

COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE (C. E. E.)  
COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE DU CHARBON ET DE L'ACIER (C. E. C. A.)  
COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE DE L'ÉNERGIE ATOMIQUE (EURATOM)

---

**Conférence européenne**

**Progrès technique et Marché commun**

Perspectives économiques et sociales de  
l'application des nouvelles techniques

VOLUME I

Bruxelles, Palais des Congrès

5-10 décembre 1960



COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE (C. E. E.)  
COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE DU CHARBON ET DE L'ACIER (C. E. C. A.)  
COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE DE L'ÉNERGIE ATOMIQUE (EURATOM)

---

**Conférence européenne**

**Progrès technique et Marché commun**

Perspectives économiques et sociales de  
l'application des nouvelles techniques

Bruxelles, Palais des Congrès

5-10 décembre 1960



# Volume I



## Sommaire

	Pages
Avant-propos . . . . .	9
Préface . . . . .	11
 <i>Discours prononcés au cours de la séance d'ouverture</i>	
Allocution du professeur Dr Walther Hallstein, président de la Commission de la Communauté économique européenne . . . . .	15
Exposé général de M. Robert Marjolin, vice-président de la Commission de la Communauté économique européenne . . . . .	19
 <i>Rapports et conclusions des groupes de travail</i>	
<b>Problèmes-clés</b>	
Rapport du groupe de travail « emploi » . . . . .	31
Conclusions du groupe de travail « emploi » . . . . .	93
Rapport du groupe de travail « concurrence » . . . . .	97
Conclusions du groupe de travail « concurrence » . . . . .	129
Rapport du groupe de travail « relations professionnelles » . . . . .	131
Conclusions du groupe de travail « relations professionnelles » . . . . .	186
Rapport du groupe de travail « formation professionnelle » . . . . .	189
Conclusions du groupe de travail « formation professionnelle » . . . . .	221

	<b>Pages</b>
Rapport du groupe de travail « investissements » . . . . .	223 )
Conclusions du groupe de travail « investissements » . . . . .	262
Rapport du groupe de travail « salaires » . . . . .	265
Conclusions du groupe de travail « salaires » . . . . .	326
Rapport du groupe de travail « hygiène et sécurité du travail » . . . . .	329
Conclusions du groupe de travail « hygiène et sécurité du travail » . . . . .	333
 <i>Discours prononcés en marge de la conférence concernant la situation aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne</i>	
La gestion des entreprises devant la technologie . . . . .	337 )
Le progrès technique et ses répercussions en Grande-Bretagne . . . . .	349



## AVANT-PROPOS

La conférence « Progrès technique et Marché commun » qui s'est tenue à Bruxelles, du 5 au 10 décembre 1960, sous les auspices des Commissions de la Communauté économique européenne et de la Communauté européenne de l'énergie atomique, ainsi que de la Haute Autorité de la Communauté européenne du charbon et de l'acier, a permis de rassembler une documentation abondante ayant trait, en particulier, aux perspectives économiques et sociales de l'application des nouvelles techniques dans les six pays de la Communauté.

La diversité des façons de voir et, par conséquent, de poser les problèmes, résultant de la diversité des milieux dont provenaient les participants à la conférence (organisations gouvernementales, organisations syndicales des employeurs et des travailleurs, universités, etc.) loin de créer des difficultés, a permis un examen plus ouvert et en même temps plus concret de ces problèmes. Et cela, grâce à l'esprit de collaboration et de bonne volonté qui a animé les travaux tant dans la phase préparatoire que dans celle du déroulement de la conférence et de ses conclusions.

Cet examen et cet esprit se reflètent fidèlement dans les documents rassemblés au cours de la conférence, dont les résultats pourront avoir un intérêt considérable pour la suite qu'il est souhaitable de donner aux travaux en la matière.

C'est pour cette raison que nous avons considéré utile de soumettre, sous la forme d'actes officiels, la documentation en notre possession, à tous ceux qui s'intéressent au développement de l'intégration économique européenne et aux plus larges perspectives offertes par ses aspects humains et sociaux.

L. LEVI SANDRI,  
membre de la Commission  
de la C. E. E.

E. MEDI,  
vice-président  
de la Commission  
de l'Euratom

P. FINET,  
membre de la Haute  
Autorité  
de la C. E. C. A.



## PRÉFACE

Les Commissions de la Communauté économique européenne et de la Communauté européenne de l'énergie atomique, ainsi que la Haute Autorité de la Communauté européenne du charbon et de l'acier ont organisé en commun à Bruxelles, du 5 au 10 décembre 1960, au Palais des Congrès, 3 Coudenberg, une conférence sur le thème « Progrès technique et Marché commun ».

Le but de la conférence était de connaître la situation existante et l'évolution dans un proche avenir. Il ne s'agissait pas tant des aspects techniques que des perspectives économiques et sociales de l'application des nouvelles techniques; par nouvelles techniques, il faut particulièrement entendre la mécanisation, l'automatisation (ou l'automatisation), les techniques nucléaires, l'utilisation de nouvelles matières premières.

Les travaux de la conférence se sont déroulés principalement au sein de groupes de travail. Au cours de la première partie de la conférence, six groupes de travail ont été formés pour l'étude de six problèmes-clés, à savoir : emploi, concurrence, relations professionnelles, formation professionnelle, investissements, salaires. Au cours de la deuxième partie, la conférence s'est séparée en groupes de travail par secteur : industrie, transports, travaux administratifs. Au sein du secteur industrie, une attention particulière a été réservée aux sept branches d'industrie suivantes, industrie sidérurgique, industrie chimique, industrie mécanique, industrie du bâtiment, industrie électro-technique, mines de houille, industrie textile, et au sein du secteur transports : aux chemins de fer, routes, voies navigables, transports aériens et navigation maritime <sup>(1)</sup>. Au cours de la conférence, il a été formé officieusement un groupe de travail « hygiène et sécurité du travail » dont le rapport et les conclusions sont annexés au présent recueil.

Les réunions de tous les groupes de travail ont été précédées et suivies de séances plénières.

Un exposé a été élaboré pour chaque groupe de travail par un comité préparatoire de quatre à cinq experts — un rapporteur et trois ou quatre co-rapporteurs — sous la

---

(1) Les seuls groupes de travail qui prenaient en considération les techniques nucléaires outre les autres nouvelles techniques sont : emploi, formation professionnelle, investissements, industrie, navigation maritime.

direction du rapporteur après deux à trois réunions préliminaires. Chaque exposé a servi de base de discussion au sein du groupe de travail correspondant.

Dans l'intérêt du déroulement des débats et de l'efficacité des travaux, la participation a été limitée à 300 personnes. Ces participants, invités par les exécutifs des trois Communautés européennes à titre personnel, venaient des six pays et comprenaient des professeurs et des chercheurs scientifiques, des experts gouvernementaux et des personnes qui se trouvent régulièrement confrontées dans la pratique avec ces problèmes ou assument une responsabilité particulière en cette matière, notamment des représentants des organisations professionnelles des employeurs et des travailleurs.

Aux séances plénières de la conférence assistaient, outre les 300 participants, des représentants du Conseil de ministres, des délégations permanentes, de l'Assemblée parlementaire européenne, du Comité économique et social, du Comité consultatif, des missions d'Etats tiers auprès des Communautés européennes, ainsi que de certaines organisations internationales.

En outre, les exécutifs des trois Communautés avaient invité un certain nombre d'observateurs à la conférence.

La présidence des séances plénières a été assurée successivement par les présidents et les membres des trois exécutifs européens.

Chaque groupe de travail a été présidé par un des co-rapporteurs de chaque comité préparatoire, choisi d'un commun accord parmi ses membres.

Avant d'entamer la discussion, le rapporteur du comité préparatoire a présenté brièvement le rapport au groupe de travail correspondant; après la discussion, il a tiré les conclusions qu'il a présentées ensuite à la séance plénière au nom de son groupe de travail.

Une séance plénière a été organisée en marge de la conférence, au cours de laquelle un expert américain et anglais ont prononcé un exposé concernant le progrès technique et ses perspectives économiques et sociales aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne.

Les rapports rédigés par les comités préparatoires et les conclusions présentées aux séances plénières par les groupes de travail, ainsi que les discours prononcés au cours de la conférence sont repris dans le présent recueil.

Discours  
prononcés au cours de la  
séance d'ouverture



## **ALLOCATION**

**prononcée par le professeur Dr Walter Hallstein  
président de la Commission  
de la Communauté économique européenne  
pour l'ouverture de la conférence**

Messieurs les Ministres, Excellences,

Mesdames, Messieurs,

C'est un honneur pour moi d'ouvrir cette conférence. Les exécutifs des trois Communautés européennes — Commission de l'Euratom, Haute Autorité de la Communauté européenne du charbon et de l'acier et Commission de la Communauté économique européenne — vous ont invités à venir participer à Bruxelles à cette conférence sur le progrès technique et le Marché commun et vous ont demandé de bien vouloir discuter pendant toute une semaine avec les représentants de nos Communautés un grand nombre de problèmes soulevés par ce sujet.

Si nous avons décidé d'organiser cette conférence, ce n'est pas en quelque sorte pour démontrer une fois de plus au monde extérieur la solidarité de nos trois organisations — encore que nous profitons volontiers de cette occasion pour témoigner de l'identité de nos vues sur les objectifs visés, la manière d'aborder les questions fondamentales et le travail pratique. Nous n'avons pas davantage convoqué cette conférence parce que nous cherchions une nouvelle fois l'occasion et le cadre d'un dialogue européen — encore que nous estimions que l'on ne saurait assez multiplier, approfondir et élargir les dialogues entre Européens et que la qualité des participants à cette conférence rend particulièrement important et fécond le dialogue que nous escomptons ici. Enfin, nous n'avons pas organisé cette conférence pour faire de la publicité en faveur des organisations européennes et de la politique européenne — encore que nous considérions cette publicité comme une chose bonne et utile.

Le but de cette conférence est plus simple : nous voulons nous informer auprès de vous, qui y participez, nous voulons discuter avec vous et ce faisant, nous voulons prévoir en commun les tendances qui se dessinent dans l'évolution de notre Marché commun

et l'avenir promis à ce Marché commun. L'objectif de cette conférence n'est donc pas tellement d'inspecter divers secteurs limités du front de la recherche scientifique et du développement technique. La Communauté charbon acier et l'Euratom ont déjà apporté des contributions notables au développement de la recherche scientifique, donnant ainsi un exemple de l'activité spécifique que nous attendons de l'Université européenne qui, espérons-le, verra bientôt le jour : s'employer énergiquement à ce que la recherche et l'enseignement conçoivent et abordent les problèmes dans une optique européenne commune. Cependant, au cours de cette conférence qui vient de s'ouvrir, nous voulons, en partant des résultats actuels de la recherche scientifique et de l'état de la technique moderne, essayer de prendre une vue d'ensemble qui nous fournisse de nouveaux points d'orientation et même, probablement, de nouveaux arguments en faveur de notre politique. Evidemment, je ne songe pas à la politique au jour le jour, ou à la politique des compromis, mais à la mission qui nous incombe du fait des traités de Paris et de Rome et, d'une façon générale, en raison de la situation de l'Europe : à savoir créer une économie dynamique à l'échelle de l'Europe et promouvoir l'intégration européenne. Nous pensons que nous sommes sur la bonne voie et que nous avons fait déjà des progrès remarquables vers notre objectif; néanmoins, le Marché commun et l'intégration européenne appartiennent encore en grande partie à l'avenir, et c'est pour avoir une vue toujours plus claire de cet avenir que nous vous avons demandé votre coopération.

En politique et en économie, il ne s'agit trop souvent que de défendre des positions acquises. Mais nous, nous ne pourrions remplir notre mission européenne que si nous infléchissons les forces vives de l'économie libérale pour les mettre au service de notre cause commune. C'est avec une grande satisfaction que nous avons pu constater qu'il suffit d'éliminer les restrictions et obstacles existants pour libérer un dynamisme qui entraîne ou tout au moins tend à entraîner l'évolution dans le sens que nous souhaitons. Pour illustrer la puissance de cet élan, je me contenterai de citer le nombre des brevets et des dessins et modèles enregistrés chaque année dans nos six pays, qui a dépassé en 1958 le cap des 100 000. Mais l'esprit d'entreprise qui se manifeste dans notre économie ne saurait guère transparaître dans de tels chiffres; son inépuisable force créatrice n'en est que plus sensible. Par les projets qu'il anime, il a déjà anticipé l'existence du Marché commun et nous a apporté dans nos efforts une confirmation et un appui d'une valeur inestimable. Il fait irruption dans le vaste espace économique qui permet l'utilisation optimum des innovations et des perfectionnements de la technique et le relèvement accéléré du niveau de vie, dont il est question dans les Traités. La concurrence s'accroît et en même temps les échanges d'expériences s'intensifient. Déjà l'annonce, puis la réalisation progressive du Marché commun ont apporté à la conjoncture un nouveau stimulant qui, au fur et à mesure de l'intégration, deviendra un facteur durable d'expansion. Le mouvement déclenché touche sans cesse de nouveaux secteurs et pousse lui-même à l'accélération. Nous avons accepté volontiers de nous laisser porter par ce courant et nous avons à notre tour préconisé l'accélération politique, juridique et administrative de l'intégration européenne. Et nous pensons que les mêmes forces qui poussent aujourd'hui à l'accélération seront un gage de stabilité dans l'expansion sur le vaste marché de l'avenir. Tous ces aspects et toutes ces considérations incitent, ou plutôt contraignent, les partisans de l'intégration européenne à considérer le progrès technique comme l'un de leurs meilleurs et de leurs plus puissants alliés.



Cela ne doit pas nous rendre aveugles sur les écueils que nous avons à éviter en cours de route. Je songe surtout aux ébranlements de structures traditionnelles qui peuvent aller jusqu'à la destruction de secteurs tout entiers. Il importe ici de formuler en temps opportun le diagnostic exact, de ménager les transitions conformes à la situation du moment et de permettre des conversions, sans vouloir à la longue se rebeller contre les nécessités de l'évolution économique et contre la logique de l'économie dans son ensemble. C'est précisément sur cet ensemble de problèmes que nous attendons de vous des suggestions explicites et des propositions concrètes. De nombreuses dispositions des traités prouvent l'attention et le soin qui ont été accordés à ce problème dès la création de nos Communautés; et j'aime à croire que l'action de nos institutions témoigne elle aussi de cette attention et de ce soin. Nous sommes cependant confiants dans le fait que le progrès technique déclenché dans le Marché commun pour le bien-être des masses engendrera infiniment plus d'effets bénéfiques que d'effets destructifs; les possibilités de trouver des compensations et de combattre les risques ne s'accroissent pas seulement cumulativement, mais progressivement, et devraient autoriser l'audace là où des mesures d'envergure s'imposent pour remédier à des situations critiques.

Car à aucun moment nous ne voulons perdre de vue qu'en définitive tous les efforts que nous faisons dans le secteur politique et économique servent l'homme, l'amélioration et la sauvegarde d'un ordre social libéral et juste. Le progrès technique nous importe peu s'il ne va de pair avec le progrès social. Et si le progrès technique s'accélère et nous pousse à accélérer l'intégration européenne, il s'ensuit pour nous que nous devons également faire tout ce qui est en notre pouvoir pour accélérer le progrès social. Dans les Etats membres, l'évolution sociale dans son ensemble a fait apparaître précisément ces dernières années une étonnante convergence, un rapprochement net des conditions de vie et de travail dans le sens d'une adaptation vers le haut, dans le sens du progrès, tout comme les Traités l'ont voulu et prévu. Cette constatation affermit notre conviction que les conditions du moment non seulement permettent une accélération de l'intégration européenne, mais au contraire l'exigent; elle nous donne l'assurance que nous sommes sur la bonne voie, que l'Europe que nous voulons possède sa légitimation démocratique et qu'elle ne sera pas ressentie comme une désillusion dans la masse de nos populations. Aussi aimerais-je allonger quelque peu le titre concis de notre conférence et proposer comme thème central de vos discussions : « Le progrès technique et social dans le Marché commun et par le Marché commun ». Je ne doute pas que cette formule soit féconde et que vos débats apportent une contribution substantielle à l'orientation de notre œuvre européenne.

Puisse cette conférence être placée sous une bonne étoile. Je souhaite à ces débats vigueur dans les thèses, dynamisme dans la méthode et sagesse dans la conciliation. Je lui souhaite plein succès.



## **EXPOSÉ GÉNÉRAL**

**de M. Robert Marjolin**  
**vice-président de la Commission**  
**de la Communauté économique européenne**  
**à l'ouverture de la conférence**

Monsieur le Président, Mesdames, Messieurs,

Aujourd'hui à cette tribune, ce devait être M. Petrilli mon ami et collègue de la Commission de la Communauté économique européenne, qui devait faire la présentation générale de cette conférence européenne sur le progrès technique et le Marché Commun.

Appelé à de hautes fonctions dans son pays, M. Petrilli m'a demandé de le remplacer. Je l'ai fait par amitié, mais non sans embarras, conscient du désappointement qui serait le vôtre lorsque vous sauriez que ce n'est pas lui qui introduirait les travaux de cette conférence qu'il avait conçue et préparée, avec les deux autres exécutifs. Je m'excuse donc par avance pour tout ce qu'il peut y avoir d'incomplet et d'insuffisant dans cet exposé.

La conférence à laquelle vous vous apprêtez à prendre part réalise un projet dont la première conception remonte au début de l'année 1959, et qui a mis dans l'esprit des exécutifs européens un certain temps avant de prendre son contour définitif.

Avant d'en venir finalement à l'idée d'aujourd'hui, c'est-à-dire à celle d'un large forum où savants et praticiens tenteront de tracer, en tenant compte du processus d'intégration économique en cours, les perspectives à la fois économiques et sociales de l'application de l'ensemble des nouvelles techniques dans les pays du Marché commun, les exécutifs européens avaient envisagé des objectifs moins vastes. Et il n'est peut-être pas sans intérêt de rappeler une ou deux étapes par lesquelles a passé la conception de cette conférence pour mieux dégager la signification de la définition et des objectifs qui ont finalement été retenus.

Nous avons, en effet, pensé d'abord à l'organisation d'une conférence qui se concentrerait principalement, sinon exclusivement, sur les conséquences sociales de

l'automatisation. C'est là le point de départ de la réflexion qui a conduit à l'organisation de la conférence d'aujourd'hui.

Les exécutifs européens sont pénétrés de l'importance des transformations que l'automatisation est en train d'introduire dans les méthodes de production, mais nous sommes surtout conscients de l'ampleur des répercussions sociales qu'inévitablement ces nouvelles techniques auront en particulier sur l'emploi. Les préoccupations que nous éprouvons vis-à-vis des conséquences sociales de l'automatisation nous avaient fait repousser au second plan, du moins pour un certain temps, d'autres problèmes qui, à la réflexion, nous sont apparus aussi importants.

En premier lieu, nous sommes arrivés à la conviction qu'il était impossible, ou en tout cas illogique, de ne retenir comme progrès technique que celui qui prend la forme de l'automatisation et d'écarter provisoirement les autres. En effet, bien qu'il y ait de sérieuses raisons pour considérer que l'automatisation est aujourd'hui la forme la plus extrême, la plus avancée du progrès technique, il nous est apparu indispensable de la replacer dans le courant de ce qu'il est convenu d'appeler les « techniques nouvelles », ainsi que dans le processus évolutif, plus complexe encore, que constitue le progrès technique en général, processus où des transformations conformes à des techniques considérées comme anciennes (mécanisation traditionnelle, électrification) se mêlent à d'authentiques innovations telles que la technique des rayonnements.

L'automatisation n'est que l'ultime stade du développement de l'idée de machine et se distingue de la mécanisation traditionnelle par un degré de perfection et d'autonomie plus élevé, non par une différence de nature. Mais, d'autre part, dans la mesure où l'automatisation présente une différence essentielle par rapport aux formes antérieures de la mécanisation, c'est par l'application qu'elle fait de l'électronique. Et ce sont les usines atomiques qui ont été parmi les premières usines automatisées.

D'autres exemples confirmeraient, si c'était nécessaire, que, si l'analyse peut dissocier différents aspects du progrès technique, la réalité ne nous offre pas l'image de techniques diverses progressant isolément, mais nous montre, au contraire, qu'un certain degré de solidarité les unit entre elles.

C'est ainsi que de l'idée d'une conférence sur l'automatisation on est passé à celle d'une conférence sur le progrès technique en général, étant entendu cependant que, dans cette conférence, l'accent serait mis néanmoins sur les plus nouvelles des techniques en cours de diffusion : haute mécanisation, technique nucléaire, utilisation de nouveaux matériaux, automatisation, car c'est le développement de ces techniques qui présente, notamment sur le plan des répercussions sociales, dont je parlerai tout à l'heure, la plus grande part d'inconnu ou d'incertain.

Les exécutifs européens sont parvenus par ailleurs à la conclusion que, tout en se concentrant sur les conséquences sociales du progrès technique, il y avait un stade intermédiaire qu'il n'était pas possible d'ignorer, je veux parler des conséquences proprement économiques du progrès technique, car ce n'est que dans la mesure où il s'insère dans l'économie que le progrès technique entraîne des conséquences sociales.

Il était donc impossible de parler des conséquences sociales du progrès technique sans examiner d'abord les conséquences économiques. Cette seconde extension n'a

cependant pas modifié le caractère profond qu'avec nos collègues de la Haute Autorité de la C. E. C. A. et de la Commission européenne de l'énergie atomique nous aimerions voir prendre à cette conférence.

Nous considérons, en effet, que s'il est rationnel d'introduire dans notre examen les conséquences économiques du progrès technique, notre objectif est essentiellement de déterminer les effets humains de ce progrès technique et de voir ensemble quels sont les moyens à notre disposition pour essayer d'en atténuer les conséquences les plus graves et faire en sorte que l'homme bénéficie pleinement de ce progrès technique sans avoir à connaître de nouveau toutes les souffrances qu'ont entraînées dans le passé les mutations techniques.

J'en viens maintenant, Mesdames et Messieurs, à l'organisation même de la conférence. Trois idées y ont présidé, qui se reflètent dans la structure même des groupes de travail qui ont été constitués.

En premier lieu, les exécutifs européens ont voulu que le sujet soit abordé sur deux plans différents : sur le plan des problèmes généraux, d'une part, mais aussi sur celui des secteurs économiques particuliers, la conjonction de ces deux approches permettant de prendre une vue aussi développée que possible, en largeur et en profondeur, de l'ensemble de la question. Les débats se dérouleront donc dans deux séries de groupes de travail. Une première série de six groupes de travail, clôturée par une séance plénière, doit être consacrée à l'étude des problèmes-clés: emploi, concurrence, relations professionnelles, formation professionnelle, investissements, salaires, thèmes centraux autour desquels vont s'organiser les échanges de vues de caractère général. Une seconde série de trois groupes de travail, clôturée elle aussi par une séance plénière, sera consacrée aux analyses par secteur économique : industrie, transports, travaux administratifs, les deux premiers étant divisés en sous-groupes pour les analyses par branche : industrie sidérurgique, industrie chimique, industrie mécanique, industrie du bâtiment, industrie électrotechnique, mines de houille pour le secteur industriel; chemins de fer, routes, voies navigables, transports aériens et navigation maritime pour le secteur des transports.

Si l'agriculture a été exclue de ce programme, c'est parce que le progrès technique et les problèmes économiques et sociaux qui y sont liés y revêtent des aspects trop spécifiques pour qu'il ait paru opportun de les évoquer dans cette conférence. Et cela d'autant plus que la Commission de la Communauté économique européenne se dispose à réunir, dans les premiers mois de l'an prochain, une conférence sur les aspects sociaux de la politique agricole commune, où sera largement évoqué le problème des répercussions sociales de progrès techniques qui présentent des différences notables avec ceux qui se poursuivent dans les autres secteurs.

Telle est donc la première idée directrice : combiner la discussion générale et la discussion par secteur.

La seconde idée directrice a été que la dualité des plans sur lesquels vont se situer les débats exigeait une dualité de compétence parmi les participants. En d'autres termes, il convenait, pour l'étude préliminaire des problèmes-clés, de faire appel à des personnalités du monde universitaire, tandis que les analyses sur le plan des secteurs et des branches

devaient normalement incomber à des personnalités du monde professionnel. Les rapporteurs et les co-rapporteurs ont été désignés en conséquence.

Mais autant ce principe a été jugé valable pour la première phase de la discussion, autant on a jugé au contraire que l'un des grands intérêts de la conférence était précisément la confrontation des hommes de science et des hommes de pratique et qu'il fallait, par conséquent, organiser la succession des débats de telle sorte que cette confrontation puisse avoir lieu directement au sein de chaque groupe de travail. C'est pourquoi il a été décidé que les groupes de travail consacrés aux problèmes-clés et les groupes de travail consacrés aux secteurs et branches se succéderaient. Les techniciens pourront ainsi prendre part aux groupes de travail sur les problèmes généraux qui les intéressent et verser aux débats le fruit de leur expérience pratique et, de même, en intervenant au sein des groupes de travail sur les secteurs et branches, les universitaires aideront à établir une liaison nécessaire entre les problèmes spécifiques qui seront discutés et les problèmes économiques et sociaux d'ensemble.

La troisième idée directrice enfin qui s'est traduite dans le choix des problèmes-clés a été qu'il fallait centrer les débats de la conférence sur des thèmes rejoignant le plus possible les préoccupations des institutions européennes en matière de politique économique et de politique sociale, préoccupations qui découlent des Traités que ces institutions ont mandat d'appliquer.

C'est-à-dire que les exécutifs européens attendent de la conférence des indications propres à éclairer leur politique dans certains domaines essentiels. Le choix des problèmes-clés témoigne de l'importance du point de vue social dans leurs préoccupations.

C'est le progrès social qui est en fin de compte le but de la construction européenne, progrès conçu par les auteurs des Traités comme une « amélioration constante des conditions de vie et d'emploi, grâce à un développement économique harmonieux ».

Je tiens à préciser ici que les exécutifs européens comprennent le progrès social dans le sens le plus large. Ce progrès ne doit pas concerner seulement l'augmentation régulière du revenu réel des travailleurs de tous les secteurs d'activité, mais également le niveau de vie collectif, les investissements sociaux, tels que les hôpitaux, les écoles, les logements, qui, autant que le revenu individuel, contribuent à améliorer les conditions de vie des travailleurs; bien entendu l'idée de progrès social comporte aussi pour nous la réduction de la durée du travail, ainsi que l'amélioration des conditions et de la sécurité du travail, car la machine économique, n'est pas destinée à produire pour produire, mais à produire pour rendre l'homme heureux.

Ainsi, dans l'organisation de la conférence, l'accent a été mis sur les problèmes sociaux, en particulier sur le problème de l'emploi, c'est-à-dire celui des répercussions quantitatives et qualitatives des innovations techniques sur le travail humain, le problème des salaires, et aussi d'autres problèmes, tels que celui des relations professionnelles, c'est-à-dire des rapports des travailleurs et des employeurs, celui de la formation professionnelle qui, à mesure que nous examinons les problèmes sociaux de la Communauté, apparaît comme l'un des plus essentiels. Enfin le choix de la concurrence et des investissements comme thèmes généraux de la réflexion plus particulièrement économique sur les problèmes du progrès technique s'impose car il est évident que c'est une étude précise

de ces deux problèmes qui permettra de déterminer les conséquences sociales du progrès technique.

Après ces quelques indications générales sur l'organisation et les objectifs de la conférence, je voudrais maintenant essayer de montrer comment cette conférence s'insère dans l'action menée par les trois exécutifs européens.

Il est inutile de souligner les liens qui existent entre la création de la Communauté européenne et le développement du progrès technique en Europe.

Si le rythme de croissance se maintient et s'accélère au cours des prochaines années en Europe, il sera possible de surmonter les difficultés de tout genre qui freinent la réalisation du Marché commun. Dans une économie en expansion rapide, il sera facile d'abolir les obstacles qui séparent encore les économies de nos six pays. Mais les obstacles seraient insurmontables si le progrès économique et technique était trop lent. La première condition du Marché commun est un progrès économique rapide et la première condition d'un progrès économique rapide est un progrès technique rapide.

Mais surtout le Marché commun doit permettre aux économies de nos six pays de bénéficier pleinement du progrès technique et d'en exploiter toutes les possibilités. C'est parce que les marchés nationaux actuels sont trop petits, parce que le développement de la conjoncture nationale est trop incertaine, que le Marché commun a été réalisé afin de permettre l'utilisation optima de toutes les possibilités d'augmentation de la production.

Le lien qui existe entre le progrès technique et le Marché commun est donc un lien de cause à effet dans les deux sens. Le progrès technique est indispensable au Marché commun, mais le Marché commun est nécessaire à la pleine utilisation du progrès technique.

Au seuil de vos travaux, je voudrais vous indiquer où nous en sommes des nôtres et tenter d'esquisser les premières conséquences du Marché commun dans la mesure où elles sont déjà perceptibles. Cette conférence s'ouvre à un moment où le Marché commun se trouve à la fois au lendemain de grands succès et à la veille de sérieuses difficultés. Pour parler des succès tout d'abord, les résultats ont dépassé les espérances des plus optimistes. Au cours des trois dernières années, les échanges entre nos six pays se sont développés avec une rapidité exceptionnelle. Au cours de l'année 1959, les échanges intra-communautaires ont augmenté de 20 % par rapport à l'année précédente et au cours des six premiers mois de l'année 1960, par rapport à la même période de l'année précédente, un nouvel accroissement de l'ordre de 35 % a été enregistré.

Je voudrais insister sur l'importance de ces chiffres et sur le resserrement des liens qu'ils supposent entre les économies de nos six pays. Chaque jour des liens nouveaux se créent entre industries, entreprises de toute nature, groupements professionnels et syndicats. Ces liens constituent la trame de la nouvelle Europe économique qui est en cours de création. Cette réussite des premières années a permis au mois de mai dernier aux gouvernements des Etats membres de décider, sur proposition de la Commission, d'accélérer la mise en œuvre du Traité : dans quelques semaines, au 31 décembre 1960, soit un an avant la date prévue, les Etats membres procéderont à une nouvelle baisse de 10 % des droits de douane. L'an prochain, selon les circonstances, une ou deux nouvelles réductions porteront à 40 ou 50 % la réduction des tarifs douaniers entre les Six.

Ainsi il n'est pas exclu que, dans un an, la moitié du chemin soit accomplie sur la voie de l'union douanière. En outre, les Etats membres se sont engagés à abolir totalement entre eux le contingentement industriel avant le 31 décembre 1961 et à effectuer, le 31 décembre prochain, le premier rapprochement vers le tarif extérieur commun de leurs droits à l'égard des pays tiers.

Il est difficile de dire dans quelle mesure le climat économique favorable de nos six pays est dû au Marché commun ou à d'autres facteurs. Cependant, il y a de fortes présomptions pour que ce dynamisme que connaissent actuellement nos six pays soit dû dans une large mesure à la réalisation du Marché commun ou plus exactement aux perspectives qu'ouvre le Marché commun. Les industriels et les commerçants de la Communauté savent que, dans un petit nombre d'années, toutes les barrières aux échanges auront disparu et que c'est à l'échelle de l'Europe qu'ils devront tenter leur chance.

Cet élargissement du marché a entraîné un rythme soutenu de la croissance de la production dans nos pays. Il est frappant de constater que les résultats ont été particulièrement remarquables dans les pays qui accusaient un retard sur le développement économique moyen de la Communauté. Au moment où le Traité fut signé, certains ont pu prétendre que le Marché commun allait bénéficier aux régions les plus développées et appauvrir encore les moins favorisées. Après trois ans d'expérience, c'est le résultat inverse que l'on peut constater : le pays qui est aujourd'hui à la pointe du développement économique de l'Europe, qui enregistre les pourcentages les plus élevés d'accroissement de production, où l'emploi a tendance à augmenter le plus rapidement est l'Italie. L'augmentation de la production industrielle italienne sera d'environ 18 % en 1960 par rapport à 1959.

Dans l'ensemble de la Communauté, nous constatons qu'en 1960 la production industrielle aura augmenté de 11 % et le produit national brut de 6,5 %. Ce seront là des chiffres qui égalent ou dépassent ceux de la Russie soviétique, alors que l'Europe occidentale ne dispose pas de ce considérable réservoir de main-d'œuvre que constitue l'agriculture russe; l'essentiel de nos progrès doit être réalisé par une augmentation de la productivité, donc par une application du progrès technique.

Tels sont les succès enregistrés jusqu'à présent dans l'Europe en voie d'unification. Mais je vous ai dit aussi que nous nous trouvons à la veille de sérieuses difficultés.

Il ne suffit pas d'abattre les barrières aux échanges pour réaliser notre entreprise, il faut encore unifier les politiques des Etats. En effet, sans cette unification, la Communauté resterait fragile puisqu'il serait possible aux gouvernements de suivre des voies divergentes. Ces divergences pourraient être temporairement masquées par des conditions générales favorables, mais elles se manifesteraient tôt ou tard et pourraient entraîner l'application des clauses de sauvegarde que l'on a dû introduire dans le Traité. C'est dire qu'il est aussi important d'unifier les politiques que d'abattre les obstacles aux échanges. En outre, dans certains domaines, l'élimination des obstacles aux échanges est très difficile et les méthodes traditionnelles sont pratiquement dépourvues de signification; je parle en particulier de l'agriculture, domaine dans lequel l'intervention des Etats est si profonde que, pour réaliser la liberté des échanges, il est nécessaire d'harmoniser ou d'unifier les interventions.



Ici, je ne peux qu'énumérer quelques-uns des domaines dans lesquels l'action est engagée : l'agriculture, dont je viens de parler, les ententes industrielles, le droit d'établissement, la libre circulation des services, la politique commune de l'énergie, la politique commune des transports.

Le temps est trop limité pour que je puisse évoquer toutes les difficultés que pourra rencontrer notre action dans ces différents domaines. Mais je voudrais m'arrêter quelques instants sur l'un d'eux : la politique sociale.

La question essentielle est ici celle de l'emploi : comment éviter que le progrès technique, ou plutôt l'usage qui en est fait, n'ait des conséquences défavorables sur la condition des travailleurs ? Comment ménager les transitions pour que le passage d'une branche d'activité à une autre s'accompagne du minimum de friction ? L'essor de la production auquel nous assistons entraînera nécessairement un essor de l'emploi mais aussi des changements profonds dans la répartition de la main-d'œuvre. Quel que soit le rythme du développement général, il est inévitable qu'il y ait des industries ou des branches d'activité dont la main-d'œuvre se contracte. Il est inévitable qu'il y ait des migrations à l'intérieur de chacun de nos pays ou d'un pays à l'autre de la Communauté. Comment faire pour que ces migrations s'accomplissent dans les conditions les moins défavorables pour ceux qui devront émigrer ? Comment faire enfin pour que s'accomplisse au mieux pour les travailleurs les changements inévitables dans la répartition des qualifications professionnelles ? Bien qu'il soit prématuré de dire quelles seront les conséquences du Marché commun et du progrès technique sur les qualifications professionnelles, on peut d'ores et déjà prévoir qu'il y aura une diminution des emplois de pure force physique, que beaucoup de métiers qualifiés seront dégradés en métiers de simple exécution et qu'il y aura, en sens opposé, un accroissement des métiers demandant de hautes qualifications ainsi qu'une extension des métiers dits administratifs par rapport aux métiers productifs. Comment faire pour que ces changements se fassent sans que les travailleurs soient profondément lésés dans leurs conditions d'existence ? Comment éviter également que des régions entières ne soient affectées par ces mouvements ? Il est certain que des régions profiteront plus particulièrement de ces changements tandis que d'autres pourraient avoir à en souffrir : et ici je ne pense pas seulement aux travailleurs de l'industrie, mais également aux commerçants, aux artisans, et plus généralement à tous ceux qui sont employés dans les services.

Pour résoudre ces problèmes, les Communautés disposent d'un certain nombre d'instruments : mécanismes d'adaptation et de reconversion pour la Haute Autorité, Fonds social, Banque européenne d'investissement pour la Commission du Marché commun. Mais il est clair que l'action des gouvernements sera prépondérante. Les moyens d'action et les ressources financières dont ils disposent doivent permettre d'atténuer les conséquences dommageables du progrès technique et d'en exploiter pleinement les conséquences bénéfiques.

L'important est donc que gouvernements, institutions européennes, syndicats ouvriers, organisations professionnelles, et plus généralement tous les responsables du développement économique et social de nos pays parviennent à une conception globale du développement économique et de mesures qui doivent être prises pour qu'il se réalise de la manière la plus ordonnée possible. En un mot, nous devons faire naître une

conscience communautaire des conséquences sociales du progrès économique. Cela importe bien davantage que l'utilisation de tel ou tel pouvoir particulier, que les Traités nous ont donné. En dernière analyse, les progrès s'accomplissent lorsqu'il y a une convergence des esprits vers un même but.

Les décisions deviennent faciles à prendre lorsqu'elles expriment les mêmes convictions. C'est pour créer cette conscience communautaire que cette conférence se réunit. Nous faisons appel à vos idées et à votre expérience mais nous vous demandons plus encore : au cours de cette semaine, nous voudrions que se dégage dans les groupes de travail dans lesquels vous allez siéger, non seulement une vue commune, mais je dirais une passion commune : celle de l'Europe, non pas d'une Europe abstraite, mais de l'Europe des hommes dont la justification est d'améliorer la condition de ceux qui y vivent.

## Rapports et conclusions des groupes de travail

(Les noms du rapporteur et des co-rapporteurs sont mentionnés au début de chaque rapport; une liste complète de leurs noms, avec indication de leur fonction, figure à la fin du deuxième volume. Le contenu des rapports engage la seule responsabilité des personnes qui les ont rédigés et les opinions exprimées dans ces textes ne doivent pas nécessairement refléter l'opinion des exécutifs des trois Communautés européennes. Les conclusions représentent les résultats des discussions qui ont eu lieu au sein des différents groupes de travail.)



## **PROBLÈMES-CLÉS**



## EMPLOI

*Rapporteurs :* J. FOURASTIE  
F. LERIDON (assistante)

*Co-rapporteurs :* G. FRIEDRICHS  
G. PARENTI  
J. SANDEE

## INTRODUCTION

Le progrès technique ne cesse de modifier, directement et indirectement, la structure de l'emploi; il permet d'expliquer les différences que l'on peut observer dans la répartition par activité des populations actives de différents pays à une époque donnée. L'étude de l'époque où la production était presque uniquement agricole permet de constater qu'en l'absence de progrès technique, une main-d'œuvre numériquement stable obtient une production constante; seules alors les variations des conditions météorologiques peuvent modifier le volume annuel des récoltes. Les bouleversements apportés par le progrès scientifique aux techniques de production ont permis de transformer cette situation traditionnelle et d'obtenir, avec une main-d'œuvre plus réduite, une production agricole plus importante. La main-d'œuvre ainsi libérée de l'agriculture a pu s'orienter vers d'autres activités et a permis l'essor de la première industrie.

Le progrès technique n'a cessé ensuite de se développer et, agissant sur les moyens de production — utilisation de nouvelles matières premières, de nouvelles machines, de nouvelles techniques de travail — a provoqué non seulement une augmentation, mais également une diversification de la production et une amélioration de sa qualité. De telles actions ne cesseront de s'amplifier dans le proche avenir, notamment par l'emploi de l'énergie atomique et de l'automatisation. Cette division et cette amélioration de la production requièrent une spécialisation et une meilleure formation de base de la main-d'œuvre. Cependant, ces problèmes de qualification n'entrent pas dans les attributions de ce groupe de travail et seront abordés par un autre groupe de travail s'intéressant aux problèmes

de formation professionnelle; le présent groupe de travail se bornant aux problèmes quantitatifs de l'emploi : effectifs globaux et répartition par activité.

L'augmentation de la productivité — c'est-à-dire l'augmentation du volume de la production par travailleur ou par unité de temps — entraîne une augmentation des salaires et des revenus. Or, toute variation des revenus se traduit par une modification de la consommation. A cet effet direct et général s'ajoute souvent un effet de réduction relative du coût de production et du prix de vente des produits à grand progrès de productivité. Ainsi le progrès technique a, directement et indirectement, de puissants effets sur la consommation.

Les études sur la consommation sont encore très récentes et assez peu nombreuses. Elles permettent néanmoins de connaître relativement bien, aujourd'hui, les différences de structure de la consommation selon le niveau des revenus; l'évolution de la consommation est également soumise à des facteurs plus subjectifs, psychologiques ou sociologiques, mais sur lesquels nous ne nous attarderons pas ici, d'autant plus que le poids de leur influence est secondaire par rapport à celui du premier phénomène évoqué plus haut.

L'équilibre économique se ramène finalement à un équilibre entre la production et la consommation. Or, ainsi que nous venons de le voir, ces grandeurs sont toutes deux soumises — mais plus ou moins directement et indépendamment l'une de l'autre — à l'influence du progrès technique. La productivité n'agit pas de la même façon, ni selon le même rythme, sur chacun des secteurs de la production et, de même, l'élévation du pouvoir d'achat ne favorise ou ne défavorise pas de la même manière, ni selon le même rythme, chacun des secteurs de la consommation. Il en résulte normalement des distorsions importantes, pour un produit déterminé, entre les tendances de la production modifiée par le progrès technique et les tendances de la consommation modifiée par l'élévation de niveau de vie. Il faut donc sans cesse réorienter la production en fonction des demandes de la consommation et cela ne peut se faire que si la main-d'œuvre se déplace. Il en résulte cette réalité fondamentale : le plein emploi en période de croissance économique est incompatible avec la stabilité de l'emploi.

Pour chaque produit, ou pour chaque secteur d'activité, l'évolution résultant de la composition de ces deux phénomènes (consommation et productivité) est originale (c'est-à-dire spécifique, propre à ce produit, à ce secteur). On peut toutefois, selon un procédé maintenant habituel, faciliter les études et les exposés en se référant aux quatre grands types de comportement suivants, qui se distinguent selon les effets relatifs de la productivité et de la consommation sur les produits :

— Un premier secteur regroupe les branches assez fortement influencées par l'accroissement de la productivité, mais dont la demande est assez limitée : les effectifs qui y sont employés doivent donc diminuer;

— Un deuxième groupe rassemble les activités pour lesquelles la production et la consommation augmentent sensiblement suivant le même rythme, ce qui permet aux effectifs de rester pratiquement stationnaires. Ce deuxième groupe est le seul des trois qui comporte la stabilité de l'emploi; mais on voit clairement que cette stabilité n'est qu'un cas limite qui ne se réalise dans le réel que d'une manière précaire, puisque la stabilité



absolue de l'emploi impliquerait un parallélisme également absolu entre la croissance de la productivité et la croissance de la consommation.

— Un troisième groupe comprend les activités où le progrès technique est faible, et, par suite, les coûts relatifs croissants, mais où la consommation n'a pas l'élasticité nécessaire pour suivre ces coûts croissants, de sorte que ces activités se réduisent et que l'emploi disparaît (services domestiques, par exemple).

— Enfin, un dernier groupe contient les activités sur lesquelles le progrès technique a relativement peu d'influence, mais où la demande est croissante et ne paraît pas limitée; ceci entraîne un fort développement des effectifs.

Bien entendu, ce schéma est très fruste et ne rend pas compte de toutes les variétés d'évolution qui sont celles de la réalité; il n'a que la valeur d'une typologie à laquelle il est commode de se référer pour décrire la réalité complexe. Certaines activités peuvent passer au cours du temps d'un type de comportement à l'autre. En outre, à l'intérieur de chacun des grands groupes de comportement ainsi définis, le rythme d'évolution peut varier suivant les diverses activités. Pour une activité donnée, dont l'évolution tendancielle est sensiblement la même pour la plupart des pays, le rythme peut également varier d'un pays à l'autre, certains bénéficiant des expériences et des progrès réalisés par des pays techniquement plus en avance. Toutefois, ce schéma a l'avantage de mettre à jour le mécanisme qui entre en jeu.

A cette mobilité foncière d'activité à activité et de spécialité à spécialité que requiert de nos jours le progrès rapide des techniques de production, s'ajoutent divers autres types de mobilité qui accroissent encore l'instabilité de l'emploi.

— Mobilité commandée par les mouvements économiques à court terme (crises, récessions). Ces mouvements, toujours douloureux, ne peuvent être atténués que par une vigilante politique économique, sans cesse en alerte aux signes avant-coureurs des récessions; il en sera traité plus loin. De plus, un document rédigé par le Dr Friedrichs, et reproduit en annexe au présent rapport, expose le problème d'une manière approfondie. Cette mobilité qui résulte de ces mouvements à court terme, porte en général sur des firmes de dimensions différentes, oblige surtout aux changements de qualification qui existent entre une petite entreprise et une grande entreprise.

— Mobilité entre population active et non active, particulièrement nette aux âges scolaires et, après 40 ans, dans l'emploi féminin.

— Mobilité géographique tenant à l'existence de pôles de développement et de régions sous-développées. A cette mobilité géographique se rattachent les mouvements internationaux de main-d'œuvre que le Marché commun rendra dans l'avenir plus aisés, et par conséquent plus amples, que par le passé.

Toutes ces formes de mobilité ont d'ailleurs pour cause commune, au moins indirecte, le progrès technique, car c'est lui qui provoque la croissance de la consommation, qui impose les ajustements de la conjoncture, qui permet l'élévation des âges scolaires, qui met à la portée des femmes des emplois acceptables, qui engendre les pôles de développement. Quoi qu'il en soit, il n'est pas douteux que le plein emploi ne puisse être recherché de nos jours que dans la mobilité de l'emploi.

Mais si le progrès technique exerce sur l'emploi de grands effets, il est bien évident que réciproquement l'emploi peut, lui aussi, avoir une influence sur le progrès technique. Dans la mesure où la main-d'œuvre manque de qualification ou de souplesse pour s'adapter aux besoins de la demande ou pour se diriger vers des secteurs où son travail serait plus productif, elle freine ou peut même empêcher complètement les effets du progrès technique. De même, une mauvaise répartition des investissements ou une formation professionnelle non adaptée aux besoins entraînent une structure professionnelle inadéquate et, par là, un ralentissement des effets de la productivité. En effet, un travailleur qui débute dans la vie active avec un métier y entre pour 35 à 40 ans et il lui sera ensuite très difficile de changer de métier, même s'il s'avère que cette profession est surpeuplée ou démodée. De même, les investissements matériels, une fois mis en place, demandent un certain nombre d'années d'utilisation pour être amortis et donc immobilisent durablement une certaine fraction de la main-d'œuvre. De même encore, dans plusieurs pays, des irrégularités singulières dans la répartition géographique de la population active ralentissent l'essor de certaines régions et retardent ainsi le progrès national. Tous ces facteurs, dont le poids humain est très fort, montrent que l'équilibre de l'emploi en période de progrès technique est un problème à la fois primordial et difficile.

A ces effets du progrès technique vont bientôt s'ajouter, pour les six pays « européens », les conséquences de l'ouverture du Marché commun. Les clauses mêmes du traité de Rome — libre circulation des travailleurs, des capitaux et des produits — rendent immédiatement sensible l'importance des transformations qui vont en découler pour l'emploi dans tous les pays membres.

Il est probable, tout d'abord, que la mise en place du Marché commun aura pour première conséquence d'intensifier les effets traditionnels du progrès technique; l'élargissement des marchés et la modification des revenus susciteront une production croissante. En outre, la libération des échanges permettra une meilleure utilisation des moyens de production et une plus rapide progression des techniques : la mise en place de techniques nouvelles dans un secteur se propagera plus rapidement dans les autres pays.

La libre concurrence entre les pays entraînera une plus grande spécialisation de chacun d'eux dans certains domaines, et une modification plus rapide de la structure des entreprises. Les entreprises de dimension trop réduite devront s'associer ou disparaître. C'est ainsi, en définitive, une profonde évolution des structures économiques qui résultera de la mise en pratique du Marché commun : les répercussions sur l'emploi seront certainement intenses; mais en l'état actuel des études, il est impossible, on le verra plus loin, de les prévoir avec quelque précision; il est notamment impossible de tenter de les chiffrer.

Du point de vue qualitatif, on peut prévoir que les effets du progrès technique concernant une plus grande qualification de la main-d'œuvre seront encore accentués; de manière générale, le besoin d'une population active de plus en plus formée aux cultures générale et scientifique se fera certainement sentir.

Mais le Marché commun peut avoir également, sur le progrès technique et sur l'emploi, des effets qui lui seront propres. Le problème se posera différemment pour les pays de plein emploi (en fait tous les pays sauf l'Italie) et pour l'Italie. En effet, le déve-

loppement économique des pays de plein emploi fut, au cours des récentes années, limité par la main-d'œuvre et ne pouvait être recherché que par accroissement du capital. Grâce à la libre circulation des travailleurs, ces pays pourraient à l'avenir importer de la main-d'œuvre et seraient ainsi très probablement amenés à modifier leur politique d'investissements. En contrepartie, ces pays ont acquis ou acquerront la possibilité d'envoyer facilement des capitaux en Italie, par exemple, afin d'y développer l'emploi. La plupart des pays concernés ont d'ailleurs, depuis plusieurs années, libéralisé la circulation des capitaux entre eux.

On voit donc qu'il se produira une interaction très profonde entre les trois facteurs : progrès technique, marché commun et emploi, chacun d'eux agissant sur les autres et réagissant sous l'influence des autres.

Il sera particulièrement intéressant de rechercher dans quelle mesure et de quelle façon les effets du Marché commun peuvent modifier l'action du progrès technique sur l'emploi.

Nous avons évoqué rapidement ici les influences du progrès technique et du Marché commun sur l'emploi, mais ces actions peuvent être modifiées par l'intervention des gouvernements de chacun des pays, et par les décisions de la Communauté elle-même. Les subventions ou les impositions de chaque Etat peuvent changer dans certains secteurs le cours de l'évolution qui serait suivi en l'absence de ces actions. De même, en ce qui concerne le commerce extérieur et tant que la libération des échanges ne sera pas totale, c'est-à-dire pendant encore plus de 10 ans, un gouvernement peut, par les décisions concernant le commerce extérieur (contingentements ou subventions de certaines exportations), orienter l'évolution de la production et donc la structure de la main-d'œuvre.

L'objet du groupe de travail « emploi » est d'étudier la nature et, dans la mesure du possible, l'intensité des interactions des trois facteurs, progrès technique — marché commun — emploi, afin d'informer les pays membres de la situation et des perspectives de l'emploi dans leur territoire. A cet effet, le présent rapport sera partagé en deux grandes parties :

— Une première partie consacrée à l'étude de l'évolution passée (dix ou quinze dernières années) et à la situation actuelle de l'emploi dans les pays de la Communauté. Seront également évoquées dans cette partie la place de l'emploi dans les politiques économiques gouvernementales et les actions que peuvent avoir sur l'emploi les gouvernements de chacun des pays. Dans l'ensemble, cette première partie permettra de vérifier et de préciser les grandes tendances qui viennent d'être décrites et qui caractérisent l'évolution de l'emploi.

— La deuxième partie s'attachera aux problèmes posés par l'emploi dans l'avenir : après avoir exposé les méthodes de prévision de l'emploi utilisées aujourd'hui dans divers pays, nous chercherons à déterminer dans quelle mesure le Marché commun sera susceptible de modifier les relations existant jusqu'alors entre progrès technique et emploi et quels problèmes pratiques posera la prévision dans ces conditions. Ici encore, seront mentionnés les problèmes des politiques d'intervention des gouvernements et de la Communauté dans cette évolution.

Ce rapport ne doit d'ailleurs pas évoquer trop d'espoirs : les questions qu'il traite sont très difficiles et ce que l'on peut en dire se divise en deux parts : une part déjà relativement bien connue par des travaux poursuivis depuis une douzaine d'années dans plusieurs pays, et une part entièrement nouvelle, où notre expérience est presque nulle et les études théoriques faibles. Sur la première part le spécialiste ne trouvera ici que le résumé de techniques qui lui sont déjà connues; sur la seconde part, il ne trouvera ici que les réflexions d'hommes de bonne volonté, mais qui n'ont pu tirer toute élaborée de leurs cerveaux une science neuve.

Nous espérons toutefois que ce rapport, et les annexes qui l'accompagnent, seront pour les non-spécialistes un moyen commode d'information, et pour les spécialistes un utile inventaire de l'état actuel des problèmes qui se posent à eux et qui doivent être résolus soit par des techniques scientifiques, encore très imparfaites, mais que nous travaillons à améliorer sans cesse, soit, à leur défaut, par des procédés empiriques qui, eux aussi, sont susceptibles de progrès. Car les problèmes de l'emploi dominent l'histoire de notre temps : l'histoire sociale, par la réduction progressive et si possible absolue du sous-emploi; l'histoire économique, parce que la correcte répartition de la population active selon les activités professionnelles est la condition essentielle de la maximation du revenu national et de la maximation de la croissance de ce revenu.

Certaines grandes tendances de l'évolution de l'emploi ont été présentées en introduction. Il est bien évident que l'on ne peut encore vérifier si ces tendances continueront à prévaloir après la période transitoire de mise en place progressive du Marché commun. Néanmoins, la période qui vient de s'écouler depuis 1950 peut nous permettre d'essayer de vérifier ce cadre, car elle présente déjà certains caractères que le Marché commun ne fera qu'accroître : forte augmentation du progrès technique, libération progressive des échanges.

## PREMIÈRE PARTIE

# CARACTÉRISTIQUES DE L'EMPLOI DEPUIS 1950

### Evolution depuis 1950 et situation actuelle de la main-d'œuvre dans les pays de la Communauté <sup>(1)</sup>

#### ÉVOLUTION GLOBALE

##### *Population totale et population active*

Le premier tableau rassemble les données relatives aux évolutions de la population totale, de la population active (comprise au sens de population active civile : à l'exclusion donc des militaires de carrière et du contingent) et du chômage dans les six pays de la Communauté.

Les évolutions suivies sont assez diverses suivant les pays. On peut les classer en trois groupes :

— Pays pour lesquels la population active a augmenté plus rapidement que la population totale : l'Allemagne et l'Italie.

— Pays où population totale et population active ont progressé sensiblement au même rythme : les Pays-Bas et le Luxembourg.

— Pays pour lesquels la population active est restée sensiblement stationnaire, tandis que la population totale augmentait légèrement : la France et la Belgique.

---

(1) Nous avons largement utilisé, pour la rédaction de ce paragraphe, le document de la C. E. E. intitulé : « Rapport sur l'évolution de l'emploi dans les Etats membres, 1954-1958 » (Bruxelles, juin 1960), dans lequel sont traités avec beaucoup de détails les différents aspects de l'évolution de l'emploi évoqués ici d'une manière malheureusement trop rapide.

TABLEAU N° 1

*Evolution de la population totale, de la population active et du chômage*

	1950	1954	1959	Accroissement 1950-1959	
				En milliers	En %
	Effectifs en milliers (et en %)				
<i>Allemagne (R. F.) (1)</i>					
Population totale	47 696	49 516	51 747	4 051	8,5
Population active civile (2)	21 725	23 200	24 790	3 065	14,1
dont chômeurs	1 580 (7,3 %)	1 220 (5,3 %)	475 (1,9 %)		
<i>Italie</i>					
Population totale	47 340(3)	47 874	49 792	2.452	5,2
Population active civile (2)	19 020(3)	18 822	20 200(4)	1 180	6,2
dont chômeurs	1 500(3) (7,9 %)	1 669 (8,9 %)	974 (4,8 %)		
<i>France</i>					
Population totale	41 736	42 951	45 097	3 361	8,0
Population active civile (2)	18 970	18 985	18 800	— 170	— 0,9
dont chômeurs	300 (1,6 %)	327 (1,7 %)	250 (1,3 %)		
<i>Belgique</i>					
Population totale	8 639	8 819	9 104	465	5,4
Population active civile (2)	3 435	3 437	3 500	65	1,9
dont chômeurs	165 (4,8 %)	167 (4,8 %)	142 (4,1 %)		
<i>Pays-Bas</i>					
Population totale	10 114	10 615	11 348	1 234	12,2
Population active civile (2)	3 780	3 978	4 212	432	11,4
dont chômeurs	72 (1,9 %)	74 (1,9 %)	77 (1,8 %)		
<i>Luxembourg</i>					
Population totale	289(5)	306	324	35	12,1
Population active civile (2)	134(5)	140	148	14	10,5
dont chômeurs	—	—	—		

Sources : Rapport sur l'évolution de l'emploi dans les Etats membres en 1954-1958. C. E. E. (Bruxelles, juin 1960) et Rapport sur la situation économique de la Communauté. C. E. E., septembre 1958.

(1) Sans la Sarre, ni Berlin-Ouest.

(2) A l'exclusion des militaires de carrière et du contingent.

(3) 1952.

(4) Non compris les travailleurs temporairement à l'étranger.

(5) Recensement 1947.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette diversité. Remarquons d'abord (cf. tableau n° 2) que dans l'ensemble des pays, la population en âge d'activité (15 à 64 ans) a progressé légèrement moins rapidement que la population totale. Ceci s'explique par l'importance du groupe des moins de 15 ans — conséquence de la forte natalité d'après-guerre — par l'accroissement de la population des plus de 65 ans et par le fait que beaucoup des personnes actuellement en âge d'activité appartiennent à des générations assez peu nombreuses.

Mais, par contre, pour certains pays, tels que l'Italie et l'Allemagne (R. F.), la population active s'est élevée plus rapidement que la population d'âge actif, ce qui a provoqué finalement une progression du taux d'activité de ces pays. Cette évolution peut s'expliquer, d'une part, par une plus forte participation des femmes à la vie active et, d'autre part, par le fait que pour ces deux pays, les classes creuses sont plus jeunes (personnes nées entre 1940 et 1945 ou 1947) que dans les autres; leur effet sur le volume de la population active est donc jusqu'alors peu sensible, puisque entre 15 et 19 ans le taux d'activité est encore relativement bas.

TABLEAU N° 2

*Taux d'activité (1)*

	1950	1954	1959
Allemagne (R. F.)	455	469	479
Italie	402	393	406
France	455	442	417
Belgique	397	390	384
Pays-Bas	374	375	371
Luxembourg	464	458	457

(1) Nombre de personnes actives civiles pour 1 000 personnes de la population totale.  
Taux calculés d'après les chiffres du tableau N° 1.

*Le chômage*

L'observation du tableau n° 1 permet de constater les progrès accomplis par tous les pays sur la voie du plein emploi. Pour tous (sauf les Pays-Bas) le volume du chômage a diminué en valeur absolue et plus encore en valeur relative. On peut dire que pour les Pays-Bas, la France et le Luxembourg, le problème du chômage ne s'est pas posé depuis 1950 (le chômage représente moins de 2 % de la population active) et que dès à présent il ne se pose plus pour l'Allemagne ni pour la Belgique (niveau du chômage en 1959 : 2 à 4 % de la population active). Tous ces pays sont plutôt préoccupés par la question de la rareté de la main-d'œuvre, problème que jusqu'à présent les Pays-Bas et l'Alle-

TABLEAU N° 3

Evolution de la population en âge d'activité <sup>(1)</sup> et de la population active

	1950	1954	1959	1950	1954	1959
	Effectifs en milliers			1954 = 100		
<i>Allemagne (R. F.) <sup>(2)</sup></i>						
Population totale	47 696	49 516	51 747	96	100	104,5
Population d'âge actif	32 035	33 697	35 343	95	100	105
Population active	21 725	23 200	24 790	94	100	107
<i>Italie</i>						
Population totale	47 340 <sup>(3)</sup>	47 874	49 792	99 <sup>(3)</sup>	100	104
Population d'âge actif	30 975 <sup>(3)</sup>	31 480	33 066	98 <sup>(3)</sup>	100	105
Population active	19 020 <sup>(3)</sup>	18 820	20 200 <sup>(4)</sup>	101 <sup>(3)</sup>	100	107
<i>France</i>						
Population totale	41 736	42 951	45 097	97	100	105
Population d'âge actif	27 587	27 633	28 148	100	100	102
Population active	18 970	18 985	18 800	100	100	99
<i>Belgique</i>						
Population totale	8 639	8 819	9 104	98	100	103
Population d'âge actif	5 880	5 911	5 916	99	100	100
Population active	3 435	3 437	3 500	100	100	102
<i>Pays-Bas</i>						
Population totale	10 114	10 615	11 348	95	100	107
Population d'âge actif	6 325	6 550	6 980	97	100	106,5
Population active	3 780	3 978	4 212	95	100	106
<i>Luxembourg</i>						
Population totale	289 <sup>(5)</sup>	306	324	94 <sup>(5)</sup>	100	106
Population d'âge actif	205 <sup>(5)</sup>	216	227	95 <sup>(5)</sup>	100	105
Population active	134 <sup>(5)</sup>	140	148	96 <sup>(5)</sup>	100	106

Sources : Rapport C. E. E. et Annuaire statistiques nationaux.

<sup>(1)</sup> Population d'âge actif = 15 à 64 ans.<sup>(2)</sup> Sans la Sarre, ni Berlin-Ouest.<sup>(3)</sup> 1952.<sup>(4)</sup> Non compris les travailleurs temporairement à l'étranger (430 000 en 1959). Ce chiffre n'est donc pas exactement comparable à ceux de 1954 et 1950 qui comprenaient les travailleurs temporairement à l'étranger (environ 200 000 en 1954).<sup>(5)</sup> 1947.



TABLEAU N° 4

Evolution de la population active civile ayant un emploi

	1950	1954	1959	1950	1954	1959
	Effectifs en milliers			Répartition en pourcentages		
<i>Allemagne (R. F.) (1)</i>						
Primaire	5 100	4 360	3 870	25,3	19,8	15,9
Secondaire	8 445	10 040	11 682	41,9	45,7	48,1
Tertiaire	6 600	7 580	8 763	32,8	34,5	36,0
Total	20 145	21 980	24 315	100,0	100,0	100,0
<i>Italie</i>						
	(2)	(3)	(4)			
Primaire	7 495	6 845	6 335	42,8	39,9	32,9
Secondaire	5 610	5 630	7 165	32,0	32,8	37,3
Tertiaire	4 415	4 680	5 725	25,2	27,3	29,8
Total	17 520	17 155	19 225	100,0	100,0	100,0
<i>France</i>						
Primaire	5 400	5 250	4 650	28,9	28,1	25,1
Secondaire	6 740	6 925	7 175	36,1	37,1	38,7
Tertiaire	6 530	6 485	6 725	35,0	34,8	36,2
Total	18 670	18 660	18 550	100,0	100,0	100,0
<i>Belgique</i>						
Primaire	370	360	265(5)	11,3	11,0	7,8
Secondaire	1 600	1 610	1 620	48,9	49,0	48,3
Tertiaire	1 300	1 315	1 475	39,8	40,0	43,9
Total	3 270	3 285	3 360	100,0	100,0	100,0
<i>Pays-Bas</i>						
Primaire	525	500	455	14,2	12,7	11,0
Secondaire	1 573	1 635	1 719	42,4	41,9	41,6
Tertiaire	1 612	1 770	1 961	43,4	45,4	47,4
Total	3 710	3 905	4 135	100,0	100,0	100,0
<i>Luxembourg</i>						
	(6)					
Primaire	35	32	31	26,1	22,9	20,9
Secondaire	53	60	66	39,6	42,9	44,6
Tertiaire	46	48	51	34,3	34,3	34,5
Total	134	140	148	100,0	100,0	100,0

Sources : Rapport sur l'évolution de l'emploi dans les Etats membres 1954-1958, C. E. E. (Bruxelles, juin 1960) et Rapport sur la situation économique de la Communauté. C. E. E., septembre 1958.

(1) Sans la Sarre, ni Berlin-Ouest.

(2) Septembre 1952.

(3) Mai 1954.

(4) Octobre 1959 (non compris les travailleurs temporairement à l'étranger).

(5) Ce chiffre n'est pas tout à fait comparable à celui des années précédentes.

(6) Recensement 1947.

magne <sup>(1)</sup> ont pu résoudre grâce à leurs seules disponibilités nationales; tandis que la France, la Belgique et le Luxembourg devaient recourir à l'immigration de travailleurs étrangers originaires d'Italie ou de pays extérieurs à la Communauté (Espagne et Portugal, pour la France; Espagne et Grèce pour la Belgique).

Notons que pour l'ensemble des pays c'est surtout depuis 1954 que le chômage accuse une très nette régression, provoquant ainsi une importante progression de l'emploi. Bien entendu, ces statistiques de chômage, dont les méthodes d'élaboration diffèrent d'ailleurs selon les pays, ne permettent pas d'apprécier le sous-emploi qui peut exister dans certaines branches d'activité (agriculture, textile, par exemple) et qui peut atteindre un niveau appréciable, même dans les pays de plein emploi apparent.

## *LA STRUCTURE DE L'EMPLOI*

### *Répartition de l'emploi selon les trois grands secteurs d'activité*

L'observation du tableau n° 4 permet de constater que la diversité des niveaux d'emploi observée dans les pays de la Communauté se retrouve également dans la structure de l'emploi et dans le rythme de la modification de cette structure.

Les écarts les plus notables sont ceux que l'on peut observer entre les différents niveaux de l'emploi agricole dans les six pays. Deux pays seulement ont encore plus du quart de leur population active employée dans l'agriculture : la France (25 %) et l'Italie (33 %). A l'inverse, les Pays-Bas et la Belgique se distinguent par le niveau très bas de leur main-d'œuvre agricole (moins de 11 %). Ces différences se répercutent nécessairement sur les autres secteurs d'activité, beaucoup plus cependant sur le secteur secondaire que sur le tertiaire. Ainsi l'emploi industriel a augmenté en France, entre 1950 et 1959, de 435 000 personnes, contre 200 000 pour le tertiaire. De même en Italie (entre 1952 et 1959) le secteur industriel a accueilli 1 555 000 personnes de plus, tandis que le tertiaire augmentait de 1 300 000 personnes. Cette évolution a eu pour effet de diminuer les écarts observés entre les pays, particulièrement en ce qui concerne le secteur secondaire. Actuellement, l'importance de la population industrielle varie selon les pays de 38 % (Italie-France) à 48 % (Allemagne-Belgique). Pour le secteur tertiaire l'écart est plus grand : de 30 % (Italie) à 47 % (Pays-Bas).

Malgré ces diversités, le sens de l'évolution est le même pour les six pays, conformément au processus décrit en introduction : dans l'agriculture où la demande est relativement stable, les progrès de la productivité ont entraîné une régression générale de l'emploi agricole, en valeur absolue et plus encore en valeur relative. Dans l'industrie où la production, encouragée par la demande, augmente rapidement et où la productivité, variable selon les branches, progresse dans l'ensemble à un rythme plus lent, l'emploi augmente

---

<sup>(1)</sup> Cela était vrai pour l'Allemagne jusqu'en 1958, mais ne l'est plus en 1959 et en 1960, où la République fédérale, pour satisfaire à toutes les demandes de main-d'œuvre, a dû faire appel à de la main-d'œuvre étrangère.

plus rapidement que dans les autres secteurs. Dans les services enfin, où la demande progresse rapidement et où le développement de la productivité est faible, l'accroissement des effectifs est important et n'est en fait limité que par la rareté de la main-d'œuvre.

L'observation de branches plus détaillées <sup>(1)</sup> permettrait de constater que les rythmes de la progression ont été très variables, d'après les effets conjugués du développement de la demande et du progrès technique. La production s'est développée particulièrement dans la transformation des métaux, dans la construction, dans les industries de base (énergie, métallurgie, chimie, matériaux de construction) et dans la plupart des services. Finalement, compte tenu des rythmes variés de progression de la productivité, c'est dans la métallurgie, la transformation des métaux et la construction qu'ont eu lieu les plus forts accroissements de main-d'œuvre. Par contre, on observe une tendance à la régression dans les industries extractives et textiles, les sensibles progrès de la productivité ayant été, dans ces branches, plus rapides que le développement de la demande.

Des tendances communes se dégagent donc des évolutions suivies par les six pays. Seuls les rythmes présentent des disparités. Ainsi, la situation a évolué particulièrement rapidement en Allemagne et en Italie; le rythme a été plus modéré aux Pays-Bas et au Luxembourg et beaucoup plus lent en France et en Belgique. Notons que nous retrouvons une classification identique à celle établie selon l'importance du développement de la population active globale de chacun des pays. Ceci permet de vérifier que les modifications de la répartition de la main-d'œuvre se font d'autant plus facilement et plus rapidement que la population active est en plus nette expansion. Il est plus facile, en effet, d'orienter les jeunes, arrivant sur le marché du travail, vers les secteurs en plein essor, que de déplacer d'un secteur vers l'autre, des travailleurs déjà spécialisés.

Il y a donc eu dans les six pays une progression très nette. Mais la diversité des situations (tant du point de vue du niveau de l'emploi que de sa répartition par secteur d'activité) que l'on observait en 1950 s'est maintenue dans l'ensemble, avec cependant une tendance à la réduction des écarts observés. Ces écarts ne sont pas le signe de tendances d'évolution systématique différentes, mais des niveaux différents de leur développement économique auxquels sont parvenus jusqu'à présent les pays de la Communauté. On souhaite que la mise en place du Marché commun permette d'accélérer le mouvement tendant à réduire les écarts, afin de parvenir à un développement plus harmonieux des six pays de la Communauté.

### *Travail salarié et non salarié*

Le secteur salarié, déjà largement prépondérant en 1954 (plus de 64 % pour tous les pays, sauf l'Italie : 55 %) se développe plus rapidement que le secteur des non salariés (employeurs, aides familiaux, travailleurs indépendants).

Ceci s'explique d'abord par la modification de structure de l'emploi : la proportion des salariés, dans les secteurs secondaire et tertiaire, est beaucoup plus importante que dans l'agriculture (cf. tableau n° 6). Donc, le déplacement de la population active de

---

(1) Pour les données chiffrées, on pourra se reporter au rapport de la C. E. E. déjà mentionné.

TABLEAU N° 5

*Répartition de la main-d'œuvre en emploi salarié et emploi non salarié (1)*

	1954	1959	1954	1959
	Effectifs en milliers		Importance en %	
<i>Allemagne (R. F.) (2)</i>				
Emploi total	22 392	24 765	100,0	100,0
dont : salariés	16 265	18 735	72,6	75,7
non salariés	6 127	6 030	27,4	24,3
<i>Italie (3)</i>				
Emploi total	17 155	19 225(4)	100,0	100,0
dont : salariés	9 385	11 245	54,7	58,5
non salariés	7 770	7 980	45,3	41,5
<i>France (5)</i>				
Emploi total	18 660	18 550	100,0	100,0
dont : salariés	12 025	12 270	64,4	66,2
non salariés	6 635	6 280	35,6	33,8
<i>Belgique</i>				
Emploi total	3 285	3 360	100,0	100,0
dont : salariés	2 382	2 560	72,5	76,2
non salariés	903	800	27,5	23,8
<i>Pays-Bas</i>				
Emploi total	3 905	4 135	100,0	100,0
dont : salariés	2 950	3 220	75,6	77,9
non salariés	955	915	24,4	22,1
<i>Luxembourg</i>				
Emploi total	140	148	100,0	100,0
dont : salariés	91	98	65,0	66,2
non salariés	49	50	35,0	33,8

(1) Emploi non salarié : employeurs, travailleurs indépendants, aides familiaux.

(2) Y compris la Sarre ; non compris Berlin-Ouest.

(3) 8 mai 1954 et 20 octobre 1959.

(4) Non compris les travailleurs temporairement à l'étranger.

(5) 10 mai 1954 et moyenne 31 décembre 1958 et 31 décembre 1959.

l'agriculture vers les autres secteurs provoque corrélativement un accroissement du nombre des salariés. Les pays qui ont la plus forte proportion de non-salariés sont aussi ceux qui ont la plus forte proportion de main-d'œuvre agricole (Italie, France et Luxembourg).

D'autre part, indépendamment de ces déplacements d'un secteur vers un autre, le progrès technique a entraîné des concentrations d'entreprises. Les entreprises familiales

TABLEAU N° 6

*Importance des salariés dans chacun des secteurs*

		Primaire	Secondaire	Tertiaire
Allemagne (R. F.)	1954	18	90	81
	1959	15	91	82
Italie	1954	27	80	65
	1959	27	81	67
France	1954	23	87	72
	1959	22	87	75
Belgique	1954	8	86	74
	1959	11	87	77
Pays-Bas	1954	25	88	78
	1959	24	89	80
Luxembourg	1954	9	88	73
	1959	6	89	73

ou de faible dimension sont moins aptes à utiliser toutes les améliorations permises par le progrès technique, moins capables d'effectuer les investissements nécessaires à la modernisation de leurs installations; elles supportent donc mal la concurrence des entreprises de plus grande dimension.

Finalement, la diminution de l'emploi agricole est encore plus rapide pour les salariés que pour les non-salariés. A l'inverse, dans les secteurs secondaire et tertiaire, l'augmentation du nombre des salariés est plus rapide que celle des non-salariés.

*DISPARITÉS RÉGIONALES*

Ces évolutions globales observées pour les six pays recouvrent en fait des disparités, qui peuvent être très profondes, suivant les régions à l'intérieur d'un même pays.

Diversité, d'abord des niveaux du chômage suivant les régions : en Belgique, le chômage varie du simple au double dans les provinces wallonnes et dans les provinces flamandes; en Allemagne, variation du chômage de moins de 2 % en Bade-Wurtemberg à plus de 6 % dans le Schleswig-Holstein; en Italie, variation de 7 % à 23 % suivant les régions.

Diversité ensuite, des structures de la main-d'œuvre. Ces diversités peuvent traduire la spécialisation de chacune des régions, mais elles sont aussi souvent le signe de niveaux de développement inégaux. Ces diversités sont moins apparentes dans les pays où la main-d'œuvre agricole est dès aujourd'hui assez réduite. Cependant, il est bien évident que si l'on entrait dans le détail de chacun des grands secteurs, de nouvelles disparités apparaîtraient, mais qui seraient alors, sans doute, davantage l'expression des vocations différentes de chaque région plutôt que d'inégalités de développement.

TABLEAU N° 7

*Répartition des travailleurs salariés suivant les trois grands secteurs d'activité*

		Emploi salarié total	Répartition des salariés en %		
			Primaire (agriculture)	Secondaire (industrie)	Tertiaire (services)
<i>Allemagne (R. F.)</i> <sup>(1)</sup>	1954	16 265	5,3	57,0	37,7
	1959	18 735	3,2	58,0	38,7
<i>Italie</i>	1954	9 383	19,5	48,2	32,3
	1959	11 245	15,1	52,5	32,4
<i>France</i> <sup>(2)</sup>	1954	11 938	10,3	50,6	39,1
	1959	12 270	8,1	51,0	40,9
<i>Belgique</i>	1954	2 382	1,2	59,1	39,7
	1959	2 560	1,2	54,5	44,3
<i>Pays-Bas</i>	1954	2 950	4,2	48,9	46,9
	1959	3 220	3,4	47,7	48,9
<i>Luxembourg</i>	1954	91	3,0	57,9	39,1
	1959	98	1,7	60,2	38,1

<sup>(1)</sup> Y compris la Sarre; non compris Berlin-Ouest.

<sup>(2)</sup> Moyennes annuelles.

Il est à peu près sûr que la mise en place du Marché commun accentuera encore ces différences de structure, entre pays et à l'intérieur des pays : la libre concurrence entraînera une plus grande spécialisation des pays et de certaines régions. Ainsi, l'agriculture allemande, par exemple, ne pourra pas soutenir la concurrence d'autres pays européens à vocation plus agricole et pouvant produire à des prix plus bas. Au contraire, la concurrence de certaines industries allemandes (automobiles, chimie, par exemple) pourrait entraîner la disparition d'industries similaires d'autres pays.

L'observation de l'évolution depuis 1950 nous a permis de retrouver les grandes caractéristiques de l'évolution à long terme qui avaient été dégagées en introduction, caractéristiques résultant de l'évolution simultanée de deux composantes principales : la consommation et la productivité. Mais ces tendances de l'emploi à long terme recouvrent, en fait, d'assez larges variations du niveau de l'emploi dues à l'évolution conjoncturelle. Il est intéressant de voir si le progrès technique a également une influence sur l'évolution conjoncturelle et sur le niveau de l'emploi. Nous utiliserons pour cela l'exemple de la République fédérale allemande, pour laquelle le Dr Günter Friedrichs a effectué une analyse très détaillée <sup>(1)</sup>. Les observations faites en Allemagne pourraient également se vérifier pour la plupart des autres pays, ceux du Marché commun en particulier.

<sup>(1)</sup> Nous ne pouvons reproduire l'ensemble de cette étude dans ce rapport, mais le lecteur pourra la consulter intégralement en annexe.

## Structure de l'emploi à court terme

A long terme, le progrès technique ne diminue pas les possibilités globales de l'emploi; mais, à court terme, il peut entraîner un certain chômage. Il va falloir distinguer dans l'analyse suivante, d'une part, les périodes d'expansion et les périodes de récession: d'autre part, les industries qui peuvent réaliser des progrès techniques rapides et celles qui sont moins favorisées à cet égard. D'après les statistiques allemandes, on peut classer parmi les industries favorisées par le progrès technique les industries de matières premières et de biens de production, les industries alimentaires et les industries de biens de consommation (les accroissements de productivité horaire entre 1956 et 1959 y ont été respectivement de 29,6 %, 21,4 % et 20,8 %), et parmi les industries qui ont moins bénéficié du progrès technique, les industries de biens d'investissement (accroissement de productivité horaire : 19,9 %).

Le progrès technique influence non seulement les moyens de production d'une entreprise, mais également les méthodes d'écoulement de cette production. Nous analyserons donc séparément la branche productrice et la branche commerciale.

## INFLUENCE DU PROGRÈS TECHNIQUE SUR LA PRODUCTION

### *Période d'expansion*

En période d'expansion économique, les entreprises développent leur capacité de production, soit en remplaçant des installations périmées par de nouvelles, soit en ajoutant à d'anciennes installations des installations supplémentaires, par l'introduction de nouveaux procédés techniques. L'effet de ces aménagements sur l'emploi peut varier suivant les industries.

Pour les industries favorisées par le progrès technique, la main-d'œuvre libérée par l'introduction de nouvelles machines ou de techniques de rationalisation du travail ne suffit généralement pas à fournir, dans les sections qu'il n'est pas possible de moderniser au même degré, le travail supplémentaire dû au fort accroissement de la capacité de production suscité par l'expansion économique générale. Ainsi, en période d'expansion, ces industries, malgré leur important progrès de productivité, sont fréquemment à la recherche de main-d'œuvre supplémentaire. Entre 1956 et 1959, en Allemagne, par exemple, les effectifs employés dans les constructions de véhicules ont augmenté de 18,6 % malgré un accroissement de productivité de 35,2 %, car la production a progressé de 47 %; de même, dans les industries synthétiques où, pour permettre un accroissement de production de 103 %, les effectifs ont augmenté de 56 % et la productivité de 43 % (cf. tableau n° 8).

Les industries de biens d'investissement sont à leur tour obligées d'augmenter leur production pour satisfaire la demande des industries de biens de consommation. Moins favorisées par le progrès technique, ces industries doivent réaliser cet accroissement de production grâce à de la main-d'œuvre supplémentaire.

Finalement, en période d'expansion, le fort accroissement de production requiert une augmentation de la main-d'œuvre dans tous les secteurs de l'économie.

TABLEAU N° 8

*Variation des effectifs occupés, de la production et du nombre des entreprises dans les diverses industries allemandes <sup>(1)</sup> classées selon l'augmentation de la productivité horaire entre 1956 et 1959*

	Accroissement en % entre 1956 et 1959			
	Productivité horaire	Effectifs occupés	Production nette	Nombre des entreprises
Mines métalliques	59,3	— 42,9	— 14,9	— 24,0
Transformation du pétrole	54,7	27,5	57,0	6,7
Travail des matières plastiques	42,9	55,8	103,2	33,8
Dérivés de la houille et chimie	37,7	11,3	37,2	— 2,3
Construction de véhicules	35,2	18,6	47,0	— 3,5
Travail du bois	28,9	— 1,1	16,2	— 3,1
Industrie des minéraux non métalliques	28,5	— 3,7	15,9	— 5,1
Mines de potasse	24,6	— 4,2	9,9	— 7,1
Industrie de la chaussure	24,4	0,5	14,9	— 5,7
Industries alimentaires	23,4	9,5	22,3	— 3,4
Mines de fer	22,1	— 4,4	5,8	— 2,7
Electro-technique	21,4	21,9	35,3	10,1
Mécanique de précision — Optique	20,4	— 0,1	7,9	— 0,2
Impression et reproduction	20,2	16,1	24,7	5,3
Textiles	20,1	— 7,2	1,9	— 5,1
Industries du cuir	19,5	— 10,2	6,5	— 3,0
Céramique artistique	18,9	— 4,5	4,6	— 2,5
Travail du caoutchouc	18,4	12,2	24,7	3,6
Articles métalliques	17,3	7,3	15,6	0,4
Industries du verre	17,0	9,9	23,0	— 5,5
Polissage du bois et cellulose	14,5	5,7	13,5	— 2,8
Industrie du vêtement	14,3	4,4	9,0	5,6
Sidérurgie	12,7	8,5	6,2	7,9
Construction de machines	11,9	7,8	7,9	4,0
Mines de charbon	11,4	— 5,6	— 7,1	— 10,6
Travail de l'acier	8,2	3,1	2,1	0,9
Scieries	5,6	— 8,6	— 6,6	— 9,2
Charpentes métalliques	4,0	3,9	— 5,5	6,3
Ensemble de l'industrie (construction et énergie non comprises)	23,0	4,4	16,6	— 1,5

(1) Chiffres calculés d'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique. Construction et énergie non comprises, échantillon d'entreprises de plus de 10 travailleurs.



## *Période de contraction*

La diminution de la demande freine la production, entraînant le licenciement d'une partie de la main-d'œuvre, particulièrement celle des sections les moins modernisées qui sont aussi celles où la main-d'œuvre est la plus nombreuse. De plus, l'arrêt de l'expansion ne signifie nullement l'arrêt du progrès technique. Certains équipements, commandés durant la période de haute conjoncture, ne seront livrés et mis en place que durant la récession, entraînant un licenciement de main-d'œuvre. Cela est mis en évidence par les accroissements de productivité importants qui ont pu être observés durant les périodes de récession ou de dépression. Ainsi, en Allemagne, entre 1925 et 1926, la production industrielle nette a diminué de 8 % pendant que la productivité du travail s'élevait de 14 %. En 1927, la production a augmenté de 26 % tandis que la productivité a reculé de 4,6 %. Pendant la récession de 1958, on a pu faire des constatations analogues. Dans l'industrie textile, par exemple, la production a baissé de 6 % en 1958 et augmenté de 4 % en 1959, tandis que les effectifs employés diminuaient de 4,5 % en 1958 et encore de 4 % en 1959, et que la productivité progressait de 3 % en 1958 et 7 % en 1959. Ces exemples montrent clairement que les entreprises essaient de compenser les limitations de production par des accroissements de productivité.

Pour lutter contre les coûts de production croissants, les entreprises sont incitées à rationaliser les méthodes de travail. Ces investissements de rationalisation et l'arrêt des installations désuètes provoquent donc un chômage croissant et accentuent les tendances récessives.

Mais ces investissements de rationalisation ne permettent pas d'utiliser pleinement les capacités des industries d'investissement, qui se sont beaucoup développées pendant la période d'expansion. Si la récession ne dure pas longtemps, les commandes en réserve peuvent permettre à ces industries de continuer sans trop limiter leur production. Sinon, elles doivent aussi licencier une partie de leur personnel.

Finalement, on peut dire que le progrès technique accentue les tendances conjoncturelles, aussi bien dans le sens de l'expansion que de la récession. Il provoque une aggravation de la pénurie de main-d'œuvre, dans le premier cas, et une aggravation du chômage dans le second cas.

## *INFLUENCE DU PROGRÈS TECHNIQUE SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE DES ENTREPRISES*

Les chefs d'entreprises, en même temps qu'ils s'efforcent d'accroître leur production, doivent aussi se soucier d'écouler leur production. Ils peuvent pour cela soit diminuer leurs prix (diminution possible grâce à l'accroissement de la productivité) soit les maintenir et encourager la consommation par la publicité. La publicité joue une place de plus en plus grande dans les techniques de vente et ses méthodes s'améliorent sans cesse; on peut donc, à ce titre, la considérer comme un élément du progrès technique.

### *Période d'expansion*

Les entreprises qui, au lieu de réduire leurs prix, suscitent la consommation par la publicité, effectuent de très gros profits, qu'elles utilisent ensuite pour de nouveaux investissements. D'autre part, la croissance du revenu général entraîne une demande également croissante. Il est facile de voir ainsi l'effet de « boule de neige » qu'entraîne une telle politique et comment cela peut provoquer un emballement de la conjoncture. Pour stabiliser la conjoncture, il faudrait encourager l'épargne et non la consommation.

### *Période de contraction*

En période de contraction, les entreprises s'efforcent de maintenir les prix, préférant souvent écouler une plus petite quantité de produits, mais au même prix, plutôt qu'une plus grande quantité à un prix inférieur. Cela entraîne donc une augmentation du chômage et, par là, une diminution du revenu global et une diminution de la consommation. Finalement, ici encore, on observe une accentuation des tendances conjoncturelles.

Nous voyons donc ainsi que, d'une façon générale, le progrès technique accentue les fluctuations conjoncturelles. Par ses effets directs et indirects sur la production et la consommation, il accentue la pénurie de main-d'œuvre en période d'expansion et l'excès de main-d'œuvre en période de récession. Mais il importe de savoir si l'importance du progrès technique est suffisante pour provoquer une récession.

Remarquons tout d'abord que si le progrès technique n'est pas la cause d'une crise, il peut contribuer à la faire durer et à lui donner de l'ampleur par sa tendance à accentuer une contraction.

En fait, il semble qu'un recul conjoncturel ne puisse être causé par le progrès technique que si plusieurs de ses effets — tels l'emballement de la conjoncture, les excédents de capacité, le chômage technologique, l'élimination d'entreprises périmées et la détermination ou l'accentuation de changements structurels — interviennent au même moment et ont une ampleur relativement grande.

Les observations précédentes nous ont permis de vérifier l'influence prépondérante du progrès technique sur l'évolution de l'emploi, à court terme et à long terme. Mais s'il est le facteur prépondérant de l'évolution, il n'est pas le seul. Divers autres facteurs peuvent intervenir pour orienter cette évolution.

### **Action des gouvernements en matière d'emploi**

Ainsi les gouvernements de chacun des pays ont la possibilité d'intervenir sur l'évolution de l'emploi. Ils peuvent le faire par l'intermédiaire du commerce extérieur, des migrations de travailleurs, des investissements, du crédit, des subventions, des taxations, des protections, etc.

Pour la plupart des six pays, il est difficile de définir une véritable politique de l'emploi, elle est plutôt la conséquence d'une politique économique générale, le plein emploi étant

lui-même considéré comme conditionné par l'équilibre économique. Seule la France, depuis quelques années, tend à considérer, à l'inverse, qu'une situation économique équilibrée et une croissance économique maximum sont les conséquences du plein emploi et d'une correcte répartition de la population active selon les branches d'activité.

On peut cependant essayer de résumer ici les mesures gouvernementales qui, dans les six pays, ont eu des effets perceptibles, directs ou indirects, sur la situation de l'emploi.

*Politique des migrations* : la plupart des gouvernements ont conclu des accords avec d'autres pays, soit pour favoriser l'entrée de travailleurs étrangers dans leur pays (Pays-Bas - France - Belgique) dans le cas d'une pénurie de main-d'œuvre, soit pour favoriser le départ de travailleurs vers l'étranger, dans le cas d'excès de main-d'œuvre (Italie). Dans le cadre de la C. E. C. A., des accords sont déjà intervenus pour permettre le libre emploi, dans tous les pays de la Communauté, des travailleurs des États membres, de qualification confirmée dans les professions du charbon et de l'acier.

*Politique générale de développement* : la plupart des décisions prises par le gouvernement, dans le cadre d'une politique générale de développement l'ont été dans le but — explicite ou implicite — de favoriser l'emploi, soit pour l'ensemble du pays, soit pour certaines régions plus défavorisées. Ainsi, par exemple, en Italie, l'INA-Casa a été créé en 1949 dans cette optique (« Dispositions pour augmenter le niveau de l'emploi par la construction de logements ») et la réforme agraire en 1950 a été présentée comme un moyen d'intensification des cultures et, corrélativement, de promotion d'emploi dans certaines régions à culture extensive. De même, le Plan Vanoni (1954) a pour objectif de créer, en dix ans, 4 millions d'emplois supplémentaires dans l'industrie et les services grâce à un développement équilibré de l'économie italienne, en particulier des régions économiquement attardées. Toutes les décisions prises pour favoriser l'installation d'une infrastructure dans le sud de l'Italie ont comme objectif de favoriser la création d'emplois dans ces régions. Aux Pays-Bas et en Allemagne également, l'octroi de prêts à long terme, de subventions, un régime fiscal favorisant les investissements, ont permis le développement (ou la mise en place pour certaines régions) d'une solide infrastructure (électricité, gaz, charbon, acier, transports, etc.).

Enfin, en France, comme on l'a dit plus haut, la politique de l'emploi tend à être un élément essentiel de la politique économique à long terme. C'est dans cet esprit qu'il faut juger les actions préconisées par le commissariat au Plan, et notamment les efforts de prévision de l'emploi qui sont décrits en annexe.

*Action de développement régional* : l'Italie, et plus tardivement la France et les autres nations, ont constaté au cours des 10 dernières années que des pôles régionaux de développement devaient être créés, sous peine d'aboutir à des concentrations excessives et à des désertions absolues. Ces actions, dont la technique se constitue peu à peu, devront certainement s'intensifier dans l'avenir.

*Commerce extérieur* : pour tous les pays, l'orientation du commerce extérieur, la plus ou moins grande facilité de circulation des produits d'un pays à l'autre, exercent une très grande influence sur l'orientation économique du pays et sur l'emploi. Mais le problème s'est posé avec particulièrement d'acuité pour les Pays-Bas largement tribu-

taires de l'étranger pour les matières premières. Après la libération, une demande étrangère encore très réduite et de multiples restrictions sur les importations de tous les pays, compromettaient l'essor de la production néerlandaise et de l'emploi. Mais depuis 1950, dans différents pays l'importation d'un nombre de produits de plus en plus grand a été libérée. Les échanges entre pays de la Communauté se sont accrus.

TABLEAU N° 9

*Parts relatives du commerce intra-communautaire dans le commerce global d'importation et d'exportation de la Communauté et de chacun des pays membres*

	<i>En %</i>			
	1955	1957	1955	1957
	Part des importations originaires de la Communauté dans le total des importations C. A. F.		Part des exportations à destination de la Communauté dans le total des exportations F. O. B.	
Allemagne (R. F.) <sup>(1)</sup>	25,9	23,5	28,8	29,2
Belgique-Luxembourg	41,3	43,5	44,7	46,1
France <sup>(2)</sup>	19,8	21,4	24,4	25,3
Italie	23,9	21,6	23,5	25,0
Pays-Bas	40,7	41,4	38,3	41,6
Communauté	28,9	28,4	30,9	31,9

<sup>(1)</sup> Sans la Sarre.

<sup>(2)</sup> Avec la Sarre.

*Enseignement et formation professionnelle* : le développement de nouvelles techniques demande, dans certains cas, une plus grande qualification et, de toutes façons, une élévation du niveau de la culture de base, afin de faciliter les réadaptations qui deviennent de plus en plus nécessaires. Les gouvernements ont donc essayé de développer l'enseignement général et l'enseignement technique (France - Pays-Bas - Allemagne).

## *DEUXIÈME PARTIE*

### **PERSPECTIVES**

La première partie du présent rapport a décrit les influences du progrès technique sur l'emploi au cours des dix dernières années. A ces effets vont maintenant s'ajouter ceux de la mise en place progressive du Marché commun. L'objet de cette seconde partie est d'essayer de dégager les incidences que ces facteurs conjoints exerceront sur l'emploi dans les années qui viennent. On étudiera donc les méthodes de prévisions de l'emploi utilisées jusqu'à présent, et on recherchera comment elles pourront continuer à l'être dans le cadre du Marché commun. On dira ensuite le peu qui peut être dit sur l'évolution de l'emploi au cours des prochaines années. On formulera enfin les recommandations qui paraissent devoir être adressées à la Commission économique pour l'Europe.

#### **Expériences passées de prévision d'emploi**

Il n'est pas nécessaire d'insister longuement sur l'importance des prévisions de l'emploi. L'adaptation de la production à la consommation — condition de l'équilibre économique — se fait nécessairement tôt ou tard; mais la prévision permet de tenir l'économie plus près à tout moment de la situation d'équilibre et de réduire les conséquences pénibles pour les travailleurs soumis à l'instabilité de l'emploi. En effet, l'évolution, au lieu de se faire par l'intermédiaire des travailleurs ayant déjà acquis une formation (et pour qui un changement de métier est difficile), peut alors se faire grâce aux jeunes travailleurs entrant dans la vie active; mais cela nécessite une prévision suffisamment lointaine, pour pouvoir former les jeunes générations au cours de leur adolescence.

Nous ne présenterons ici que les critères selon lesquels sont effectuées les perspectives de l'emploi dans les pays qui élaborent de tels travaux (France - Italie - Pays-Bas).

#### *PRÉVISIONS QUANTITATIVES*

Elles sont relativement simples. La population qui sera en âge de travailler d'ici 10 ou 15 ans est déjà née; les prévisions démographiques par âge sont donc assez sûres. Il suffit ensuite d'appliquer un taux d'activité à ces perspectives de population par âge. Ces taux sont pratiquement constants entre 25 et 60 ans; on suppose donc qu'ils se maintiendront ainsi. En ce qui concerne les moins de 25 ans, et les plus de 60 ans, certaines hypothèses sont nécessaires pour tenir compte de l'allongement de la scolarité d'une

part, de la possibilité d'une mise à la retraite plus précoce, d'autre part. Par ailleurs, les hypothèses d'immigration sont fonction de l'équilibre à réaliser entre les disponibilités et les besoins en main-d'œuvre.

L'ordre de grandeur des erreurs faites sur ces évaluations de main-d'œuvre globale reste certainement inférieur à celui que l'on est bien obligé d'accepter sur l'évaluation des phénomènes économiques, ainsi que le feront apparaître les prévisions qualitatives.

## *PRÉVISIONS QUALITATIVES*

Quelle que soit la méthode utilisée, on peut poser comme principe de la prévision qu'il ne peut y avoir de prévision de l'emploi sans prévision économique. On distingue, selon le processus utilisé, deux grands groupes de méthodes : les méthodes analytiques et les méthodes globales.

### *Méthodes analytiques de prévision*

Le principe de la méthode analytique est d'étudier séparément l'évolution de chacun des facteurs influant sur la production : productivité, consommation, commerce extérieur, etc.; la combinaison de tous ces facteurs permet ensuite de déterminer l'emploi souhaitable dans chaque secteur d'activité.

Aux Pays-Bas, des méthodes analytiques ont été appliquées dans un seul cas; en France, cela se fait régulièrement.

### Pays-Bas : prévisions 1950-1970 (1)

L'objectif de cette étude ne consistait pas tellement à faire une analyse des prévisions dans le domaine de l'emploi à longue échéance, mais plutôt à répondre à la question : « Comment pourrait être obtenu, compte tenu des circonstances actuelles, le résultat le plus favorable en ce qui concerne le revenu réel par tête ? ». Ce problème a été traité dans le cadre de l'économie prise en son ensemble. Simultanément, on s'est efforcé de préciser certains détails, étant donné qu'il est important de savoir, entre autres, quelles branches de l'industrie pourraient offrir des possibilités supplémentaires d'emploi.

A cet effet, il suffit de répartir l'ensemble de l'activité économique en 11 branches :

1. métallurgie,
2. industrie chimique,
3. industrie textile et habillement,
4. industrie alimentaire et stimulants,
5. institutions d'utilité publique,

---

(1) Voir « Een Verkenning der economische toekomstmogelijkheden van Nederland 1950-1970 ». Centraal Planbureau, 1955; « Scope and Methods of the Central Planning Bureau », Centraal Planbureau, 1956; P. J. Verdoorn : « Complementarity and Long-Range Projections » C. P. B. Reprint Series n° 58, 1956.

6. mines,
7. construction,
8. autres branches industrielles,
9. agriculture et pêche,
10. transports,
11. autres branches appartenant au secteur des services.

Dans le modèle macro-économique utilisé, les équations suivantes concernent la demande et l'offre d'emploi :

$$(8) a = v^{\rho}$$

$$(9) a = a_0^* \left( \frac{y}{N} \right)^{\psi} e^{(\xi\pi - \zeta\varphi)t}$$

Les signes repris dans ces équations représentent les éléments suivants :

$a$  = emploi (exprimé en heure-homme)

$v$  = produit national brut, en prix constant

$\rho$  = élasticité de 0,275

$a_0^*$  = constante

$y$  = revenu national, en prix constant

$N$  = population

$\psi$  = élasticité de — 0,25

$\xi\pi$  = rythme annuel de croissance de la population active (sans émigration), estimé à 0,01272

$\zeta\varphi$  = pourcentage annuel d'émigration de la population active.

Etant donné que, dans ce modèle, la demande d'emploi dépend exclusivement du volume de la production, on la considère comme un facteur complémentaire de la production (la substitution entre capital et travail est exclue). Etant donné les expériences, il faudrait probablement apporter, à l'heure actuelle, certaines modifications sur ce point.

L'élasticité  $\psi$  est formée par l'élasticité de la durée du travail (exprimée en heures/année) par rapport au revenu par tête, qui est prise en considération pour — 0,20, et par une élasticité de la participation de la population active, également par rapport au revenu par tête, prise en considération pour — 0,05 (ce dernier taux a été fixé sur la base de la comparaison de l'offre dans un certain nombre de villes en 1947).

Le modèle macro-économique des branches d'activité répartit la production sur les 11 branches d'activité, d'après la méthode usuelle, c'est-à-dire en prévoyant des élasticité de revenu pour la demande de consommation ainsi que des relations fixes input/output. La répartition de l'emploi a été déduite de volumes de production évalués au moyen d'équations comme indiquées ci-avant, tout en appliquant des élasticité différentes. Cependant, les circonstances particulières ont été prises en considération pour l'agriculture et les mines.

## France : prévisions quinquennales <sup>(1)</sup>

La prévision se fait en deux étapes, et selon deux méthodes assez différentes :

— les objectifs généraux à atteindre sont d'abord fixés par une méthode assez globale (l'activité économique est divisée en 7 branches seulement);

— une méthode analytique permet ensuite, par l'étude de chaque secteur, de donner des prévisions plus détaillées.

### Méthode globale déterminant le cadre de l'évolution

Il s'agit d'abord d'un travail de comptabilité nationale ayant pour but de déterminer le revenu national, la production nationale et la demande finale. Ce travail se fait en trois temps :

a) Détermination de la variation de la population totale et de la population active;

b) Répartition de la population active par grands secteurs d'activité, à savoir : agriculture — industrie — transports — commerce — services — services domestiques — administration. Cette estimation est faite globalement, par prolongation des tendances observées dans le passé ou selon les tendances de pays techniquement plus avancés;

c) Prévision d'évolution du produit intérieur. La contribution de chacun des secteurs au produit intérieur brut est estimée en multipliant les effectifs au travail par leur productivité, la productivité étant ici comprise dans le sens de valeur ajoutée par travailleur et par an.

De la valeur de la production par secteur ainsi évaluée, on déduit, par sommation, la valeur du produit national; puis la valeur de la consommation des ménages est obtenue par différence entre le produit intérieur et les autres dépenses : administration, investissements et solde du commerce extérieur.

La demande finale des ménages ainsi estimée est ensuite décomposée par nature de produit, en 10 postes. Cette décomposition est obtenue en appliquant des coefficients d'élasticité, exprimant la variation relative de la demande des divers biens et services en fonction de celle de la dépense globale de consommation. Ces élasticités sont d'ailleurs variables selon le groupe socio-professionnel des consommateurs, dont il faut donc tenir compte (exploitants et ouvriers agricoles; travailleurs indépendants; cadres supérieurs; autres salariés; non actifs).

Les tableaux d'échanges inter industriels permettent de passer de la demande finale par produit à la production nécessaire dans chaque secteur. Enfin, il faut vérifier que l'évolution des productions ainsi évaluées est cohérente avec celle des valeurs ajoutées (ou produit intérieur brut) par secteur. S'il n'y a pas de cohérence, il y a lieu de revenir sur les hypothèses de départ, relatives à la répartition de la population active selon les secteurs. Ainsi, par approximations successives, on parvient à une certaine évaluation de la main-d'œuvre et de la production par secteur.

---

(1) Une analyse plus détaillée des méthodes françaises et des résultats est donnée en annexe p. 87.



## Méthode d'étude analytique par secteur

Ces perspectives de production par secteur servent ensuite d'objectif aux études analytiques des commissions du Plan spécialisées dans l'étude de chacun des secteurs.

Il ne s'agit pas d'extrapoler les tendances de l'emploi, mais d'étudier les besoins de main-d'œuvre en fonction du progrès technique et d'un accroissement donné de la production. Les documents dont disposent les commissions pour effectuer ce travail sont assez restreints; ils concernent l'évolution de la production et de l'emploi depuis quelques années; la durée du travail et l'utilisation des capacités actuelles de production; des indications sur les conséquences possibles sur le niveau de l'emploi du progrès technique dans leur secteur. A partir de cela, les commissions doivent élaborer des programmes concernant l'accroissement de la capacité de production, la productivité, l'emploi, les moyens de financement, etc. Elles sont invitées à répondre à des questions sans cesse plus précises relatives à la qualification, à la fonction, au niveau culturel de la main-d'œuvre.

Pour certains secteurs, tels que l'agriculture et le commerce, où les mouvements de main-d'œuvre sont liés d'une façon moins étroite aux fluctuations de la production, les méthodes employées sont différentes. En ce qui concerne l'agriculture, les chiffres résultant de la prolongation des tendances antérieurement observées ont ensuite été modifiés pour tenir compte d'éléments nouveaux, tels que la prolongation de la scolarité, la mise en place de systèmes de retraite agricole. On a ainsi été amené à un chiffre annuel moyen de diminution de la population active agricole.

Il apparaît tout de suite que ces méthodes analytiques de prévision se heurtent à un certain nombre de difficultés : les premières sont relatives à l'analyse des perspectives d'évolution de la demande et de la production, les autres aux hypothèses faites sur l'évolution de la productivité. L'évolution de la productivité dépend non seulement des progrès techniques, mais également de données structurelles telles que la dimension des entreprises, par exemple.

### *Méthodes globales de prévision*

La répartition de l'emploi par secteur peut aussi être prévue selon des méthodes relativement plus simples et plus globales, soit par la prolongation des tendances anciennes de l'évolution de l'emploi dans chaque branche, soit en faisant des hypothèses sur l'évolution de certains rapports tels que

$\frac{\text{emploi}}{\text{production}}$ ,  $\frac{\text{emploi}}{\text{revenu national}}$ , ou tout autre rapport.

En Italie <sup>(1)</sup> différents modes de prévision de l'emploi ont été essayés, dont celui de la méthode globale, en utilisant le rapport entre le niveau de production et le niveau de l'emploi.

---

(1) Les principales idées de ce paragraphe sont extraites d'un rapport de M. Parenti : «La libera circolazione dei lavoratori nel quadro del trattato di Roma ». Ottobre 1959.

L'observation, dans les pays de la Communauté, de l'évolution de certaines industries manufacturières au cours des dernières années a permis, en effet, de constater une relation s'exprimant par une fonction relativement stable entre le niveau de la production et celui de l'emploi.

Ce rapport peut être représenté, en plusieurs cas, par une fonction hyperbolique, ce qui implique une élasticité constante entre l'accroissement de l'emploi et l'accroissement de la productivité et le développement de la production.

A l'aide d'un diagramme bien conçu — à double échelle logarithmique — les indices annuels du produit brut et les données annuelles relatives à l'emploi global, fournies par la commission pour chacun des six pays au cours de la période 1954-1958, on peut constater dans tous les graphiques une nette tendance linéaire; cela signifie que dans chaque pays, se dessine assez nettement, pour certains secteurs, un rapport entre les deux grands agrégats, caractérisé par une élasticité constante entre le niveau global de l'emploi et le volume global de la production.

Etant donné les transformations complexes qui provoquent les variations du produit brut global et celles de l'emploi total <sup>(1)</sup>, la découverte d'un rapport aussi simple peut sembler suffisamment étrange pour être jugée tout à fait fortuite et donc impropre à l'établissement des prévisions. Toutefois, ce n'est certes pas le seul cas où se manifestent entre grandeurs macro-économiques globales, en des laps de temps limités, des rapports simples et relativement stables; cela provient précisément du nombre et de la complexité des facteurs en présence dans les transformations économiques, dont on saisit finalement l'effet global par l'intermédiaire des variations des grandeurs globales, et par le fait que ces transformations, tout en tirant leur origine de facteurs en évolution rapide, s'établissent au sein d'un système d'institutions, de rapports, de valeurs, capable seulement d'une évolution relativement lente. Il suffit de penser au processus par lequel les travailleurs passent d'un secteur en stagnation à un secteur en expansion; même si, d'un moment à l'autre, les stimulations économiques à cette migration se renforçaient extraordinairement, les déplacements ne pourraient accroître leur rythme au-delà des limites permises par certaines traditions, par certains préjugés, par certaines inclinations, par certains moyens d'information et de requalification, etc., qui ne peuvent se modifier rapidement.

On peut donc supposer que les élasticités calculées par interpolation au cours de la période 1954-1958, mises à part les réserves habituelles sur la validité et sur la possibilité de comparaison du matériel statistique disponible, se maintiendront au cours d'un avenir relativement court. Au sujet du développement du produit brut, on peut supposer au contraire — en l'absence de prévisions ou d'évaluations plus ou moins officielles à ce sujet — le maintien dans chaque pays du taux moyen d'accroissement de la période 1954-1958, en estimant que cela représente l'objectif minimum de la politique de développement de la Communauté.

---

(1) Chacune de ces deux grandeurs résulte en effet de la somme algébrique des composantes relatives aux secteurs d'activité, aux unités productives. Or à l'intérieur de ces unités, les rapports production-emploi se sont développés de façons beaucoup plus variées, voire divergentes.

On peut ainsi, grâce à ces hypothèses, évaluer le niveau global de l'emploi et sa répartition en grand secteur pour un avenir relativement proche (1965, par exemple).

Les prévisions de l'emploi sont donc possibles et dès à présent utilisées dans un certain nombre de pays. Mais jusqu'à maintenant elles ne faisaient pas intervenir les données nouvelles que va introduire le Marché commun. Il importe de savoir quelles influences le Marché commun va avoir sur l'emploi et comment les méthodes de prévision pourraient être modifiées en conséquence.

### **Influence du Marché commun sur l'emploi**

Il est probable que le Marché commun influera de deux manières sur l'emploi : d'une part, par amplification des effets du progrès technique; d'autre part, par l'introduction des clauses sur la libre circulation des personnes, des produits et des capitaux entre les six pays.

Le premier effet de l'introduction du Marché commun sera l'élargissement des marchés : au lieu d'un marché de 50 millions de consommateurs au maximum pour chacun des pays, les producteurs auront maintenant les perspectives d'un marché de 170 millions de consommateurs. Cet élargissement de l'horizon économique permettra une production de masse à des coûts décroissants et accentuera ainsi l'effet spécifique du progrès technique qui est la baisse du coût relatif des produits. Nous avons constaté, dans la partie précédente, que dans les secteurs favorisés par un fort développement de la productivité, l'accroissement de la demande, corrélative à la baisse des coûts de production, ne permettait généralement pas de compenser entièrement la réduction relative de l'emploi. La superposition à ce phénomène de la libéralisation du commerce extérieur renforcera l'effet compensatoire en imposant, par la concurrence internationale, et à la condition que les gouvernements et la Communauté interdisent l'exercice d'entente monopolistique, une plus forte réduction des prix, provoquant ainsi l'accroissement de la demande.

D'autre part, la libéralisation des échanges imposera l'introduction des techniques modernes dans les secteurs arriérés, mais protégés jusqu'à maintenant. Cette accélération du progrès technique entraînera donc un dégonflement des activités improductives, la disparition des entreprises désuètes ou de trop faible dimension. Le tableau VIII de la première partie, comparant les évolutions de la productivité, des effectifs occupés, de la production et du nombre des entreprises, pour les divers secteurs de l'industrie allemande, rend manifeste le lien entre la hausse de la productivité et la diminution du nombre des entreprises. Ce phénomène sera encore accentué par la libre concurrence.

Ajoutons ici que la diffusion de nouvelles techniques (techniques nucléaires en particulier) sera facilitée par la suppression des frontières économiques entre les six pays. Ces nouvelles techniques favoriseront la création de nouveaux emplois mais entraîneront sans doute également la suppression de certains autres.

Sur le plan géographique, la concurrence risque d'entraîner une plus grande concentration des zones de développement et, par conséquent, une plus grande disparité entre régions développées et régions attardées. Il est en effet plus facile pour une industrie de

se fixer là où est déjà implantée une infrastructure, où existent une main-d'œuvre formée et une certaine concentration industrielle. Une intervention sera donc nécessaire pour empêcher une telle évolution qui entraînerait de forts déséquilibres, préjudiciables tant au point de vue économique qu'au point de vue humain. C'est dans ce but que le Traité a prévu l'institution d'un Fonds social européen pour promouvoir, à l'intérieur de la Communauté, les facilités d'emploi et la mobilité géographique et professionnelle des travailleurs, afin de pouvoir aider les régions moins développées et, par conséquent, éviter les trop importantes concentrations.

Les plus grandes mobilités géographique et professionnelle suscitées par le Marché commun requerront une plus large formation de base, qui sera une condition prépondérante de l'équilibre de l'emploi.

L'institution de la libre circulation des travailleurs à l'intérieur de la Communauté semble devoir constituer un autre facteur d'accélération du progrès économique. La libre circulation « comporte le droit pour les travailleurs de répondre à des emplois effectivement offerts, de se déplacer, à cet effet, librement sur le territoire des Etats membres; de séjourner dans un des Etats membres afin d'y exercer un emploi, conformément aux dispositions législatives, réglementaires et administratives régissant l'emploi des travailleurs nationaux; de demeurer, dans des conditions qui feront l'objet de règlements d'application établis par la Commission, sur le territoire d'un Etat membre, après y avoir occupé un emploi » (1).

La libre circulation des travailleurs n'est donc pas simplement considérée comme une abrogation, même progressive, des entraves de caractère législatif ou administratif qui font obstacle aujourd'hui au mouvement de main-d'œuvre d'un pays à l'autre de la Communauté, mais bien comme une intégration des marchés nationaux du travail — qui sont des marchés organisés — dans le cadre d'un plus vaste marché du travail, celui de la Communauté. Cette intégration réclame donc un ensemble coordonné d'interventions, que le Traité trace dans ses grandes lignes, mais dont les délais et les modalités d'application restent pour la plupart à définir.

Cette mobilité des travailleurs, favorisant leur orientation vers les activités ou les entreprises où leur travail est plus productif, constitue un nouveau facteur d'accélération du progrès technique. En outre, quelles que soient les mesures prises pour éviter de trop grandes disparités régionales, une certaine hétérogénéité est inévitable; il est donc bénéfique que les travailleurs puissent se déplacer librement vers les zones de plus fort développement. Toutefois, la clause du Traité spécifiant que les travailleurs ne pourront que répondre à des emplois effectivement offerts annule tout danger d'invasion des pays où règne le plein emploi par des milliers de chômeurs en quête de travail.

Ampleur et souplesse des ressources sont étroitement liées dans un processus de développement. Un large volume de main-d'œuvre accroît la souplesse de l'offre de l'emploi; de même une offre souple de l'emploi, en accélérant le rythme des transformations productives, augmente la demande globale de main-d'œuvre, encourage les déplacements, abrège les délais d'attente. Dans le complexe jeu d'équilibres dynamiques qui s'exerce

---

(1) Article 48 du traité de Rome

dans le marché du travail d'une économie en voie d'expansion, l'apport de l'immigration est double : il permet l'expansion de l'emploi au-delà des limites compatibles avec les ressources nationales de main-d'œuvre et il facilite l'accélération directe ou indirecte des transformations dont dépend l'augmentation de la production.

### **La prévision de l'emploi dans le cadre du Marché commun**

Nous avons vu que même sans l'intervention du Marché commun, les prévisions de l'emploi étaient un problème délicat et soumis à un certain nombre d'incertitudes. L'introduction du Marché commun ajoutera encore de nouvelles inconnues, qui risquent de rendre toute prévision nationale encore plus difficile.

D'une part, la libre circulation des travailleurs entre les pays rendra incertaines les prévisions quantitatives d'offre de main-d'œuvre.

D'autre part, les prévisions de l'emploi ne peuvent être faites en dehors d'un cadre de prévision économique générale, qui englobe la consommation, le commerce extérieur, la productivité, les investissements. Chacun de ces facteurs sera plus difficile à prévoir dans le cadre national, à l'intérieur du nouveau et plus vaste marché « européen » créé par la libération des échanges. En particulier, la prévision du commerce extérieur à l'échelon national sera particulièrement délicate, principalement au cours des années transitoires avant l'installation définitive de la Communauté.

Enfin, la libre concurrence entre les six pays favorisera une plus grande concentration des activités et une plus grande spécialisation de chacun des pays. Ceci entraînera sûrement des changements de structure à long terme. On ne pourra guère empêcher de profondes transformations à l'intérieur de chaque pays. Ainsi, par exemple, l'agriculture allemande sera sans doute incapable de soutenir la concurrence des prix d'autres pays à vocation plus agricole. A l'inverse, pour certains secteurs industriels à fort accroissement de la productivité (industries automobiles, par exemple), l'ouverture des frontières commerciales entraînera la disparition d'un certain nombre de firmes ou d'entreprises qui ne pourront soutenir la concurrence d'autres entreprises plus en avance qu'elles sur le plan technique ou ayant déjà un marché beaucoup plus vaste.

Or, on vient de voir que les facteurs même, qui rendent nécessaire la prévision de l'emploi dans le Marché commun, ajoutent à la difficulté de cette prévision. Ce phénomène de spécialisation, joint à tous les facteurs qui viennent d'être rappelés, montre que l'on doit s'attendre à de profonds et rapides mouvements dans la répartition de l'emploi au cours des cinq à dix prochaines années. Pour que ces mouvements se fassent avec le moins possible de souffrances sociales et de désordres économiques, ils doivent être étudiés et prévus avec le plus grand soin.

Est-ce à dire que toute prévision deviendra, dès lors, impossible ? Il ne le semble pas. Disons seulement qu'elles risquent de devenir plus aléatoires. De toutes façons, une prévision de l'emploi, même approchée, est certainement préférable à l'absence de toute prévision. La prévision de l'emploi a, en effet, pour but de réduire le coût de l'adaptation imparfaite et différée de l'offre à la demande de main-d'œuvre. Il est possible que la libre circulation des travailleurs facilite cette adaptation. Le rôle de la prévision sera de

rechercher les conditions les meilleures du développement de chaque pays à l'intérieur de la Communauté.

Tout ceci implique que la C. E. E. fasse un grand effort pour étudier la prévision de l'emploi. En particulier, la France ne saurait admettre que son entrée dans le Marché commun ait pour conséquence l'abandon de sa politique de planification. Dans le cadre actuel de la France métropolitaine, le commissariat au Plan dispose des éléments de calcul nécessaires pour mener à bien son travail d'analyse et de synthèse. Mais il est à craindre que l'établissement progressif du Marché commun ne vienne briser ce cadre, et que les éléments de calcul ne puissent plus être connus qu'à l'échelle de l'Europe des Six. La prévision de l'emploi, telle qu'elle est à l'heure actuelle pratiquée en France, cesserait alors d'être possible.

S'il en était ainsi, un facteur de la politique économique française viendrait à faire défaut, facteur justement considéré comme ayant joué un rôle essentiel à la réussite de cette politique au cours de la période 1945-1960. Pour éviter cette carence, il serait nécessaire que la Communauté continue, à l'échelle des six nations, les travaux de prévision autrefois poursuivis dans le cadre national, ou du moins qu'elle fournisse aux administrations nationales les éléments de base nécessaires à cette prévision.

On pourrait essayer de calculer le coût des erreurs introduites par une sous-estimation des besoins ou par une surestimation. A première vue, il peut sembler qu'une sous-estimation soit moins coûteuse qu'une sur-estimation. En effet, supposons par exemple que l'on ait prévu qu'il fallait 100 000 personnes dans telle industrie et de telle qualification et que l'on s'aperçoive que 90 000 suffisent. On a formé 10 000 personnes de trop, formation qui a entraîné un certain coût, et qui laisse des hommes qualifiés, mais non employés, dans une situation sociale pénible, et il faut ensuite les réadapter pour une autre activité, ce qui entraîne une nouvelle dépense. Si on avait sous-estimé les besoins, au contraire, on aurait pu ensuite former 10 000 personnes pour cette activité.

Cependant, un tel calcul est assez simpliste puisqu'il néglige un certain nombre de facteurs humains et économiques, qui sont difficilement évaluables en terme de monnaie. Une meilleure façon de réduire le coût des erreurs faites sur les prévisions est, d'abord, de former les adolescents selon des disciplines « polytechniques », puis de développer la formation professionnelle accélérée. Ceci nécessite d'abord un relèvement du niveau de la culture de base.

## RECOMMANDATIONS

— L'accélération du progrès technique et la libéralisation des échanges à travers un marché groupant près de 170 millions d'habitants à haut niveau de vie ouvrent au Marché commun des perspectives de progrès économique intense. Le taux de croissance peut être estimé par des chiffres aussi élevés que 5 à 6 % l'an, ce qui permet de prévoir le doublement du volume physique de la production territoriale en 15 à 18 ans. (A ce rythme, les nations du Marché commun n'obtiendront cependant que vers le milieu des années 1980 le niveau de vie actuel des Etats-Unis.)

Mais la rapidité de ce rythme de croissance, dans une économie déjà très complexe, implique de puissants flux de main-d'œuvre; elle implique donc à moyen terme une forte évolution dans la structure de l'emploi; de plus, elle engendre à court terme une grande fragilité conjoncturelle.

a) La profonde évolution dans la structure de l'emploi à moyen terme doit inciter la C. E. E. à effectuer et à publier des travaux de prévision de l'emploi, destinés à faciliter l'orientation professionnelle et, plus généralement, à orienter l'enseignement, la formation professionnelle et la correcte adaptation de la population active aux activités qu'implique effectivement une économie progressive.

b) Des récessions, même légères, retardent la croissance économique et provoquent des licenciements spectaculaires, dont les répercussions sociales, psychologiques et politiques sont profondes. Il importe donc que la C. E. E. exerce une surveillance permanente de la conjoncture et avec des moyens d'information très sensibles; il importe surtout qu'elle dispose à tout instant d'un arsenal d'interventions variées et efficaces. La création, au début de 1960, d'un groupe de travail spécialisé dans l'étude des problèmes conjoncturels de main-d'œuvre a permis à la C. E. E. d'entreprendre des recherches sur la situation et l'évolution conjoncturelle des besoins et des ressources en main-d'œuvre afin de dégager des mesures capables de résorber au mieux les déséquilibres actuels ou potentiels. Ces mesures envisagent notamment la possibilité de mettre au point, entre les pays accusant une pénurie de main-d'œuvre et ceux qui disposent d'un surplus, des programmes de formation professionnelle accélérée pour les personnes disposées à émigrer, mais insuffisamment qualifiées. Il importe donc que de tels travaux soient poursuivis et amplifiés.

Les bouleversements qui se produiront dans la structure de l'emploi par activité et par qualification ou fonction, s'accompagneront de profonds mouvements régionaux. La C. E. E. doit donner une grande attention à ces mouvements, promouvoir des techniques de prévision et préparer des moyens d'intervention pour prévenir les crises régionales, en réduire l'acuité, et, plus généralement aider les Etats membres dans leur effort pour l'aménagement rationnel du territoire.

— La nécessaire information de la conjoncture, dont il vient d'être parlé, et les travaux de prévision de l'emploi à moyen terme ou à long terme, qui sont également nécessaires, impliquent une grande homogénéité et une grande régularité de collecte des statistiques sociales des pays membres. L'œuvre de coordination et de perfectionnement des statistiques déjà engagée avec beaucoup de succès par la C. E. C. A., doit donc être poursuivie et être l'objet des plus grands soins.

Dans tous les cas où cela est nécessaire (par exemple pour l'étude des problèmes régionaux de l'emploi et du sous-emploi), on doit recourir systématiquement à la pratique d'enquêtes par sondages, déjà elles aussi expérimentées avec succès par les services statistiques de la Communauté.

— Les techniques nucléaires sont un facteur certainement important mais mal connu des modifications profondes qui se produiront d'ici à 1980 dans la structure de l'emploi; il est désirable que l'Euratom étudie ces perspectives et les fasse connaître.



## ANNEXE I

# INFLUENCE DU PROGRÈS TECHNIQUE SUR L'ÉVOLUTION CONJONCTURELLE ET LE NIVEAU DE L'EMPLOI

par le Dr Günter Friedrichs

### Introduction

Il existe des liens étroits entre le niveau de l'emploi et l'évolution conjoncturelle : les variations du volume de l'emploi suivent, en général, d'un mouvement parallèle, le déroulement du cycle conjoncturel. Les périodes d'expansion sont marquées par une pénurie, et les périodes de contraction, par un excédent de main-d'œuvre. Le progrès technique n'est assurément qu'un facteur, parmi d'autres, de ceux qui déterminent l'évolution conjoncturelle. Il y a bien des preuves, cependant, de l'importance de son rôle. L'objet de ce travail est de rechercher de quelle manière et dans quelle mesure le progrès technique influence l'évolution conjoncturelle.

Les fluctuations de conjoncture dépendent aussi bien de facteurs structurels que de facteurs à court terme. L'analyse qui suit, se fonde sur les données particulières de la situation économique ouest-allemande. Elle est axée, en outre, sur les variations à court terme du développement économique. A long terme, le progrès technique ne peut guère affecter négativement le volume global de l'emploi. A court terme, cependant, il peut causer un chômage plus ou moins important.

Dans la république fédérale d'Allemagne, le secteur industriel est prédominant. En 1950, la proportion des salariés occupés dans ce secteur était de 54,9 %, et elle atteignait 58,2 % en 1959 <sup>(1)</sup>. En 1959, la production industrielle nette dépassait de 125 % son niveau de 1950, les effectifs occupés dans l'industrie, de 52,2 %, et la production par heure de travail effectuée (soit la productivité du travail), de 77 % <sup>(2)</sup>. Quant à la durée hebdomadaire du travail (nombre moyen d'heures de travail rémunérées, par semaine), elle est descendue de 49 heures en 1950 à 45,6 heures en 1959.

---

<sup>(1)</sup> D'après le Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung.

<sup>(2)</sup> Construction et énergie exceptées (d'après les bulletins de statistique industrielle du Statistisches Bundesamt (sans la Sarre, ni Berlin-Ouest).

L'accroissement de la production, entre 1950 et 1956, a été obtenu grâce à des augmentations à peu près équivalentes de la productivité du travail et du nombre des travailleurs occupés. A partir de 1956, les réserves du marché du travail se sont trouvées presque épuisées. Entre 1956 et 1959, l'accroissement de l'emploi n'est plus intervenu que pour un quart dans l'augmentation de la production, tandis que celui de la productivité du travail y contribuait pour environ les trois quarts (tableau n° 10). C'est le moment où la république fédérale d'Allemagne a commencé d'entrer dans une période de rationalisation accrue, avec toutes ses conséquences.

En 1958, l'industrie allemande a éprouvé un recul conjoncturel partiel : il a affecté de manière sensible certains secteurs, tandis que d'autres étaient entièrement épargnés. En fait, la production industrielle globale n'a pas reculé; elle a même augmenté encore de 2,9 %. De cette légère et courte récession se dégagent certaines conclusions sur les rapports entre l'évolution conjoncturelle et le progrès technique, rapports qu'il faudra mettre en lumière.

L'introduction de nouveaux moyens techniques n'a pas eu les mêmes résultats sur toutes les branches de l'industrie. Là où l'on produit en grande série des produits relativement uniformes et où l'on peut organiser une fabrication continue, les améliorations techniques sont plus efficaces que s'il s'agit d'une production à l'unité, ou en petite série. Il convient donc de distinguer clairement les industries qui peuvent réaliser des progrès techniques rapides, et celles qui sont relativement moins favorisées à cet égard. Ses répercussions sur l'emploi et sur l'évolution conjoncturelle sont différentes dans l'un et l'autre cas. D'après la classification de la statistique allemande, on peut ranger les industries de matières premières et de produits semi-finis, les industries alimentaires et les industries de biens de consommation (dans lesquelles les accroissements de la productivité du travail de 1956 à 1959 ont été respectivement de 29,6 %, 21,4 % et 20,8 %), parmi celles que le progrès technique a favorisées et, au contraire, les industries de biens d'investissement (où cet accroissement a été de 19,9 %), parmi celles que le progrès technique a relativement désavantagées. Dans le secteur statistique des produits semi-finis et des matières premières, sont cependant comprises des industries qui ont accompli de très faibles progrès de productivité (scieries, industries du polissage du bois et de la cellulose), et, inversement, parmi les industries de biens d'investissements, des industries qui ont réalisé de gros progrès de productivité (automobile, appareillage électro-ménager, appareils de radio, instruments d'optique d'usage courant, etc.). De même, appartient au secteur minier (où la productivité a progressé dans l'ensemble de 19,7 %) aussi bien les mines de charbon que l'extraction de minerais métallifères, celle du pétrole ou celle de la potasse (où les accroissements de productivité ont été respectivement de 11,4 %, de 59,3 %, de 54,6 % et de 24,6 %) (1). C'est pourquoi les industries extractives sont particulièrement difficiles à classer. Cependant, même si la classification de la statistique allemande ne laisse pas de poser des problèmes du point de vue de cette analyse, on est en droit de généraliser et de dire que le progrès technique avantage les industries de matières premières et de biens de consommation et défavorise relativement les industries d'investissement.

---

(1) D'après le Bulletin de statistique industrielle du Statistisches Bundesamt.

Dans les entreprises considérées individuellement, les effets directs et indirects du progrès technique n'affectent pas seulement le secteur producteur, mais aussi celui qui assure l'écoulement de la production. Une étude sur les rapports entre l'évolution conjoncturelle, l'emploi et le progrès technique doit donc traiter séparément la « sphère » productrice et la « sphère » commerciale.

**Influence des innovations techniques introduites  
dans la « sphère » productrice des entreprises industrielles  
sur l'évolution conjoncturelle et le niveau de l'emploi**

*PÉRIODE D'EXPANSION*

En période d'expansion économique, les entreprises élargissent leurs capacités de production. Pour ce faire, elles remplacent les installations déuètes par des installations nouvelles — réalisant simultanément un accroissement de leur capacité de production —, ou elles ajoutent à leurs anciennes installations des installations supplémentaires, introduisant en même temps de nouvelles techniques de fabrication. Ces deux processus s'observent aussi bien dans les industries de matières premières ou de biens de consommation, que dans les industries de biens d'investissement. Mais l'effet de ces aménagements sur l'emploi n'est pas toujours le même.

Les industries que le progrès technique avantage, peuvent réaliser leur production supplémentaire en recrutant relativement peu de main-d'œuvre nouvelle, ou même en diminuant leurs effectifs. C'est ainsi que l'industrie des minéraux non métalliques a pu accroître sa production de 15,9 % entre 1956 et 1959, en réduisant simultanément ses effectifs de 3,7 %, la productivité du travail ayant augmenté de 28,5 %. De même, l'industrie du tabac a pu accroître sa production de 5,2 %, tout en réduisant sa main-d'œuvre de 14,6 %, car la productivité du travail s'y est accrue de 29,1 % (voir tableau n° 14).

Dans les industries favorisées par le progrès technique, on rencontre cependant des branches où la production s'accroît si vite que, même lorsqu'on parvient à accroître dans des proportions exceptionnelles la productivité du travail, il demeure nécessaire de procéder à d'importants recrutements nouveaux. Normalement, il n'est ni habituel, ni même possible, que la totalité de l'équipement soit portée au dernier degré du progrès technique. Ce ne sont que les sections les plus évoluées des entreprises qui bénéficient, en totalité ou partiellement, des changements liés à l'introduction de machines de haute précision, de l'automation, de techniques de radiation ou d'utilisation des matières plastiques. Lorsque de telles innovations s'accompagnent d'une extension de la capacité de production, les travailleurs qui se trouvent libérés dans les sections modernisées ne suffisent généralement pas à fournir le travail supplémentaire qui échoit aux sections qui ne l'ont pas été. C'est ainsi que, entre 1956 et 1959, les effectifs employés dans la construction des véhicules, ont augmenté de 18,6 %, malgré une augmentation de la productivité du travail de 35,2 %, car la production s'est accrue de 47 %. De même dans l'industrie des matières plastiques, les effectifs ont augmenté de 55,8 %, malgré un accroissement de

productivité de 42,9 %, car la production a augmenté simultanément de 103,2 %. Aussi, si l'offre de main-d'œuvre se raréfie, les entreprises n'ont d'autre ressource que d'introduire des aménagements nouveaux leur permettant d'économiser de la main-d'œuvre, aménagements qui, en raison des perspectives d'une expansion économique générale, entraînent un nouvel accroissement de la capacité de production. C'est ainsi qu'en période d'expansion, les industries favorisées par le progrès technique sont, malgré leurs progrès de productivité importants, habituellement demandeuses de main-d'œuvre supplémentaire.

L'effort d'investissement des industries de matières premières et de biens de consommation, effort qui porte à la fois sur l'extension de la capacité de production et la rationalisation, oblige à son tour les industries productrices de biens d'investissement, qui sont moins favorisées par le progrès technique, à développer leur production. Ce développement doit être réalisé en premier lieu par la mise au travail d'une main-d'œuvre supplémentaire, car le jeu des progrès de productivité est relativement réduit dans ces industries. C'est ainsi qu'entre 1956 et 1959, la production dans l'industrie de la construction de machines a augmenté de 7,9 %, pour un accroissement d'effectifs de 7,8 %. L'augmentation de la productivité horaire n'a atteint que 11,9 % (voir tableau n° 16). Dans l'industrie du coulage de l'acier, la production s'est accrue de 2,1 % pour un accroissement d'effectifs de 3,1 % et une augmentation de productivité de 8,2 % <sup>(1)</sup>. Les investissements de rationalisation des industries techniquement favorisées provoquent en période d'expansion une pénurie croissante de main-d'œuvre aussi bien dans le domaine des industries techniquement défavorisées que sur le plan de l'économie en général, ce qui favorise l'emballement de la conjoncture. Il ne faut pas en conclure que tous les travailleurs libérés par le progrès technique peuvent être employés à produire des équipements permettant d'épargner de la main-d'œuvre et d'autres biens d'investissement. Cela ne se produit que pendant une phase limitée de la conjoncture et lorsque les conditions sont telles que les investissements de rationalisation et l'extension des capacités de production sont menées de front.

### *PÉRIODE DE CONTRACTION*

En période de contraction, beaucoup d'entreprises doivent s'adapter à une demande en recul, en freinant la production et licenciant du personnel. Dans les industries de matières premières et de biens de consommation, divers degrés de développement technique se trouvaient généralement, durant la période d'expansion, coexister dans l'entreprise. Maintenant, ce sont d'abord les sections les moins modernisées, c'est-à-dire celles qui utilisent le plus de main-d'œuvre, qui cessent de produire. Le nombre des licenciements par unité de production arrêtée est maintenant beaucoup plus important que le recrutement nécessité précédemment pour assurer la production supplémentaire d'une

---

<sup>(1)</sup> Ces chiffres seraient plus significatifs encore s'ils n'étaient pas influencés par les effets négatifs de la récession de 1958 qui n'a pas atteint gravement les industries de biens d'investissement mais qui a eu cependant sur elles des effets perceptibles. L'accroissement relativement faible de la production, par rapport à celui de l'emploi et de la productivité s'expliquent par la réduction générale de la durée du travail (voir : Introduction, § 2).

unité de production. C'est pourquoi les investissements de rationalisation de la période d'expansion n'exercent pleinement leurs effets sur le marché de l'emploi qu'au terme d'un recul conjoncturel.

Les limitations de production ne signifient nullement, pour les industries techniquement favorisées, un arrêt de la rationalisation. En effet, c'est seulement après le début du renversement de tendance qu'une partie des équipements permettant d'économiser de la main-d'œuvre, qui avaient été commandés pendant la période d'essor, sont livrés et ils permettent l'arrêt de nouvelles sections de production techniquement dépassées. En outre, les entreprises s'efforcent de compenser, au moins en partie, les coûts de production croissants qui résultent d'une utilisation de moins en moins complète de leurs capacités, en procédant à de nouveaux investissements qui, cette fois, ne concourent plus à leur extension mais seulement à leur rationalisation. C'est tout particulièrement vrai des entreprises qui n'avaient pas, ou n'avaient pas suffisamment mis à profit la haute conjoncture pour se moderniser. La rationalisation devient alors pour elles une question vitale.

Les investissements de rationalisation et l'arrêt des installations désuètes provoquent un chômage croissant, et accentuent les tendances récessives. Autrefois comme aujourd'hui, on a pu observer des accroissements de productivité importants pendant les périodes de dépression et de récession. Entre 1925 et 1926, par exemple, la production industrielle nette de l'Allemagne de l'époque a diminué de 8 % pendant que la productivité du travail s'élevait de 14 %. En 1927, la production a de nouveau fortement augmenté, en fait de 26,1 %, mais la productivité du travail a reculé de 4,6 %. On peut en déduire que l'important accroissement de productivité qui s'est produit durant la récession, a été causé, au moins en partie, par l'arrêt du fonctionnement des équipements désuètes. En 1929, la production industrielle s'est accrue de 0,8 % seulement tandis que la productivité du travail augmentait de 6,4 %. En 1930, la production a reculé de 19 %, alors que la productivité du travail augmentait à nouveau de 4,3 % (1). Le recul de production de l'année suivante s'est accompagné encore de légers accroissements de productivité. Toutefois, lorsqu'une dépression atteint un certain point, il est évident qu'elle exclut tout investissement de rationalisation nouveau.

Pendant la récession de 1958, qui n'a atteint qu'une partie de l'industrie allemande, on a pu faire des constatations analogues. C'est ainsi que dans l'industrie du cuir, la production a diminué de 4,4 % en 1958, pour augmenter à nouveau de 2,3 % en 1959. Les effectifs occupés ont diminué de 0,5 % en 1958 et de 11,2 % en 1959. La productivité s'est accrue de 0,7 % en 1958 et 8,2 % en 1959. De même, dans l'industrie du cuir, la production a diminué de 2,6 % en 1958 et s'est accrue de nouveau de 3,6 % en 1959. Or, les effectifs employés ont reculé de 5,5 % en 1958, et 3 % en 1959, la productivité du travail augmentant de 7,8 % au cours de la première année de 6,6 % au cours de la seconde. Dans l'industrie textile, la production a reculé de 6 % en 1958 et augmenté de 3,8 % en 1959. Les effectifs employés ont diminué de 4,5 % en 1958 et de 3,9 % encore en 1959, tandis que la productivité s'accroissait de 3,3 % en 1958 et de 7,1 % en 1959. Dans l'industrie

---

(1) Chiffres calculés d'après les données publiées par Hans Krieghoff, *Technischer Fortschritt und Produktivitätssteigerung*, Berlin 1958, p. 131.

de la chaussure, la production a diminué de 2,5 % en 1958, pour augmenter à nouveau de 7,6 % en 1959. Les effectifs employés ont été cependant réduits de 0,5 % en 1958 et 2,6 % encore en 1959, alors que la productivité du travail s'accroissait de 3,8 % en 1958 et 9,6 % en 1959 (1). L'industrie ouest-allemande a fourni au cours de ces deux années d'autres exemples d'évolution semblable. Ces exemples montrent clairement que les entreprises se sont souciées de compenser les limitations de production par des accroissements de productivité. Le fait qu'en dépit d'une production croissante en 1959, les licenciements se soient poursuivis, montre combien a été importante l'influence exercée par ces investissements de rationalisation. En fait, tout nouveau recrutement a cessé.

Dans le secteur des industries favorisées par le progrès technique, les entreprises ont encore une autre possibilité de s'adapter à la contraction des débouchés. Les nouveaux aménagements techniques dévalorisent souvent les qualifications professionnelles des travailleurs. Par exemple, un tour est desservi par un tourneur qualifié. Un tour automatique capable de produire quatre fois davantage, ne l'est souvent que par un travailleur rapidement formé. Si un travailleur qualifié est muté durant la haute conjoncture à un poste de travail nouveau, les entreprises continuent souvent de lui verser son ancien salaire, c'est-à-dire un salaire correspondant à un poste de travail d'une qualification supérieure, afin d'éviter des remous au sein de l'entreprise. Mais lorsque les limitations de production rendent plus sensible la pression des coûts, les entreprises ont tôt fait de se souvenir que la structure des salaires peut être avantageusement réadaptée aux conditions techniques nouvelles. Il en résulte un abaissement des salaires correspondant aux postes de travail nouvellement créés. Et, en conséquence, interviennent des diminutions de revenu supplémentaires à un moment où elles entraînent nécessairement, sur le plan de l'économie en général, de nouvelles limitations de production et de nouveaux licenciements.

En période de contraction, le progrès technique agit aussi dans le sens d'une aggravation de la tendance dans le secteur des industries de biens d'investissement à forte intensité de travail. Du fait du rétrécissement de la production, les industries techniquement favorisées suspendent leurs investissements d'extension. De sorte que, même si le volume des seuls investissements de rationalisation ne diminue pas, ou même, continue d'augmenter, cela est loin de suffire à employer totalement la capacité des industries de biens d'investissement, gonflées au cours de la période de haute conjoncture. Ces industries peuvent bien s'occuper encore, durant la pause, à satisfaire une partie des commandes qui leur ont été faites pendant la période d'expansion. Si la contraction est de courte durée, comme cela a été le cas en 1958, l'industrie de biens d'investissement peut en sortir sans avoir eu à limiter fortement sa production. Mais si les commandes en réserve se trouvent épuisées, elle doit envisager à son tour des licenciements, qui, du fait qu'il s'agit d'une industrie à forte intensité de travail, affectent un nombre relativement important de travailleurs. La situation des industries de biens d'investissement se détériore encore davantage au fur et à mesure que la contraction se prolonge, car les industries techniquement favorisées exécutent elles-mêmes une partie de leurs investissements de rationalisation. Les industries de biens de consommation et de matières premières occupent

---

(1) D'après les bulletins de statistique industrielle du Statistisches Bundesamt.

dans leurs ateliers de réparation, des travailleurs hautement qualifiés, qu'à la différence du personnel moins qualifié travaillant sur les chaînes et sur les machines, elles ne licencient pas volontiers. Ces travailleurs qualifiés disposent dans leurs ateliers de tout l'outillage nécessaire pour construire des machines permettant d'économiser de la main-d'œuvre, et cela aux dépens des industries de biens d'investissement.

A long terme, le progrès technique fait de l'industrie de biens d'investissement de la République fédérale un foyer particulièrement dangereux. L'importance de ce secteur n'a pas cessé d'augmenter au cours des années passées, par suite de l'accroissement des possibilités d'exportation. La production de l'industrie ouest-allemande s'est accrue entre 1950 et 1959 de 125 %, tandis que celle des industries d'investissement augmentait de 193 %. Les effectifs employés dans l'ensemble de l'industrie se sont accrus dans le même temps de 52,2 %, tandis que leur accroissement atteignait 91,7 % dans l'industrie des biens d'investissement. Ces chiffres conservent leur signification même si l'on considère que la statistique allemande comprend dans les industries de biens d'investissement quelques secteurs orientés vers la consommation. Aussi, l'importance croissante des industries de biens d'investissement à forte intensité de travail ne cesse de rendre l'économie allemande plus sujette à des reculs conjoncturels.

On peut donc affirmer, en conclusion, que le progrès technique accentue les fluctuations du cycle conjoncturel, tant dans le sens de l'expansion que de la récession. Il provoque dans le premier cas une aggravation de la pénurie de main-d'œuvre et donne lieu, dans le second cas, à des baisses d'effectifs plus prononcées.

### **Répercussions du progrès technique sur la politique commerciale des entreprises industrielles selon l'évolution conjoncturelle**

Les entreprises favorisées par le progrès technique et qui produisent pour la consommation associée, en période d'expansion, leurs investissements de rationalisation avec l'extension de leurs capacités. Il faut cependant que leur production croissante soit écoulee. Deux voies différentes s'offrent alors aux chefs d'entreprise pour adapter la demande à leur production. Ils peuvent élargir leurs débouchés, soit en comprimant les prix, soit en les maintenant ou même en les augmentant, grâce à la publicité. A court terme, ils préfèrent recourir à la publicité.

La publicité est une technique de vente. Ses méthodes s'améliorent sans cesse. Aussi peut-on la considérer comme un élément du progrès technique. Elle influence la demande de diverses manières. Tout d'abord, elle permet à l'entreprise qui l'utilise d'écouler une production plus forte. En second lieu, l'efficacité cumulée de la publicité faite par plusieurs entreprises élève la demande globale d'une catégorie déterminée de marchandises, dans la mesure où existe une certaine élasticité de demande. Et, en troisième lieu, la publicité affine les habitudes de consommation, en incitant les consommateurs à utiliser des produits de meilleure qualité ou à remplacer prématurément des produits encore capables d'usage. Il en résulte qu'elle accroît et affine la demande globale de biens de consommation (1). On peut incontestablement observer dans l'économie ouest-allemande

---

(1) Voir : Günter Friedrichs, *Verkaufswerbung, ihre Technik, Psychologie und Okonomie*, Berlin, 1958, pp. 75 et suiv.

que l'accroissement de la production et les besoins se sont adaptés grâce à des dépenses de publicité qui ont augmenté d'une manière plus que proportionnelle (voir tableau n° 11). Entre 1956 et 1959, la production industrielle nette s'est accrue en moyenne de 5,2 % par an. Pour écouler cette production, les dépenses publicitaires ont dû être augmentées, simultanément, de 18,8 % en moyenne annuelle. Dans l'évolution conjoncturelle, la technique moderne de vente acquiert une importance sans cesse plus grande et elle influe ainsi de plus en plus sur le volume de l'emploi.

### *PÉRIODE D'EXPANSION*

Les entreprises qui, en dépit de l'accroissement de la productivité du travail, adaptent leur production accrue aux besoins par le moyen de la publicité, et non d'une réduction de prix, réalisent des gains extraordinairement élevés. Elles ne tirent pas seulement profit de l'augmentation des quantités écoulées, et même d'éventuelles hausses de prix; elles parviennent à jouir en outre de rentes de productivité <sup>(1)</sup>. Cependant, le fait de ne pas procéder à des baisses de prix possibles en période d'expansion, a pour effet d'accentuer la tendance conjoncturelle, alors que des baisses de prix auraient un effet stabilisateur.

Les profits extraordinaires réalisés par les entreprises les incitent à procéder à de nouveaux investissements. Elles élargissent leurs capacités pour écouler des quantités plus importantes encore de produits, et elles rationalisent leurs installations de manière à obtenir des rentes de productivité plus importantes encore. Ainsi s'accroît le danger d'un excès de capacités.

La croissance du revenu général qui intervient durant une période d'expansion, entraîne la croissance de la demande globale. La publicité attire, d'autre part, une partie de la demande supplémentaire vers les branches d'industrie qui sont favorisées par le progrès technique. Il n'est guère pensable, cependant, que toutes les industries et les entreprises qui obtiennent des rentes de productivité, puissent étendre sans cesse leurs capacités, et en même temps, les utiliser complètement. Les excès de capacités, cependant, contiennent un germe de crise.

Pour utiliser complètement leurs capacités croissantes, les entreprises doivent faire une publicité renforcée. Cette publicité incite les consommateurs à accroître leurs dépenses aux dépens d'un revenu passé ou à venir. Une consommation fortement croissante peut contribuer, en période d'expansion, à provoquer un emballement de la conjoncture. C'est une incitation à la consommation qui se manifeste à un moment où seule une incitation à l'épargne pourrait agir dans le sens d'une stabilisation de la conjoncture.

### *PÉRIODE DE CONTRACTION*

Même lorsqu'elles doivent limiter leurs productions, les entreprises tentent d'éviter des compressions de prix. D'une part, de crainte qu'éclate une éventuelle concurrence sur les prix, et, d'autre part, parce qu'elles croient à l'efficacité de leur publicité, elles

---

(1) Voir : Jean Fourastié : Le grand espoir du XX<sup>e</sup> siècle.



maintiennent autant que possible les prix, malgré la réduction de leurs débouchés. En outre, elles réalisent souvent un gain global supérieur, grâce à un bénéfice unitaire élevé portant sur des quantités plus grandes. C'est pourquoi, lorsque la production se réduit, on licencie plus de main-d'œuvre qu'il n'est véritablement nécessaire, ce qui, sur le plan économique général, influence le développement récessif dans le sens de l'aggravation.

La technique de la publicité vise à la fois à accroître et à affiner qualitativement la consommation. A longue échéance, il en résulte un accroissement de la demande de biens de consommation d'importance non vitale. Ce fait conduit le consommateur, à court terme, à réduire ou même à différer des dépenses qu'il ne considère pas comme essentielles. Cette éventualité se réalisera toujours si les perspectives du développement économique et, partant, la stabilité de son revenu, lui apparaissent incertaines. Ce sentiment d'insécurité se répand rapidement lorsqu'un retournement conjoncturel donne lieu à des licenciements. Les consommateurs qui, jusque-là, avaient été poussés par la publicité à accroître leur consommation, se mettent soudain à épargner. Ceux qui ne sont pas endettés se constituent des réserves supplémentaires à l'aide de leur revenu actuel. Ceux qui ont des dettes essaient de se libérer avant échéance. Ces deux attitudes vont à l'encontre d'un développement de la consommation. Paradoxalement, ces réticences du consommateur sont encore accentuées par la publicité des entreprises. Celles-ci tentent, en effet, pendant quelque temps, d'arrêter le recul de leurs ventes en accroissant leurs dépenses de publicité, mais elles les réduisent bientôt, et cela se produit à un moment où devrait être stimulée une consommation supplémentaire <sup>(1)</sup>. Ce fait, bien que peu marqué, apparaît aux chiffres du tableau n° 11. Pendant la courte récession de 1958, qui n'a affecté qu'une partie de l'industrie, l'augmentation des dépenses brutes de publicité n'a été que de 11,5 % contre 27,8 % l'année précédente.

On peut affirmer, en conclusion, que le progrès technique influence la politique commerciale des entreprises à la fois directement et indirectement. En phase d'essor conjoncturel, il provoque une pénurie accrue de main-d'œuvre et, en phase de récession, il entraîne des licenciements plus importants.

### **Importance du progrès technique comme facteur influençant la conjoncture**

Il est relativement facile de montrer comment le progrès technique influence l'évolution conjoncturelle. Les difficultés commencent lorsqu'il s'agit de déterminer quelle est son importance dans cette évolution. En effet, à côté du progrès technique, il y a de nombreux facteurs qui agissent aussi sur l'évolution conjoncturelle. On sait que le progrès technique n'est pas économiquement mesurable. Il n'est donc pas possible de faire des affirmations quantitatives sur son incidence. Cependant, on dispose d'une série de données économiques qui, du moins, permettent certaines conclusions sur son importance. Il s'agit en premier lieu des données relatives à la productivité du travail. En Allemagne, la production par heure travaillée s'est fortement élevée. Pendant les périodes d'expansion de 1925-1929, 1950-1956, et de 1956-1959, elle a augmenté respectivement de 4 %,

---

(1) Voir : Günter Friedrichs, *Werbung im Konjunkturzyklus*, dans « *der Volkswirt* », 3, 1960, pp. 102 et suiv.

5,6 % et 7,1 %, en moyenne annuelle (voir tableau n° 12). La tendance ascendante de la productivité du travail rend plus évident encore le fait que l'importance du progrès technique ne cesse d'augmenter, en général, et en particulier, en tant que facteur influençant la conjoncture.

Une analyse des domaines principaux de l'évolution technique fournit des preuves supplémentaires de l'importance croissante du progrès technique. Ces domaines principaux sont :

- a) la haute mécanisation (machines automatiques),
- b) l'automatisation (des machines-transferts à l'usine automatique),
- c) la technique nucléaire,
- d) la technique des matières plastiques,
- e) la mécanisation des bureaux,
- f) la technique commerciale (publicité).

Dans tous ces domaines principaux du progrès technique, il est possible d'obtenir des indications chiffrées qui permettent certaines affirmations, limitées certes, mais non sans valeur, sur l'importance de ce progrès et le rythme de sa diffusion. En ce qui concerne la haute mécanisation, la valeur de la production des instruments électriques de mesure, de conduite et de régulation, qui en constituent l'épine dorsale, fournit une certaine base d'appréciation. Dans le domaine de la technique nucléaire, il faut distinguer la technique des réacteurs et la technique des radiations. La technique des réacteurs influence directement le rythme de la haute mécanisation et de l'automatisation dans l'industrie prise dans son ensemble. Elle développe sans cesse de nouveaux systèmes de régulation et de conduite qui peuvent être introduits même hors du domaine nucléaire (1). La croissance des dépenses publiques et privées consacrées à la technique des réacteurs, constituerait un indicateur valable du développement futur de l'automatisation. La technique des radiations est un instrument bon marché et à usage multiple, qui peut être utilisé dans la rationalisation traditionnelle, l'automatisation, et jusque dans le remplacement partiel ou total des systèmes de production traditionnels (2). Sur l'importance de la technique des radiations, des indications sont fournies par les chiffres de production et d'importation d'isotopes radio-actifs. La technique des matières plastiques détermine des modifications structurelles, par le remplacement de matériaux traditionnels, et permet des accroissements extraordinaires de la productivité du travail. En ce qui concerne les matières plastiques, les industries établissent d'éloquentes séries de production et de position relative sur le marché. Sur l'importance et le rythme de la mécanisation des bureaux, l'utilisation de machines à calculer automatiques électroniques pourrait fournir une indication. Quant à la publicité, on peut en juger d'après les dépenses auxquelles elle donne lieu.

---

(1) Günter Friedrichs : *Wirtschaftliche und soziale Aspekte der Kernenergieverwendung*, 2. Jahrbuch der Kernenergiestudiengesellschaft, Hambourg 1959 - Munich 1960.

(2) Günter Friedrichs, *Strahlentechnik*, dans *EPA-Gewerkschaftsnachrichten* (deutsche, französische, englische u. italienische Ausgabe), n° 26, pp. 3-11, Paris, 1960.

Les taux de croissance des techniques essentielles dépassent très sensiblement les taux de croissance de la production industrielle, ainsi que le montre le tableau n° 13. Les indicateurs du progrès technique, qui ont été réunis dans ce tableau, sont loin d'avoir atteint encore l'apogée de leur développement. Aussi, seront-ils dans l'avenir les facteurs dynamiques déterminants du mouvement de l'économie. Il est donc très vraisemblable que, dans les années à venir, le progrès technique influencera davantage encore l'évolution conjoncturelle et le niveau de l'emploi.

### **Le progrès technique peut-il déterminer une récession conjoncturelle ?**

Dans l'ensemble des facteurs qui influent sur l'évolution conjoncturelle, le progrès technique n'en est qu'un parmi d'autres. Dès lors, la question se pose de savoir si son importance est suffisante pour déclencher une récession, ou pour contribuer à la déterminer (1).

Il résulte des développements qui précèdent que le progrès technique accentue, dans un sens ou dans l'autre, les tendances du cycle conjoncturel. En période d'expansion, ces effets directs et indirects contribuent à donner naissance à un climat d'emballement. En outre, il conduit à la formation d'excédents de capacités. Cela constitue une raison suffisante pour prendre au sérieux le progrès technique dans la politique conjoncturelle. Il n'est pas nécessairement la cause d'un retournement de tendance mais il peut très bien, comme toute goutte qui fait déborder un vase, en être l'occasion. Comme, d'un autre côté, le progrès technique tend à accentuer une contraction, il peut, même s'il n'est ni la cause ni l'occasion d'une crise, contribuer cependant à la faire durer et à lui donner de l'ampleur. En outre, les changements structurels qui sont déclenchés ou favorisés par les innovations techniques peuvent, au cas où il s'en produit en nombre suffisant au cours d'une période déterminée, devenir la cause même d'une récession conjoncturelle.

Le remplacement de matériaux traditionnels tels que les métaux, le cuir, la laine, le liège, le verre, etc. par des matières plastiques offre un exemple typique de changements structurels introduits par les modifications techniques, qui ont une incidence importante sur l'ensemble de l'économie. En 1959, par exemple, en Allemagne occidentale, il a été utilisé des matières plastiques en remplacement d'environ 700 000 tonnes d'acier laminé. La part des matières plastiques sur le marché des produits laminés s'est élevée à environ 4 % et pourrait, aux taux d'expansion respectifs de l'acier et des matières plastiques observés de 1955 à 1959, atteindre environ 11,2 % en 1967. Il n'est pas sans intérêt de faire observer qu'en 1957, lorsque la République fédérale est entrée dans la crise charbonnière, le pétrole avait une part de 11,9 % dans la fourniture globale d'énergie (en équivalent charbon). Dans certains secteurs de l'industrie métallurgique, l'emploi des matières plastiques se développe cependant sensiblement plus vite. La part des tubes de plastique sur le marché des tubes, qui n'était encore que de 0,4 % en 1956, est montée à 3,6 % en 1959, et si les taux actuels d'expansion se maintiennent, elle devrait atteindre

---

(1) Voir ici aussi : Jean Fourastié : *Le grand espoir du XX<sup>e</sup> siècle*.

quelque 22 % en 1963. L'emploi d'éléments de plastique exogènes s'est accru, entre 1956 et 1959, neuf fois et demie autant dans la construction de machines, huit fois et demie dans l'industrie de la quincaillerie, de la ferblanterie et des articles métalliques, cinq fois dans la construction de véhicules et plus de quatre fois dans la mécanique de précision et les instruments d'optique, que la production même de ces industries <sup>(1)</sup>. Et il faut considérer que les matières plastiques ne progressent pas seulement dans l'industrie métallurgique, mais aussi, simultanément, et parfois plus rapidement encore dans d'autres branches industrielles. Un autre exemple de modifications structurelles apportées par le progrès technique est constitué par l'utilisation d'émetteurs de radiations à grande puissance, dont l'usage n'est pas encore tout à fait au point, mais se répand, et permet, dans beaucoup d'industries, des processus de production nouveaux et révolutionnaires. De même, les usines d'énergie atomique pourront provoquer des déplacements internationaux dans la localisation des industries lorsqu'elles seront économiquement exploitables.

La technique moderne de production et de vente favorise aussi la concentration économique. Entre 1950 et 1956, le nombre des entreprises industrielles, dans la République fédérale, a constamment augmenté. Au cours de la période comprise entre 1956 et 1959, où la productivité du travail s'est accrue plus fortement, on a enregistré pour la première fois une diminution. En 1957, le nombre des entreprises a diminué de 0,5 %, en 1958 de 0,7 % et en 1959 de 0,3 % <sup>(2)</sup>. Un examen de certains groupes d'industries rend manifeste le lien entre la hausse de la productivité et les fermetures d'entreprises. Parmi les quatorze groupes d'industries où la productivité s'est élevée entre 1956 et 1959 dans des proportions supérieures à la moyenne, onze ont également enregistré une diminution supérieure à la moyenne du nombre des entreprises. Parmi ces onze groupes d'industries, deux seulement ont connu un recul de production, mais sept, un recul d'effectifs. (Voir tableau n° 14). Sur onze autres groupes d'industries, où l'accroissement de la productivité a été inférieur à la moyenne, mais cependant élevé encore, cinq ont enregistré une diminution supérieure à la moyenne du nombre des entreprises. Dans aucun de ces cinq groupes, la production de 1959 n'a été inférieure à celle de 1956, mais cela a été le cas de l'emploi dans quatre d'entre eux. (Voir tableau n° 15). Parmi les huit groupes industriels où la productivité du travail a augmenté faiblement, il n'y en a eu que trois où le nombre des entreprises ait diminué, parmi lesquelles deux ont connu à la fois un recul de production et d'emploi. (Voir tableau n° 16). Ces chiffres montrent que de plus hauts accroissements de productivité provoquent l'élimination d'entreprises périmées. Ce phénomène agit sur l'évolution conjoncturelle de deux manières. Il favorise d'abord l'extension de structures oligopolistiques, dont la faculté d'adaptation aux fluctuations de la conjoncture a toujours été réduite. En second lieu, du chômage technologique apparaît même dans les entreprises qui ne se sont pas modernisées. Cela peut contribuer selon l'importance de ces phénomènes, et selon les conditions conjoncturelles, à soulager ou à perturber le marché de l'emploi, et même à l'extrême, à occasionner un retournement de conjoncture.

---

(1) Voir : Günter Friedrichs, *Kunststoffe und Metall*, dans EPA-Gewerkschaftsnachrichten (deutsche, französische, englische, und italienische Ausgabe), n° 31, Paris 1960.

(2) Sans la construction et l'énergie; d'après les bulletins de statistiques industrielles du Statistisches Bundesamt (sans la Sarre, ni Berlin-Ouest).

Certaines modifications structurelles, qui ne seront pas de nature technique, peuvent aussi être accentuées par le progrès technique. L'industrie ouest-allemande des mines métallifères en est un bon exemple : entre 1956 et 1959, sa production s'est abaissée de 14,9 %, et 24 % de ses entreprises ont fermé. Dans le même temps, la productivité du travail dans cette industrie s'est accrue de 59,3 %, de sorte que les effectifs ont régressé de 42,9 %. L'accélération par le progrès technique de changements structurels, dont la cause n'est pas technique, est appelée à devenir un problème de particulière actualité. Le Marché commun va modifier sensiblement la structure économique des États qui le composent. Les difficultés d'adaptation qui en découleront nécessairement, devraient être sensiblement accentuées par le progrès technique.

Il n'est pas possible de dire avec certitude si le progrès technique, à lui seul, est capable de provoquer, directement ou indirectement, un retournement conjoncturel. Il y a bien des signes cependant qu'il contribue nettement à donner naissance à des développements conjoncturels négatifs. La probabilité de ces effets négatifs est d'autant plus grande que la productivité du travail augmente plus fortement. Entre 1956 et 1959, l'industrie ouest-allemande a pu élever le niveau des effectifs de 4,4 %, la production de 16,6 %, et la productivité du travail de 23 %. Dans le même temps est intervenue, en liaison avec la récession partielle de 1958 et un fort accroissement de la productivité du travail, une considérable et involontaire rotation de la main-d'œuvre. Parmi les trente-trois groupes pour lesquels l'Office fédéral de statistique établit des séries de productivité du travail (voir tableaux n<sup>os</sup> 14 et 16), il s'en trouvait onze dont les effectifs étaient inférieurs, en 1959, à ce qu'ils étaient en 1956, alors que la production était plus élevée. En chiffres absolus, la baisse d'effectifs intervenue dans ces onze industries a atteint 80 200. Dans deux autres groupes d'industries, la production et l'emploi se sont abaissés, ce dernier de 8 500, dans le même temps que la productivité augmentait dans des proportions supérieures à la moyenne. Dans deux autres industries seulement, la productivité du travail a été sans influence sur la réduction des effectifs, qui a atteint 31 800. Dans ce cas, cette réduction a été à peu près proportionnelle à celle de la production et du nombre d'heures de travail effectuées. Le nombre des travailleurs libérés dans ces quinze industries a dépassé 128 100. La statistique, malheureusement, ne saisit les variations d'effectifs que pour les groupes d'industries, et non pas à l'intérieur de chacun d'entre eux. La récession de 1958 n'a été, certes, ni déclenchée ni occasionnée par le progrès technique. Mais, pendant et après la récession, le progrès technique a laissé des traces visibles. Si la récession n'avait pas été limitée à un petit nombre de mois et à quelques industries, il aurait pu conduire à une dépression générale.

## Conclusions

Le progrès technique accentue les fluctuations conjoncturelles. Ses effets directs et indirects sur la sphère de production et sur la politique commerciale des entreprises, sur les industries techniquement favorisées (biens de consommation, matières premières) et sur les industries techniquement défavorisées (biens d'investissement) sont les mêmes. En période d'expansion, il accentue la pénurie de main-d'œuvre et, en période de contraction, la tendance à libérer de la main-d'œuvre. Le progrès technique n'est cependant que l'un des facteurs qui influent sur la conjoncture. Un recul conjoncturel ne peut être

causé par le progrès technique que si plusieurs de ses effets tels l'emballement de la conjoncture, les excédents de capacité, le chômage technologique, l'élimination d'entreprises périmées et la détermination ou l'accentuation de changements structurels interviennent au même moment, et ont une ampleur relativement grande. Par contre, le progrès technique peut s'ajouter aux facteurs économiques qui tendent à provoquer un recul conjoncturel et, partant, contribuer à déclencher un retournement de tendance.

Il n'est pas possible d'évaluer numériquement le rôle du progrès technique comme facteur influençant la conjoncture. On peut affirmer cependant que ce rôle a beaucoup grandi dans le passé récent et qu'il grandira encore dans l'avenir. C'est pourquoi le progrès technique assume une importance croissante dans le domaine de la politique conjoncturelle et demande qu'on l'envisage et qu'on l'approfondisse davantage, et avec plus de soin. Cette observation vaut particulièrement dans la perspective de la réalisation du Marché commun dont les effets, en matière de modification des structures, interviennent dans une période où la productivité du travail est en train de s'accroître beaucoup plus fortement.

TABLEAU N° 10

*Accroissement annuel de la production, de l'emploi et de la productivité du travail dans l'industrie de la république fédérale d'Allemagne 1950-1959 (construction et énergie non comprises ; sans la Sarre, ni Berlin-Ouest) (1)*

En %

Années	Production industrielle nette (2)	Emploi (3)	Productivité du travail (4)
1951	19,0	11,2	8,0
1952	5,9	3,5	3,7
1953	10,3	4,2	6,3
1954	11,5	5,4	5,9
1955	15,5	8,5	6,3
1956	7,8	6,3	3,7
1957	5,7	3,3	7,9
1958	2,9	0,7	5,3
1959	7,1	0,4	8,2
1950-1959 (5)	9,4	4,8	6,1
1950-1956 (5)	11,6	6,5	5,6
1956-1959 (5)	5,2	1,5	7,1

(1) D'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique.

(2) D'après l'index de production par jour de travail, 1950 = 100.

(3) D'après la moyenne mensuelle des effectifs employés.

(4) D'après la production par heure de travail effectuée, 1950 = 100.

(5) Moyenne annuelle, moyenne géométrique.

TABLEAU N° 11

*Accroissement de la production <sup>(1)</sup> et des dépenses de publicité <sup>(2)</sup>  
de 1953 à 1959 dans la république fédérale d'Allemagne*

En %

Années	Accroissement de la production industrielle nette par rapport à l'année précédente	Accroissement des dépenses de publicité par rapport à l'année précédente
1953	10,3	21,6
1954	11,5	18,1
1955	15,5	15,3
1956	7,8	20,9
1957	5,7	27,2
1958	2,9	11,5
1959	7,1	18,1
1956-1959	16,6	68,2
Moyenne annuelle <sup>(3)</sup>		
1956-1959	5,2	18,8

(1) Calculé d'après la statistique industrielle (construction et énergie exceptées; sans la Sarre, ni Berlin-Ouest).

(2) Calculé d'après les observations de l'Association pour l'analyse économique et les études de marché, Dr Kapferer et Dr Schmidt, Hambourg.

Dans ces chiffres sont compris seulement les annonces, la publicité par radio et télévision, et l'affichage; ils n'incluent donc qu'une petite partie des dépenses destinées à faciliter la vente; ils permettent cependant d'apercevoir nettement la tendance.

(3) Moyenne géométrique.



TABLEAU N° 12

*Accroissement de la production industrielle nette et de la productivité horaire  
dans l'industrie allemande de 1925 à 1959;  
taux d'accroissement annuels moyens <sup>(1)</sup>*

En %

Période	Nombre d'années	Accroissement annuel moyen de la production industrielle nette	Accroissement annuel net de la productivité horaire
1925-1929	4	4,9	4,0
1929-1933	4	— 10,1	1,7
1933-1938	5	15,6	1,0
1950-1956	6	11,6	5,6
1956-1959	3	5,2	7,1

<sup>(1)</sup> Pour 1926-1938, chiffres calculés d'après Krieghoff, Hans, *Technischer Fortschritt und Produktivitätssteigerung*, Berlin 1958, p. 131, et les sources qui y sont mentionnées.

Pour 1951-1959, chiffres calculés d'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique (construction et énergie non comprises; sans la Sarre, ni Berlin-Ouest).

<sup>(2)</sup> Moyenne géométrique.

TABLEAU N° 13

*Taux d'accroissement annuel de la production industrielle nette  
et des principaux éléments du progrès technique dans la République fédérale d'Allemagne 1956-1959*

Années	Production industrielle nette (1)	Productivité horaire (1)	Achats d'instruments électroniques de mesure, de régulation et de commande (2)	Production nette de l'industrie des fabrications de matières plastiques (3)	Importation d'isotopes radioactifs (4)	Dépense brute de publicité (4)	En %
1957	5,7	7,9	11,5	27,3	89,3	27,2	
1958	2,9	5,3	22,0	23,2	149,6	11,5	
1959	7,1	8,2	19,6	29,6	-2,1 (5)	18,1	
1956-1959 (moyenne annuelle) (6)	5,2	7,1	17,6	26,7	66,6	18,8	

(1) Chiffres calculés d'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique (construction et énergie non comprises ; sans la Sarre, ni Berlin-Ouest).

(2) Chiffres calculés d'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique.

(3) Chiffres calculés d'après les données du ministère fédéral de l'énergie atomique et des eaux, d'après les quantités importées, en curies émetteurs de grandes aussi bien que de petites radiations.

(4) Chiffres calculés d'après les observations de l'Association pour l'analyse économique et les études de marché, Dr Kapferer et Dr Schmidt, Hambourg; dans ces chiffres, n'est prise en considération que la publicité par voie d'annonces, de radio, de télévision et d'affiches.

(5) Le recul des importations d'isotopes radioactifs au cours de l'année 1959 s'explique par de plus petites importations d'émetteurs de grands rayons, dont la demande n'a pas diminué cependant, mais pour lesquels ont surgi des difficultés d'approvisionnement.

(6) Moyenne géométrique.

TABLEAU N° 14

*Accroissement des effectifs occupés, de la production et du nombre des entreprises dans les groupes d'industries qui ont accusé des accroissements supérieurs à la moyenne de la productivité horaire, dans la république fédérale d'Allemagne 1956-1959 (1)*

En %

Branches d'industrie	Productivité du travail	Effectifs occupés	Production nette	Entreprises
<i>Ensemble des industries, construction et énergie non comprises</i>	23,0	4,4	16,6	— 1,5
Mines métalliques	59,3	— 42,9	— 14,9	— 24,0
Transformation du pétrole	54,7	27,5	57,0	6,7
Extraction du pétrole	54,6	— 5,0	42,2	18,6
Travail des matières plastiques	42,9	55,8	103,2	33,8
Dérivés de la houille et industrie chimique	37,7	11,3	37,2	— 2,3
Construction de véhicules	35,2	18,6	47,0	— 3,5
Manufacture du tabac	29,1	— 14,6	5,2	— 12,2
Travail du bois	28,9	— 1,1	16,2	— 3,1
Industrie des minéraux non métalliques	28,5	— 3,7	15,9	— 5,1
Travail du cuir	26,6	— 3,7	10,0	— 2,5
Mines de potasse	24,6	— 4,2	9,9	— 7,1
Industrie de la chaussure	24,4	0,5	14,9	— 5,7
Industrie alimentaire	23,4	9,5	22,3	— 3,4
Industrie des instruments de musique	23,1	— 7,0	— 0,4	— 7,5

(1) Calculé d'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique (construction et énergie exceptées ; sans la Sarre, ni Berlin-Ouest) ; échantillon d'entreprises importantes comptant plus de 10 travailleurs.

TABLEAU N° 15

*Accroissement des effectifs occupés, de la production et du nombre des entreprises dans les groupes d'industries qui ont accusé des progrès inférieurs à la moyenne, bien qu'élevés, de la productivité horaire, dans la république fédérale d'Allemagne 1956-1959 (1)*

En %

Branches d'industrie	Productivité du travail	Effectifs occupés	Production nette	Entreprises
<i>Ensemble des industries, construction et énergie non comprises</i>	23,0	4,4	16,6	— 1,5
Mines de fer	22,1	— 4,4	5,8	— 2,7
Electrotechnique	21,4	21,9	35,3	10,1
Mécanique de précision et optique	20,4	— 0,1	7,9	— 0,2
Impression et reproduction	20,2	16,1	24,7	5,3
Textile	20,1	— 7,2	1,9	— 5,1
Métallurgie du nickel	20,1	8,2	16,1	3,7
Industrie du cuir	19,5	— 10,2	6,5	— 3,0
Céramique artistique	18,9	— 4,5	4,6	— 2,5
Travail du caoutchouc	18,4	12,2	24,7	3,6
Articles métalliques et ferblanterie	17,3	7,3	15,6	0,4
Industrie du verre	17,0	9,9	23,0	— 5,5

(1) Chiffres calculés d'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique (construction et énergie non comprises; sans la Sarre, ni Berlin-Ouest); échantillon d'entreprises importantes comptant plus de 10 travailleurs.

TABLEAU N° 16

*Augmentation des effectifs occupés, de la production et du nombre des entreprises dans les groupes d'industries qui ont accusé une augmentation faible de la productivité horaire, 1956-1959 <sup>(1)</sup>*

En %				
Branches d'industrie	Productivité du travail	Effectifs occupés	Production nette	Entreprises
<i>Ensemble de l'industrie, construction et énergie non comprises</i>	23,0	4,4	16,6	— 1,5
Polissage du bois et cellulose	14,5	5,7	13,5	— 2,8
Vêtement	14,3	4,4	9,0	5,6
Sidérurgie	12,7	8,5	6,2	7,9
Construction de machines	11,9	7,8	7,9	4,0
Mines de charbon	11,4	— 5,6	— 7,1	— 10,6
Travail de l'acier	8,2	3,1	2,1	0,9
Scieries	5,6	— 8,6	— 6,6	— 9,2
Charpentes métalliques	4,0	3,9	— 5,5	6,3

<sup>(1)</sup> Chiffres calculés d'après les rapports de statistique industrielle de l'Office fédéral de statistique (construction et énergie non comprises; sans la Sarre, ni Berlin-Ouest); échantillon d'entreprises importantes comptant plus de 10 travailleurs.

## ANNEXE II

# LA PRÉVISION DE L'EMPLOI EN FRANCE

par Françoise Léridon

Les considérations méthodologiques qui suivent, montrant que la prévision de l'emploi ne peut se faire en dehors d'une prévision économique, expliquent que les prévisions de population active se fassent en France au sein du Commissariat général du Plan d'équipement et de productivité et non au ministère du travail <sup>(1)</sup>. Une commission de la main-d'œuvre a donc été créée au commissariat du Plan dès 1946; cette commission est « chargée d'étudier les besoins de main-d'œuvre en quantité et en qualité, tels qu'ils résultent des niveaux d'activité définis par les différentes commissions de modernisation et de proposer toutes mesures susceptibles de satisfaire ces besoins ». Elle est aidée pour cela par les commissions verticales, spécialisées dans l'étude d'un secteur économique particulier (par exemple : énergie, industries mécaniques, chimie, etc.), et devant élaborer des programmes concernant la production, la productivité, l'emploi, etc., de chacun de ces secteurs.

La commission de la main-d'œuvre élabore deux sortes de prévisions : des prévisions quinquennales dans le cadre de chaque plan de modernisation; des prévisions annuelles depuis une date plus récente (1953).

### Prévisions quinquennales

La prévision de l'emploi ne peut se faire que dans un cadre plus vaste de prévision économique. Nous avons vu, en effet, précédemment que l'emploi dépend directement d'autres facteurs économiques, tels que la consommation — donc la production —, la productivité, le commerce extérieur, les investissements, les prix.

Les trois prévisions fondamentales pour les prévisions de l'emploi restent cependant l'effectif de la population, la consommation et le progrès technique. Les prévisions des investissements et du commerce extérieur interviennent en seconde analyse pour modifier ces perspectives.

---

(1) Le rapport élaboré par la commission de la main-d'œuvre du Commissariat du Plan est ensuite, bien entendu, soumis à la commission nationale de la main-d'œuvre du ministère du travail.

Nous ne reviendrons pas ici sur les prévisions quantitatives de la population, dont les méthodes sont maintenant classiques et assez sûres, mais dont la précision reste toujours soumise aux variations imprévisibles de certains comportements, tels que la nuptialité et la fécondité. Sur une assez vaste période, telle que celle que l'on retient généralement pour les prévisions de l'emploi (5 à 10 ans), l'effet de ces perturbations est toutefois assez minime et l'ordre de grandeur des erreurs ainsi faites sur le chiffre de population reste très inférieur à celui des erreurs que l'on est obligé d'accepter sur l'évaluation des phénomènes économiques. Nous nous attarderons davantage sur l'évaluation des facteurs économiques.

Nous décrirons ici les méthodes mises au point par le troisième Plan (1957-1961); les travaux du quatrième Plan (1961-1965) n'en sont encore qu'à leur début; ils seront conduits selon les mêmes lignes générales.

La prévision se fait en deux étapes, et selon deux méthodes assez différentes :

— les objectifs généraux à atteindre sont d'abord fixés par une méthode assez globale (l'activité économique est divisée en sept branches seulement);

— une méthode analytique permet ensuite, par l'étude de chaque secteur, de donner des prévisions plus détaillées.

## *MÉTHODE GLOBALE*

### *DÉTERMINANT LE CADRE DE L'ÉVOLUTION*

Cette prévision est faite par le commissariat général du Plan d'équipement et de la productivité en collaboration avec le service des études économiques et financières (S. E. E. F.) du ministère des finances. Il s'agit en effet d'abord d'un travail de comptabilité nationale, ayant pour but de déterminer le revenu national, la production nationale et la demande finale. Ce travail se fait en trois temps :

a) Détermination de la variation de la population totale et de la population active : nous n'insisterons pas sur ce point dont il a déjà été question précédemment;

b) Répartition de la population active par grands secteurs d'activité, à savoir : agriculture — industrie — transports — commerce — services — services domestiques — administration. Cette estimation est faite globalement, par prolongation des tendances observées dans le passé ou selon les tendances de pays techniquement plus avancés.

c) Prévision d'évolution du produit intérieur. La contribution de chacun des secteurs au produit intérieur brut est estimée en multipliant les effectifs au travail par leur productivité, la productivité étant ici comprise dans le sens de valeur ajoutée par travailleur et par an. Compte tenu de l'augmentation moyenne de productivité observée ces dernières années en France ou dans divers autres pays et de la mise en place de nouvelles techniques, plusieurs hypothèses sont faites concernant le rythme probable d'accroissement annuel de la productivité au cours des prochaines années. Nous donnons ici, à titre d'exemple, les deux hypothèses qui avaient été retenues pour la période 1957-1961 :

	Hypothèse I	Hypothèse II
Agriculture	3,5 %	4 %
Industrie	3 %	4 %
Transports	3 %	4 %
Commerce et services	2,5 %	3,5 %

Ces hypothèses permettent d'évaluer la valeur de la production par grand secteur, d'où l'on déduit, par sommation, la valeur du produit national, et en particulier ce que seront la valeur et la structure de la consommation des ménages, afin de vérifier que la répartition de la population active estimée en début d'étude (voir ci-dessus) permet de satisfaire cette demande des consommateurs.

La consommation des ménages est obtenue par différence entre le produit intérieur et les autres dépenses : administrations, investissements et solde du commerce extérieur. La prévision de l'évolution de chacune de ces grandeurs a, bien entendu, nécessité un certain nombre d'hypothèses que nous ne pouvons pas détailler ici <sup>(1)</sup>.

La demande finale des ménages ainsi estimée est ensuite décomposée par nature de produit (en 10 postes). Cette décomposition est obtenue en appliquant des coefficients d'élasticité, exprimant la variation relative de la demande des divers biens et services en fonction de celle de la dépense globale de consommation. Ces élasticités sont d'ailleurs variables selon le groupe socio-professionnel des consommateurs, dont il faut donc tenir compte (exploitants et ouvriers agricoles, travailleurs indépendants, cadres supérieurs, autres salariés, non actifs).

Les tableaux d'échanges inter-industriels permettent de passer de la demande finale par produit à la production nécessaire dans chaque secteur. Enfin, il faut vérifier que l'évolution des productions ainsi évaluées est cohérente avec celle des valeurs ajoutées (ou produit intérieur brut) par secteur. S'il n'y a pas cohérence, il y a lieu de revenir sur les hypothèses de départ relatives à la répartition de la population active selon les secteurs. Ainsi, par approximations successives, on parvient à une certaine évaluation de la main-d'œuvre et de la production par secteur.

Cette méthode offre en outre l'avantage de donner aux divers secteurs industriels les perspectives de la demande et de sa structure.

### *MÉTHODE D'ÉTUDE ANALYTIQUE PAR SECTEUR*

Ces perspectives servent ensuite d'objectif aux études analytiques élaborées par les commissions verticales du Plan. Dans le cadre des perspectives générales d'expansion de l'économie, précédemment évaluées, chaque commission doit déterminer l'objectif

<sup>(1)</sup> Ces diverses hypothèses ont été présentées dans les « Perspectives de l'économie française en 1965 » commissariat du Plan et S. E. E. F., mars 1956.



de la production dans son propre secteur et les besoins en main-d'œuvre nécessaire à l'élaboration de cette production.

Il ne s'agit pas d'extrapoler les tendances de l'emploi, mais d'étudier les besoins de main-d'œuvre en fonction du progrès technique et d'un accroissement donné de la production. Les documents dont disposent les commissions pour effectuer ce travail sont assez restreints; ils concernent l'évolution de la production et de l'emploi depuis quelques années; la durée du travail et l'utilisation des capacités actuelles de production; des indications sur les conséquences possibles sur le niveau de l'emploi du progrès technique dans leur secteur. A partir de cela, les commissions doivent élaborer des programmes concernant l'accroissement de la capacité de production, la productivité, l'emploi, les moyens de financement, etc.

Pour certains secteurs, tels que l'agriculture et le commerce, où les mouvements de main-d'œuvre sont liés d'une façon moins étroite aux fluctuations de la production, les méthodes employées sont différentes. En ce qui concerne l'agriculture, les chiffres résultant de la prolongation des tendances antérieurement observées ont ensuite été modifiés pour tenir compte d'éléments nouveaux, tels que la prolongation de la scolarité, la mise en place de systèmes de retraite agricole. On a ainsi été amené à un chiffre annuel moyen de diminution de la population active agricole.

Certains secteurs, tels que les services et l'administration, ne sont étudiés par aucune commission verticale. La commission de la main-d'œuvre est donc appelée à faire elle-même des hypothèses en ce qui les concerne. Elle a tenu compte pour cela du fait que ces secteurs sont considérés comme relativement trop importants en France actuellement; leur développement numérique devra donc être moins rapide dans les prochaines années.

C'est finalement à la commission de la main-d'œuvre que revient le soin de vérifier que l'ensemble des prévisions ainsi faites coïncide bien avec les objectifs généraux fixés par la méthode globale.

### **Prévisions annuelles**

Depuis 1953, le commissariat du Plan élabore aussi des prévisions annuelles, mais d'après une méthode différente. Les renseignements nécessaires à cette prévision sont obtenus au cours de nombreuses réunions, chacune relative à l'étude d'un secteur particulier, et groupant les représentants compétents des organisations professionnelles et ceux des directions techniques des ministères. Ces personnes, dont la plupart changent donc à chaque réunion (d'où le nom de « réunions tournantes » donné à ces groupes de travail), sont interrogées sur le secteur dont elles ont la responsabilité par les membres du Plan qui constituent, avec quelques représentants de l'I. N. S. E. E., de la Banque de France, de l'éducation nationale, le noyau permanent des réunions. On leur demande ce qu'a été l'évolution de la production, de l'emploi et des investissements au cours de l'année précédente, comment cette évolution de fait infirme ou confirme les prévisions élaborées un an plus tôt, et quels sont leurs pronostics pour l'année en cours. Ces réunions ont lieu entre les mois de janvier et mars. Finalement, le rapport sur les perspectives économiques et d'activité de la main-d'œuvre est présenté annuellement à la commission nationale de la main-d'œuvre du ministère du travail vers le début du mois d'avril.

## Valeur des prévisions

Nous ne nous attarderons pas très longuement ici sur les résultats de ces prévisions, des tableaux et une étude critique plus détaillée des prévisions annuelles et des prévisions quinquennales en France étant joints en annexe.

Notons d'abord les difficultés auxquelles on se heurte pour apprécier la valeur des prévisions, difficultés qui tiennent surtout à la pauvreté et à la rareté des statistiques existantes. On ne peut, en fait, comparer les prévisions qu'à des évaluations faites quant aux réalisations, évaluations qui sont elles-mêmes sujettes à erreur. D'autre part, des variations de classification non précisées sont intervenues dans certaines branches, rendant les comparaisons difficiles sinon impossibles.

### *Prévisions annuelles*

Il est finalement assez difficile de dégager des observations d'un caractère un peu général. On peut cependant dire que les prévisions sont dans l'ensemble d'autant meilleures que l'évolution est naturellement plus régulière. C'est-à-dire que les changements de sens dans l'évolution (passage d'une expansion à une régression des effectifs, ou inversement) sont mal prévus. Il semble que les perspectives d'une année sont fortement influencées par les tendances observées l'année précédente.

Ces prévisions n'en sont toutefois qu'à leur début et il est possible qu'une amélioration du matériel statistique disponible permette une meilleure prévision de la réalité. Quoiqu'il en soit il est important de remarquer ici qu'un des objectifs de ces réunions tournantes était de former des techniciens de la prévision de l'emploi, puisqu'il est bien évident que de telles prévisions ne peuvent pas être faites par une seule personne, mais qu'elles nécessitent la collaboration de tout un groupe de personnes intéressées par ces problèmes et spécialisées dans un secteur particulier. Et sur ce point-là, les réunions annuelles ont permis un très net progrès. Il existe maintenant, pour tous les secteurs industriels ainsi que pour l'agriculture et pour les transports, des correspondants (appartenant soit à des ministères, soit à des syndicats) habitués à répondre chaque année aux questions posées par le groupe de travail.

### *Prévisions quinquennales*

Nous ne pouvons confronter les réalisations aux prévisions que pour le deuxième Plan (1952-1957), le troisième n'étant pas encore parvenu à son terme. Le tableau ci-après compare la main-d'œuvre salariée prévue par le Plan et l'évolution annuelle réalisée. Pour certains secteurs (spécifiés sur le tableau), une modification de la nomenclature employée empêche toute comparaison des effectifs en 1952 et de la série 1954-1957.

L'observation de ce tableau permet de constater que les effectifs industriels ont généralement évolué conformément aux prévisions, sauf quelques écarts, s'expliquant par une augmentation de la production plus rapide que ce qui était prévu dans certains secteurs tels que : carburants, sidérurgie, industries chimiques, pour lesquels les effectifs dépassent en 1957 assez largement ceux prévus par le Plan. A l'inverse, les chemins de fer, grâce à des progrès de productivité plus importants que prévus, ont réduit leurs effectifs plus rapidement malgré un trafic nettement accru.

TABLEAU N° 17

Répartition de la main-d'œuvre salariée comparée aux prévisions du Plan

	Effectifs			Effectifs en fin d'année			Prévisions du Plan pour fin 1957
	1952	1954	1955	1956	1957		
Charbonnages (1)	238 000	213 000	206 200	207 600	209 000	212 000	
Gaz	35 200	33 800	32 000	31 800	31 800	31 500	
Electricité	76 800	76 500	77 000	77 000	79 000	83 100	
Carburants	48 000	53 000	58 000	62 000	66 800	50 200	
Sidérurgie (1)	136 000	148 000	151 000	156 000	161 000	134 500	
Industries mécaniques et électriques	1 115 000	1 092 000	1 137 000	1 190 000	1 250 000	1 240 000	
Industries chimiques	175 000	175 000	175 000	180 000	184 000	175 000	
Industries textiles (2)	506 000	511 000	465 000	467 500	474 000	485 000	
Cuir	135 000	129 000	131 000	131 000	135 000	125 000	
dont chaussures	(68 000)	(59 000)	(61 000)	(62 000)	(63 000)	(61 000)	
Bois et ameublement	178 000	171 000	170 000	170 000	171 000	173 000	
Bâtiment	573 000	650 000	690 000	710 000	736 000	700 000	
S. N. C. F. (3)	419 000	388 200	369 000	366 000	365 600	393 000	
R. A. T. P. (4)	34 500	34 200	34 400	35 500	35 100	34 000	
Voies ferrées d'intérêt local et tous transports urbains	28 600	28 600	26 500	26 500	25 200	25 700	
Voies navigables	21 500	18 000	19 200	19 200	17 500	21 500	
Postes	223 000	226 000	228 000	234 600	242 700	234 000	

Source: Rapport annuel sur l'exécution du Plan de modernisation et d'équipement, 1958, p. 15.

(1) Une modification de la nomenclature utilisée empêche toute comparaison des effectifs en 1952 et de la série 1954, 1955, 1956, 1957.

(2) Ouvriers seulement.

(3) Société nationale des chemins de fer français.

(4) Régie autonome des transports parisiens.

D'une façon générale, tant pour les prévisions à court terme que pour les prévisions à moyen terme, le recul dont on dispose est encore trop court pour pouvoir porter des jugements et tirer des conclusions importantes. Il faudra encore plusieurs années d'observations pour voir si les méthodes appliquées sont efficaces, pour les modifier éventuellement ou pour conclure que les prévisions d'emploi font intervenir trop de facteurs économiques complexes pour que l'on puisse espérer améliorer leur précision.

## Conclusions

La discussion a révélé un accord général du groupe de travail sur le contenu du rapport et ses recommandations.

1. Notamment le besoin de prévision de l'emploi et notamment de prévision économique à court terme et à long terme, à l'échelle de la Communauté, ont été soulignés par plusieurs interventions.

2. De même la réalité de l'instabilité de l'emploi et de la sensibilité d'une économie très progressive a été mise en lumière. Plusieurs intervenants ont marqué avec force que l'action de la C. E. C. A. en matière de reconversion a été insuffisante sur certains points, et que l'article 125 du traité de Rome, en retrait sur celui de la C. E. C. A., risque de se montrer très insuffisant.

3. Plusieurs interventions ont eu pour objet la situation des travailleurs âgés, et marqué le besoin de moyens spéciaux pour permettre leur reclassement.

4. D'autres orateurs ont soulevé le problème de la libre circulation des travailleurs, prévue par le traité de Rome et ont souhaité que les instruments d'application qui sont en cours d'examen permettent une mobilité assez souple pour faire face sans délai inutile aux besoins de l'économie des six pays.

5. Parmi les suggestions présentées, un orateur a émis l'idée de l'institution d'un organisme qui prendrait en charge les chômeurs potentiels jusqu'à leur reclassement. Cet organisme centraliserait les prévisions de licenciement et d'embauche, et serait chargé des actions de formation technique (recyclage) et des autres actions nécessaires à la réadaptation des hommes et à la reconversion des entreprises.

6. Le problème de la durée du travail a été également évoqué dans plusieurs interventions sans que la discussion ait abouti, sur ce point, à des conclusions précises. Le compte rendu fait état des opinions exprimées à ce sujet.

Le comité préparatoire « emploi » a repris dans son rapport un certain nombre de recommandations qui ont été adoptées par les participants au cours de la conférence, à l'exception toutefois de quelques petites modifications.

Ces recommandations sont les suivantes :

— L'accélération du progrès technique et la libéralisation des échanges à travers un marché groupant près de 170 millions d'habitants à haut niveau de vie ouvrent au

Marché commun des perspectives de progrès économique intense. Le taux de croissance peut être estimé par des chiffres aussi élevés que 5 à 6 % l'an, ce qui permet de prévoir le doublement du volume physique de la production territoriale en 15 à 18 ans. (A ce rythme, les nations du Marché commun n'obtiendront cependant que vers le milieu des années 1980 le niveau de vie actuel des Etats-Unis.)

Mais la rapidité de ce rythme de croissance, dans une économie déjà très complexe, implique de puissants flux de main-d'œuvre; elle implique donc à moyen terme une forte évolution dans la structure de l'emploi; de plus, elle engendre à court terme une grande fragilité conjoncturelle.

a) La profonde évolution dans la structure de l'emploi à moyen terme doit inciter la C. E. E. à effectuer et à publier des travaux de prévision de l'emploi, destinés à faciliter l'orientation professionnelle et, plus généralement, à orienter l'enseignement, la formation professionnelle et la correcte adaptation de la population active aux activités qu'implique effectivement une économie progressive. La formation professionnelle doit avoir une base suffisamment large et polyvalente pour permettre les adaptations et reconversions.

b) Des récessions, même légères, retardent la croissance économique et provoquent des licenciements spectaculaires, dont les répercussions sociales, psychologiques et politiques sont profondes. Il importe donc que la C. E. E. exerce une surveillance permanente de la conjoncture et avec des moyens d'information très sensibles; il importe surtout qu'elle dispose à tout instant d'un arsenal d'interventions variées et efficaces. La création, au début de 1960, d'un groupe de travail spécialisé dans l'étude des problèmes conjoncturels de main-d'œuvre, a permis à la C. E. E., d'entamer des recherches sur la situation et l'évolution conjoncturelle des besoins et des ressources en main-d'œuvre afin de dégager des mesures capables de résorber au mieux les déséquilibres actuels ou potentiels. Ces mesures envisagent notamment la possibilité de mettre au point, entre les pays accusant une pénurie de main-d'œuvre et ceux qui disposent d'un surplus, des programmes de formation professionnelle accélérée pour les personnes disposées à émigrer, mais insuffisamment qualifiées. Il importe que de tels travaux soient poursuivis et portés sur un plan plus général, au besoin par la création d'un nouveau groupe de travail ou par l'élargissement de l'ancien.

Les bouleversements qui se produiront dans la structure de l'emploi par activité et par qualification ou fonction, s'accompagneront de profonds mouvements régionaux. La C. E. E. doit donner une grande attention à ces mouvements, promouvoir des techniques de prévision et préparer des moyens d'intervention pour prévenir les crises régionales, en réduire l'acuité, et, plus généralement, aider les Etats membres dans leur effort pour l'aménagement rationnel du territoire.

— La nécessaire information de la conjoncture, dont il vient d'être parlé, et les travaux de prévision de l'emploi à moyen terme ou à long terme qui sont également nécessaires, impliquent pour chaque élément spécifique du progrès économique et du progrès technique la recherche d'indicateurs ainsi qu'une grande homogénéité et une grande régularité de collecte des statistiques sociales des pays membres. L'œuvre de

coordination et de perfectionnement des statistiques déjà engagée avec beaucoup de succès par la C. E. C. A., doit donc être poursuivie et être l'objet des plus grands soins.

Dans tous les cas où cela est nécessaire (par exemple pour l'étude des problèmes régionaux de l'emploi et du sous-emploi), on doit recourir systématiquement à la pratique d'enquêtes par sondages, déjà elles aussi expérimentées avec succès par les services statistiques de la Communauté.

— Les techniques nucléaires sont un facteur certainement important mais mal connu des modifications profondes qui se produiront d'ici à 1980 dans la structure de l'emploi; il est désirable que l'Euratom étudie ces perspectives et les fasse connaître.





## **CONCURRENCE**

*Rapporteur :* F. VITO

*Co-rapporteurs :* A. MARCHAL  
Th. WESSELS  
M. WOITRIN

## **CONSIDÉRATIONS PRÉLIMINAIRES**

### **Définition du progrès technique**

Outre sa forme la plus commune, consistant dans le perfectionnement du processus de production, généralement grâce à divers types de mécanisation allant jusqu'à l'automatisation, il faut entendre également les formes suivantes : introduction de nouveaux produits, emploi de nouveaux facteurs de production (matières premières), ouverture de nouveaux marchés réalisée au moyen d'innovations techniques spécialement dans les transports.

Dans un sens plus large, le progrès technique ne consiste pas seulement dans le perfectionnement du processus de production, mais également de distribution, etc. c'est-à-dire que le progrès technique peut porter sur toute économie de facteurs de production dans l'activité économique. Par ailleurs, il porte non seulement sur la production, la distribution de biens matériels, mais également sur le maniement des hommes : une gestion plus scientifique des hommes peut être un progrès technique si elle diminue les « disutilités » psychologiques de l'emploi.

La réalisation du progrès technique par une entreprise peut signifier soit l'application pure et simple de méthodes déjà connues mais qui ne lui étaient pas accessibles jusqu'ici en raison des conditions du marché, soit l'introduction de procédés techniques nouveaux.

## Définition du Marché commun

Ce néologisme auquel nous sommes désormais tous habitués n'est pas une notion aussi claire que l'on pourrait le croire à première vue. La terminologie économique ne connaissait pas jusqu'ici le terme de « marché commun », mais seulement celui de marché, sans adjectif, qui repose sur trois éléments essentiels : la demande, l'offre et le prix et qui, dans ses rapports avec l'extérieur, peut être « ouvert » ou « fermé », situations extrêmes n'existant pas dans la réalité, qui présentent une gamme variée de tendances autarciques et de tendances libérales. Le marché commun est une construction de la politique économique visant à vaincre la désintégration qui a commencé à l'époque de la première guerre mondiale et s'est aggravée avec la grande crise puis avec le second conflit. Il y a une différence essentielle de méthode entre le chemin suivi depuis quarante ans et la tentative faite aujourd'hui pour arriver à l'intégration. On s'appuyait alors sur l'intégration des marchés, qui devait être obtenue par l'abolition des droits de douane et soutenue par le régime de l'or, parce que l'on croyait dans les vertus d'équilibre du jeu spontané du marché de concurrence reposant sur une monnaie stable. Aujourd'hui, en face des nouvelles orientations de la politique économique qui modifient délibérément les résultats du marché de concurrence, on poursuit un objectif bien plus vaste : l'intégration économique, dont l'intégration des marchés ne constitue que l'un des facteurs. Elle se réalise en effet d'une manière beaucoup plus complexe que la pure et simple élimination des barrières douanières, comme par exemple la coordination des investissements, mesures qui représentent des correctifs au fonctionnement automatique du marché de concurrence. Le marché commun, cette formule agrégée désignant la zone économique intégrée (ou tendant à l'intégration) de la petite Europe n'est donc pas un marché privé de tous liens, qui résulterait de la suppression pure et simple des barrières douanières, entre marchés totalement abandonnés à la concurrence, tant parce que les six marchés nationaux sont soumis aux organisations de producteurs et de travailleurs et à l'action des pouvoirs publics, que parce que les objectifs de l'intégration européenne, haut niveau et stabilité de l'emploi, amélioration du niveau de vie de tous les membres de la Communauté, atténuation des disparités régionales, etc. exigent des modifications plus ou moins sensibles du jeu spontané du marché. C'est plutôt un marché institutionnalisé ou même organisé, dont le fonctionnement repose en partie sur le jeu de la concurrence, en partie sur l'action modificatrice d'organismes publics et d'associations privées de travailleurs et de producteurs.

## Définition de la concurrence

Il ressort de ce qui précède qu'il n'est pas possible d'adopter la notion traditionnelle de la concurrence caractérisée par les éléments suivants : a) pluralité d'entreprises offrant un même produit; b) pouvoir économique presque égal; c) nécessité pour chacune des entreprises d'accepter le prix de marché; d) nécessité pour chacune d'elles de s'adapter pour ne pas être éliminée du marché dès que le prix tend à baisser. Dans bon nombre de branches de la production ces deux conditions ont disparu. Lorsque l'offre provient de quelques grandes entreprises (oligopoles) ou même de deux grandes entreprises seulement (duopoles), lorsque l'une d'elles surpasse par ses dimensions ou sa puissance économique les autres entreprises, de telle sorte qu'elle leur impose pratiquement leur ligne

de conduite sur le marché (price leadership), dans d'autres cas, bien qu'il subsiste une pluralité d'entreprises, il existe tacitement ou expressément un accord qui régleme totalement ou en partie le niveau des prix, le volume de la production ou les zones de vente. Presque toujours, cependant, le secteur public est soustrait, au moins partiellement, à l'obligation d'accepter le prix de marché. Dans l'économie contemporaine coexistent des formes diverses et multiples de marché : la concurrence qui s'éloigne le moins possible de la notion traditionnelle (qui d'ailleurs ne coïncide pas avec la concurrence parfaite répondant comme on le sait à un modèle abstrait), le duopole (qui est cependant une forme extrêmement précaire), l'oligopole, le monopole, les ententes. Il convient de considérer également la demande pour laquelle il existe évidemment des situations analogues; elles ne coïncide cependant pas nécessairement avec les conditions correspondantes de l'offre et cela rend encore plus complexe le cadre du marché dans son ensemble.

Quelle est la dénomination s'appliquant le mieux à cette situation ? Puisqu'une marge de concurrence survit dans toute forme de marché, même dans celles qui sont le plus éloignées de la notion traditionnelle : concurrence des succédanés et concurrence en puissance dans le monopole, concurrence de qualité du produit ou du service rendu dans l'oligopole, concurrence latente dans les ententes, etc., on ne fait pas violence à la réalité si l'on continue à parler de concurrence. C'est la concurrence qui est rendue possible par la structure de l'économie contemporaine, notion essentiellement empirique qui a été également exprimée par une formule théorique : la concurrence effective (ou également workable), ou par une notion plus vague mais plus adéquate : comportement compétitif ou d'émulation.

Dans l'étude des rapports entre le progrès technique et la concurrence, on se réfère à cette notion de concurrence. L'enquête est divisée en deux parties : dans la première on étudie les influences que le progrès technique exerce sur la structure et sur le fonctionnement de la concurrence et l'on examine les directives de politique économique permettant de maintenir, et si possible d'intensifier, la concurrence, dans la seconde, on considère les influences qu'exercent les limitations de la concurrence sur les effets du progrès technique.

## **INFLUENCE DU PROGRÈS TECHNIQUE SUR LA STRUCTURE ET SUR LE FONCTIONNEMENT DE LA CONCURRENCE**

### **Enquête théorique**

Nous pouvons classer schématiquement les divers types de progrès technique en trois catégories selon qu'ils ont un effet restrictif, un effet stimulant ou bien qu'ils sont neutres par rapport à la concurrence.

#### *Types de progrès technique qui restreignent la concurrence*

Il est généralement reconnu que le progrès technique a constitué l'un des facteurs les plus actifs des transformations structurelles de l'économie qui, dans les pays industriellement avancés, ont altéré le régime de concurrence. L'effet modérateur de la con-

currence s'exerce de deux manières : l'agrandissement de la dimension optimum de l'entreprise et le changement de la structure des coûts de l'entreprise avec la prédominance accentuée des coûts fixes sur les coûts variables.

Les progrès techniques en général, et en particulier ceux consistant dans les modifications du processus de production qui en accroissent l'efficacité grâce à l'emploi de machines toujours plus perfectionnées jusqu'au stade de l'automatisation, conduisent à l'agrandissement de la dimension optimum de l'unité productive. On accroît l'optimum purement technique parce que les nouvelles méthodes exigent un quantum de production qui est absolument indispensable à leur réalisation; on accroît l'optimum économique parce que les installations coûteuses ne permettent de produire à des prix accessibles au marché que si le volume de la production est suffisamment important.

Le changement de dimensions de l'entreprise est réalisé par le progrès technique soit par expansion, alimentée par l'afflux de capitaux ou par l'autofinancement, soit par absorption ou fusion avec d'autres unités existantes. On accentue ainsi la concentration de sorte que l'offre d'un produit donné vient à se trouver dans les mains d'un nombre d'unités moins grand qu'avant, ou bien se répartit entre les diverses unités de manière à donner la prédominance à certaines d'entre elles. La structure du marché en reste influencée et peut se transformer en situation d'oligopole ou de duopole ou même, encore que cela soit très rare, de monopole.

Certains types de progrès technique exigent des capitaux si importants qu'aucune entreprise n'est en mesure d'y faire face toute seule : il peut arriver alors que l'on établisse, dans ce but, une forme de coopération entre plusieurs entreprises qui, pour le reste, conservent leur propre individualité. La coopération peut avoir lieu pour des objectifs comportant des liens moins étroits, tels que l'achat en commun de matières premières, l'utilisation en commun de sources d'énergie, de services de publicité, de transport, etc., en vue d'obtenir des réductions de coût que n'aurait pu réaliser l'entreprise toute seule. On arrive ainsi à la formation de groupes : union d'entreprises opérant dans la même branche ou dans diverses branches de production et visant à accroître l'efficacité de chacune d'elles <sup>(1)</sup>. Ces unions, comme nous allons le voir, n'ont pas pour but de limiter la concurrence, mais il est clair que, spécialement lorsqu'il s'agit de groupes horizontaux, une modification des conditions de marché est inévitable.

Les nouvelles techniques productives, en particulier celles qui accentuent la mécanisation et aboutissent à l'automatisation, ont également un autre effet : elles altèrent la structure interne des coûts de l'entreprise en augmentant la part des coûts fixes par rapport aux coûts variables. Généralement le développement des installations n'est pas seulement absolu, mais il est également relatif au volume des autres facteurs employés. En outre, le type de travail exécuté se trouve modifié, dans la mesure où l'on accroît notablement celui hautement spécialisé par rapport à l'autre. En conséquence, le volume des rémuné-

---

<sup>(1)</sup> La première élaboration de la notion de « groupes » se trouve dans la première édition du volume : les syndicats industriels : cartels et groupes, parue à Milan en 1930 (édition allemande Fischer, Iena 1940; édition espagnole Bosch, Barcelonne 1942). Cette notion a été ensuite reprise en France (F. Perroux, La notion du groupe industriel, dans « Revue d'Economie politique » 1931) et ailleurs.

rations d'une part notable du travail acquiert le même caractère que celui relatif au personnel de direction, c'est-à-dire ne varie pas avec les oscillations du volume de la production, parce que les destinataires de ces rémunérations ne sont pas licenciés en cas de diminution de la demande. Tout cela s'exprime en disant que, dans le cadre de l'entreprise, la part des coûts fixes augmente par rapport aux coûts variables. L'accroissement des coûts fixes (qui sont également appelés, mais à tort, coûts constants) par rapport aux coûts variables se produit uniquement dans certaines branches de la production : précisément dans celles qui sont particulièrement propices à la mécanisation allant jusqu'à l'automation (1).

Il en résulte une rigidité de l'entreprise par rapport aux variations de la demande, en particulier par rapport à la diminution de la demande. La réduction de la production donnerait lieu, dans ce cas, à un accroissement du coût unitaire. Et cela aggraverait la situation. Pour faire face à l'augmentation sensible du risque, l'entreprise met en œuvre divers expédients d'organisation : elle étend, soit directement, soit au moyen de l'incorporation ou de la fusion avec d'autres entreprises, la gamme de ses activités propres, en comptant compenser des pertes que pourraient enregistrer certaines d'entre elles par les gains obtenus grâce aux autres; parfois elle s'associe avec des activités productives qui lui sont liées verticalement. Cela ne conduit pas toujours au développement des dimensions de l'entreprise. L'intégration verticale peut être effectuée au moyen de rapports avec des sous-concessionnaires (sous-traitance). Il arrive très souvent que la défense contre le risque consiste dans l'association de plusieurs entreprises en « groupes ». Le lien le plus fréquent est celui des participations actionnaires réciproques en vertu desquelles chaque entreprise est en mesure d'agir sur les décisions des autres. En plus de ce lien, ou indépendamment de lui, on pratique également l'union personnelle consistant à faire

---

(1) Coûts fixes et coûts constants : il s'agit de deux notions différentes. Les premiers s'opposent aux coûts variables et témoignent du comportement différent des divers éléments du coût en fonction des variations de dimensions de l'entreprise. Certains varient proportionnellement, ou plus que proportionnellement, en relation avec les variations du volume de production de l'entreprise : travail, matières premières, énergie, etc., d'autres restent inchangés dans certaines limites malgré la modification de la quantité produite : coût des installations, travail de direction, etc. Il est important de souligner la réserve « dans certaines limites ». Les coûts constants, par contre, qui se distinguent des coûts croissants et décroissants se réfèrent au comportement du coût global de l'entreprise, au fur et à mesure que les dimensions de cette dernière passent de la phase de rendement croissant (coûts décroissants) à celle des rendements décroissants (coûts croissants). La notion des coûts croissants et décroissants est appliquée non seulement à l'entreprise mais également à un secteur productif. On peut ainsi affirmer que l'agriculture travaille à coût croissant tandis que l'industrie a le privilège d'opérer à coût décroissant. Elle est en outre appliquée à l'ensemble de l'économie, en relation avec le niveau de développement atteint. Le rapporteur a introduit cette notion en matière de développement régional pour prouver l'opportunité d'investir dans les zones en retard (par conséquent aussi dans les zones sous-développées) plutôt que dans les zones développées, précisément lorsqu'il est établi que, dans les premières, on a à faire à la phase des coûts décroissants et, dans la seconde, à celle des coûts croissants (Actes du colloque international de l'Université de Liège qui s'est tenu au printemps dernier, dont la publication est imminente). Cependant, dans tous les cas alors que l'on adopte une notion claire de coûts croissants et décroissants, on dit rarement avec précision ce que l'on entend par phase de coûts constants. Quoiqu'il en soit, ce n'est pas le lieu ici de débattre ce point. Il suffit d'avoir indiqué les motifs de la préférence de l'expression de coûts fixes à celle de coûts constants qui, dans la meilleure des hypothèses, sert à qualifier une notion différente de celle à laquelle nous avons à faire lorsque nous étudions l'effet du progrès technique sur la structure des coûts à l'intérieur de l'entreprise.

entrer dans les organes de direction de chaque entreprise des représentants de la direction des autres entreprises (interlocking directorates). Enfin on a recours aux conventions à long terme. Les divers accords mis en œuvre avec les « groupes » tendent à accroître l'efficacité productive des diverses entreprises regroupées, surtout dans la mesure où ils prévoient diverses formes de réduction du risque.

Le problème des coûts fixes demande quelques précisions. Accroissement de l'intensité du capital ne signifie pas toujours augmentation des coûts fixes, puisque les coûts de la main-d'œuvre hautement qualifiée doivent, eux aussi, pour une large part, être considérés aujourd'hui comme étant fixes. De plus, le progrès technique n'est pas seulement « capital using », mais souvent aussi « capital saving ». C'est le cas précisément pour l'automatisation. Souvent on ne procède à des investissements dans des installations automatisées que s'il est encore possible d'incorporer dans le prix les coûts unitaires fixes, même en cas de sous-utilisation des capacités de production de l'entreprise, c'est-à-dire si une certaine insensibilité à l'égard des variations de la demande est garantie. A cette élasticité quantitative s'ajoute d'ailleurs encore l'élasticité qualitative : si la demande d'un produit diminue, le programme de production est adapté à d'autres produits. Cette élasticité est encouragée par des tendances technologiques récentes qui aboutissent à des installations à buts multiples — et cela également dans l'automatisation. L'automatisation flexible existe même dans la production à la chaîne (flexible line). La rigidité inutile de l'entreprise est souvent considérée comme une faute d'organisation du chef d'entreprise, puisque précisément aujourd'hui où les installations risquent très vite d'être périmées techniquement, le chef d'entreprise tient compte, en cas d'investissements nouveaux, des possibilités d'adaptation de ses installations.

Comme facteur de rigidité, il y a souvent lieu de considérer moins les coûts fixes que les coûts de conversion (dans l'automatisation flexible, par exemple, les frais d'installation de nouveaux équipements et les frais du nouveau planning du processus de fabrication). D'ailleurs, la possibilité de conversions qualitatives ne stimule pas toujours la concurrence, puisque la production est vite aiguillée précisément vers des produits moins menacés par la concurrence.

Comme élément restreignant l'élasticité n'intervient que le type de progrès technique qui aboutit à des installations hautement spécialisées, tout au plus susceptibles d'être adaptées à la production de plusieurs qualités d'un même produit, et pour lequel les économies de coûts ne sont pas assez importantes pour qu'une réduction de la marge bénéficiaire permette d'absorber l'augmentation des coûts unitaires, consécutive à un fléchissement de la production. Ce type d'installation se rencontre notamment dans l'industrie lourde (par exemple trains de laminoirs automatisés).

Si l'élasticité de l'entreprise est affectée par le progrès technique, une tendance se fera certainement jour pour dominer le marché et s'assurer des débouchés.

La défense contre le risque n'implique pas en soi de limitation de la concurrence. Mais il est facile d'imaginer que l'agrandissement ou le regroupement des entreprises peut avoir également pour effet la diminution de la concurrence. Cet objectif est directement et consciemment poursuivi lorsque les accords sus-indiqués n'apparaissent pas suffisants pour atténuer, sinon éliminer, le risque. On a recours aux « cartels ». On fixe

des prix minima ou bien des volumes maxima de production, ou bien on délimite des zones de vente réservées à chaque entreprise.

D'une façon schématique, on peut dire que certains types de progrès technique restreignent la concurrence principalement de deux façons : d'une part, en augmentant la dimension optima de l'entreprise, ils réduisent le nombre des concurrents ou modifient leurs rapports mutuels en plaçant un ou plusieurs d'entre eux dans une position dominante, position d'autant plus préjudiciable à la concurrence que l'on trouve plus fréquemment, à la place de l'entreprise, le « groupe » d'entreprises; d'autre part, ils suscitent la formation de cartels.

Comme le nombre de concurrents potentiels existant sur le marché commun est plus élevé que sur les marchés nationaux, la domination, sur le marché même, de groupes plus puissants y est moins marquée, en sorte que les répercussions négatives éventuelles du progrès technique sur la concurrence se trouvent partiellement compensées. D'autre part, le marché commun, plus étendu, permet précisément d'appliquer des formes de spécialisation dans la production en grandes séries ou dans la production de masse où l'entreprise spécialisée est particulièrement importante et acquiert sur son marché partiel une position dominante. Cependant, les accords — même ceux qui ont pour objet des spécialisations par rationalisation — sont également rendus plus difficiles par le plus grand nombre de participants au marché.

### *Types de progrès technique qui stimulent la concurrence*

A titre d'exemple, on peut citer ici deux types de progrès technique susceptibles d'avoir des répercussions bénéfiques sur la concurrence : l'un a une valeur générale, l'autre se réfère particulièrement au marché commun.

Il y a des innovations techniques qui ont pour effet de « dé-localiser » certaines activités de productions déterminées, soit parce qu'elles introduisent sur le marché des matières premières nouvelles qui remplacent celles que l'on ne trouvait jusque-là qu'en un point ou en un petit nombre de points, soit parce qu'elles abaissent tellement les coûts de transport qu'elles annulent d'autres avantages spécifiques de la localisation. Elles entraînent ainsi l'effondrement ou l'affaiblissement des positions de monopole qui étaient liées à ces avantages de situation, soit du point de vue des matières premières, soit du point de vue des débouchés.

En ce qui concerne le marché commun, le problème a deux aspects : d'une part, l'augmentation des dimensions d'une entreprise jusqu'à ce que cette entreprise acquière une position dominante dans le cadre du marché national cesse d'avoir une influence négative sur la concurrence quand l'entreprise vient à opérer sur le marché commun; d'autre part, à côté de la réduction éventuelle du champ de la concurrence au sein du Marché commun, il convient de prendre en considération l'accroissement de la capacité concurrentielle des organismes les plus puissants de la petite Europe à l'égard des entreprises américaines.

Aux deux exemples cités, on peut ajouter les éléments suivants :

Le progrès technique, notamment en matière de gestion des entreprises, favorise la décentralisation ou l'octroi de budgets indépendants aux divers départements d'une grande entreprise; ceci tend à réintroduire la concurrence dans le sens d'une « émulation » entre ces divers départements.

L'augmentation du volume de l'offre due au progrès technique, et particulièrement à l'automatisation, impose des efforts de vente supplémentaires pour assurer un débouché à ces productions accrues, et ceci aussi est de nature à favoriser un esprit de rivalité.

Si le progrès technique entraîne un taux d'expansion élevé et continu, les entreprises ne cherchent pas à se protéger contre les concurrents et à avoir des pratiques restrictives qui ne se justifient plus dans une atmosphère d'expansion.

Les progrès réalisés dans les techniques d'information du consommateur tendent à renforcer la concurrence dans la mesure où le marché devient plus transparent.

La baisse des coûts résultant du progrès technique peut entraîner une forte augmentation des quantités demandées par de nouvelles tranches de population, ce qui favorise l'entrée sur ce marché élargi de nouveaux concurrents.

Le comportement concurrentiel n'est pas seulement déterminé par la dimension d'une entreprise et par sa faculté d'adaptation, mais encore par les relations qui existent entre sa production et les productions d'autres entreprises. Ce qui importe ici, c'est la facilité avec laquelle un produit peut être remplacé par un autre, c'est-à-dire l'importance de l'élasticité de substitution. Plus cette élasticité est grande, plus le produit intéressé est exposé à la concurrence. Il semble donc que de nombreux types de produits techniques ont augmenté la possibilité de substitution des produits. Des produits tout à fait différents, au point de vue technique, sont substituables les uns aux autres aux yeux du consommateur final, soit parce qu'ils servent à des fins analogues, soit parce qu'ils se trouvent placés en concurrence parfaite par rapport à l'emploi des revenus des consommateurs. Cette possibilité de substitution est encore plus nette en ce qui concerne les matières premières industrielles, dont il apparaît toujours de nouvelles (fibres artificielles, matières plastiques) qui sont en concurrence les unes avec les autres, ainsi qu'avec les matières premières traditionnelles. A cette possibilité de substitution matérielle s'ajoute encore la possibilité de substitution géographique, car l'amélioration des techniques de transport et des techniques de vente permet de mettre en concurrence des producteurs très éloignés les uns des autres. En introduisant de nouveaux produits sur le marché, le progrès technique stimule donc la concurrence. Malheureusement, souvent cela n'est pas lié à l'entrée de nouvelles firmes sur le marché, puisque les nouveaux produits sont souvent jetés sur le marché par de grandes entreprises déjà existantes, il en résulte que plusieurs produits sont soumis ensemble au comportement d'une entreprise monopolistique à production multiple, recherchant le maximum de bénéfice. Les positions dominantes de grandes entreprises ne sont affectées par la concurrence de substitution que si l'entrée sur le marché de nouveaux concurrents, apportant des nouveautés techniques, est encouragée par une politique adéquate en matière de concurrence et de crédit.



Les produits risquant toujours d'être éliminés par de nouveaux produits de substitution et ce danger augmentant également le risque de vieillissement technique des installations de production, l'accroissement de la concurrence de substitution peut toutefois inciter les entreprises à éviter la pression de la concurrence. Elles vont donc essayer de fabriquer des produits auxquels il est particulièrement difficile d'en substituer d'autres, et de les différencier fortement de ceux d'autres entreprises. Si une telle différenciation leur réussit, la concurrence se trouve de nouveau atténuée; de plus, une différenciation très large et très nuancée ne peut aboutir qu'à de petites séries de production, en sorte que l'avantage technique inhérent aux nouveaux procédés de production en grandes séries ne peut pas être mis à profit. (A cela s'oppose de nouveau la flexibilité de certaines productions automatisées à la chaîne). En ce qui concerne les entreprises jouissant sur le marché d'une position monopolistique, les nouvelles techniques flexibles de production permettent précisément d'établir une meilleure division du marché, par différenciation des produits, et d'écarter un peu plus « le bénéfice différentiel du consommateur ».

Si la fabrication de produits nouveaux et de types variés de produits se développe sur une très grande échelle, l'entrepreneur individuel qui espère acquérir, grâce à son nouveau produit, une plus forte position sur le marché, sera déçu, car sa nouveauté se trouvera en concurrence totale avec d'autres produits nouveaux en ce qui concerne les revenus du consommateur. Cette évolution est d'autant plus probable que le marché global est plus étendu et que le nombre de concurrents potentiels apportant de nouveaux produits est plus élevé. Dans le marché commun, la stimulation de la concurrence de substitution par le progrès technique aura probablement des effets réellement positifs.

La concurrence de substitution est affaiblie par le fait que les produits qui y sont soumis jouissent souvent de la protection d'une marque; ainsi la mise sur le marché de produits très voisins et donc concurrents, est rendue plus difficile, surtout si la marque jouit d'un « monopole d'opinion ». Souvent, des produits protégés par des marques de fabrique ou de commerce ne présentent que des différences minimes au point de vue technique par rapport aux autres produits. Il est même possible que des produits techniquement meilleurs, et dont le prix répond plus à leur valeur intrinsèque, ne peuvent pas soutenir la publicité faite à d'autres articles qui, peut-être, ne présentent que des innovations techniques « non véritables ». En ce qui concerne la politique de concurrence, la question se pose donc de savoir dans quelle mesure elle doit restreindre la protection des marques de fabrique, dans l'intérêt d'une stimulation du progrès technique par la concurrence de substitution. On pourrait même songer à encourager la possibilité de substitution de produits en informant le consommateur de la similitude de qualité, au moyen de labels officiels de qualité qui, dans le Marché commun, ne devraient évidemment pas être uniquement des labels de qualité nationaux.

### *Effet de la situation concurrentielle sur le progrès technique*

Si le progrès technique exerce une influence sur les dimensions et le comportement des entreprises ainsi que sur la situation du marché, inversement, la situation concurrentielle se répercute sur le progrès technique. Plus la concurrence est forte, plus le chef d'entreprise sera incité à réaliser néanmoins un profit encore plus élevé, soit en essayant, par l'amélioration du procédé de fabrication, de chercher à obtenir une avance sur ses

concurrents au point de vue des coûts (c'est-à-dire un bénéfice différentiel), soit en créant un nouveau produit qu'il met en vente sur le marché en tant que producteur exclusif, et qui lui promet provisoirement un bénéfice de monopole (bénéfice de pionnier).

Pour qu'un tel comportement soit possible, il faut toutefois qu'il existe une concurrence active entre produits et processus hétérogènes. Une forme de marché proche de la concurrence parfaite, où chacun ne s'adapte au prix du marché qu'en variant les quantités de produits offerts, n'est pas favorable au progrès technique. En réalité, cette forme de marché ne joue presque aucun rôle; en revanche, l'on trouve couramment dans de nombreux domaines de l'économie une attitude traditionnellement « petite bourgeoise » : ainsi, par exemple, dans le commerce de détail parfois, et dans certains secteurs de la petite industrie française qui recherchent toujours un bénéfice garanti tout en conservant les mêmes produits et les mêmes processus de fabrication et qui ont donc tendance à conclure des accords et à exiger de l'Etat des aides qui leur permettent de réaliser un bénéfice suffisant pour un chiffre d'affaires minime, mais garanti. Une telle attitude sur le marché entrave même le progrès technique. Dans les secteurs économiques où prédominent la concurrence hétérogène et la concurrence oligopolistique, le progrès technique est stimulé puisque, dans ce cas, la concurrence prend essentiellement la forme d'une concurrence de qualité qui pousse à la création de produits toujours nouveaux. Dans ces secteurs, la concurrence au point de vue des prix est très faible; néanmoins, la situation du marché impose également une diminution des coûts par l'amélioration des processus de production; en effet, il est nécessaire de compenser par des mesures de rationalisation la pression que ces améliorations — tout d'abord onéreuses — exercent sur les marges bénéficiaires. A ce propos, il convient de souligner notamment le rôle des innovateurs qui, par leur dynamisme, obligent leurs concurrents à s'aligner sur l'évolution des techniques et des méthodes d'organisation des entreprises.

Le stimulant de l'innovation technique est constitué par le bénéfice de pionnier ou bénéfice différentiel escompté, dont le montant ne dépend pas seulement de l'effort de l'entrepreneur, mais encore du régime fiscal et surtout, dans cet ordre d'idées, des obstacles qui empêchent l'innovation technique d'être imitée. En plus des autres obstacles qui barrent aux nouveaux concurrents l'entrée sur le marché (base de capital, obtention de crédits, etc.), il faut également songer à la protection des brevets.

Il faut, d'une part, qu'elle soit assez forte pour que le novateur ait intérêt à obtenir ce profit de monopole provisoire et, d'autre part, assez faible pour ne pas paralyser la pression de la concurrence. En ce qui concerne le marché commun, la question se pose ici d'un rapprochement des législations sur les brevets; il faut d'ailleurs souligner de nouveau la pression accrue qu'exerce la concurrence dans un marché élargi. Sur un grand marché, le chef d'entreprise doit s'attendre en permanence à des nouveautés surprenantes que ses concurrents plus nombreux pourront présenter. Le marché européen de l'automobile offre un bon exemple d'améliorations permanentes du produit offert, alors que la politique des prix reste relativement peu active.

Si la pression exercée par la concurrence constitue un stimulant pour l'introduction de nouveautés techniques, le progrès technique exige, pour pouvoir se réaliser, des entreprises capables de supporter le risque élevé de vieillissement technique et les coûts élevés

des recherches techniques qui, pour leur part, peuvent encore comporter le risque d'aboutir à un échec. Ce n'est sans doute le cas que pour de grandes entreprises jouissant d'une position financière particulièrement favorable, c'est-à-dire d'une forte position sur le marché; d'où la vieille thèse selon laquelle le monopole stimulerait le progrès technique, puisqu'il peut se permettre des « investments in knowledge » non directement productifs.

En l'occurrence, il doit toujours s'agir d'un monopole exposé à une forte concurrence de substitution, puisqu'un monopole assuré — par exemple par la protection des droits de douane ou par des mesures administratives — n'a aucune raison de recourir à des mesures particulières de rationalisation et d'améliorer ses produits. Si le détenteur d'un monopole réussit à étouffer la concurrence potentielle, le progrès technique est compromis. Il existe des exemples de grandes entreprises qui ont écarté du marché des innovateurs moins importants, en les entraînant dans de longs et coûteux procès à propos de la législation des brevets, grâce à leur important portefeuille de brevets, ou en rachetant tout simplement les brevets pour empêcher leur exploitation. Il est également possible d'étouffer un propre brevet, surtout lorsqu'il s'agit de nouveautés qui déprécieraient totalement les installations existantes. On aboutit alors également à des accords entre concurrents pour éviter l'introduction de certaines nouveautés, par exemple de nouveautés qui augmentent à tel point la durée de biens de consommation que les ventes du secteur économique intéressé en pâtiraient notablement (exemples : ampoules électriques, bas). Il faut s'attendre que l'existence d'un marché élargi rende de telles pratiques plus difficiles. En raison de la forme moderne du marché industriel, il faut s'attendre à un renforcement de la tendance des dernières décennies, à savoir à une amélioration progressive des biens de consommation à la suite de petites modifications techniques, évitant les bouleversements subits qui entraînent la dévalorisation des installations existantes et permettent ainsi aux entreprises de financer l'amortissement accéléré de leur installation et le perfectionnement technique.

En ce qui concerne les recherches industrielles, les petites et moyennes entreprises ne sont pas nécessairement dans une position inférieure à celles des grandes entreprises : elles peuvent créer des services communs de recherche et demander à des instituts de recherche du secteur commercial de procéder à des études particulières. Si l'initiative privée fait défaut, il est possible de créer des instituts de recherche publics, spécialement destinés à satisfaire les besoins des petites entreprises, comme le démontre l'exemple néerlandais. Cela ne constituerait pas seulement un élément de la politique structurelle, mais encore de la politique en matière de concurrence, puisque la concurrence des entreprises moyennes possédant un équipement moderne pourrait empêcher les grandes entreprises de se reposer sur leurs rentes de monopole.

Dans la concurrence de substitution qui stimule le progrès ce ne sont pas seulement le prix et la qualité des produits qui jouent un rôle, mais aussi la publicité. C'est celle-ci, en fin de compte, qui permet aux produits nouveaux de s'imposer sur le marché, parce qu'elle les fait connaître. Si elle déborde ce cadre, elle crée toutefois des monopoles d'opinion, ennemis du progrès.

Pour compléter, il conviendrait de faire remarquer encore que la situation concurrentielle qui contribue au progrès technique est, pour sa part, tributaire de la situation con-

joncturelle : la concurrence accrue pendant les périodes de crise peut exiger des nouveautés qui visent à la rationalisation ou qui stimulent la demande; leur financement est toutefois tributaire de la réalisation de bénéfices élevés pendant les périodes d'essor conjoncturel. Inversement, le progrès technique peut avoir une influence stimulante sur la conjoncture (vagues d'innovation).

### *Types de progrès techniques neutres du point de vue de la concurrence*

Si l'on prend à la lettre l'expression « neutre », il faut peut-être admettre qu'il n'existe pas de tels types de progrès technique. Il semble inévitable que le progrès technique entraîne des modifications de la concurrence dans le sens d'une restriction ou au contraire d'une intensification. Cependant on ne peut exclure quelques cas dans lesquels ces effets sont assez peu sensibles pour que l'on puisse qualifier de neutres les types de progrès technique correspondants. En voici deux exemples : le lancement d'un produit nouveau, quand il n'est pas opéré par une entreprise pré-existante mais par une nouvelle entreprise, ne doit pas nécessairement changer la structure concurrentielle du marché. Cependant il est plus probable que la concurrence en sera stimulée. En effet, s'il s'agit d'un bien de consommation, la demande de ce bien entrera en concurrence avec celle des biens traditionnels, et il en est de même dans le cas d'un bien de production. Toutefois, ceci suppose que l'on prête au terme de concurrence une signification différente de celle qui lui est donnée ici. Si nous nous en tenons à cette dernière, nous ne pouvons prévoir une intensification de la concurrence.

Il y a également neutralité quand les innovations techniques sont mises en œuvre simultanément, ou presque, par tous les concurrents. Ces innovations ont indubitablement des répercussions sur toute l'économie. Mais puisque le nombre des concurrents et leurs rapports mutuels restent inchangés, on peut présumer qu'il n'en résultera pas de modification sensible de la structure de la concurrence dans la branche d'activité en question.

### **Principes à suivre en matière de politique économique afin d'assurer la protection de la concurrence**

Le progrès technique a un caractère ambivalent. Il stimule l'esprit de compétition des producteurs et mobilise les énergies, mais il favorise aussi très certainement le mouvement de concentration et d'ententes, bien que celui-ci dépende aussi, très largement, de l'étendue du marché. C'est le progrès technique qui explique la concentration qui s'est manifestée au cours de ces dernières années, notamment dans l'industrie automobile en France, dans la métallurgie et la sidérurgie italiennes; c'est lui qui prétend justifier la fusion projetée, en Allemagne, entre les deux tronçons du groupe Thyssen, l'établissement à Dunkerque d'un groupe Usinor très puissant, etc. Mais, avant de dénoncer cette tendance de l'industrie européenne à imiter le gigantisme américain ou soviétique, il convient de se rappeler que le bloc économique formé par l'Europe des Six est à l'échelle des deux autres « Grands ». Une concentration qui apparaît redoutable, car elle fait obstacle au jeu normal de la concurrence, sur un marché de 30 à 50 millions de consommateurs, ne présente plus de danger sur un marché de 150 à 160 millions de consommateurs,

marché qui est comparable à celui des U. S. A. Quand on tient compte du fait que l'on passe, avec la C. E. E., des marchés nationaux cloisonnés au vaste marché des Six, on est bien obligé de reconnaître qu'il n'y a pas, de ce point de vue, péril en la demeure. Car il faut noter que la concentration est bien plus forte aux Etats-Unis (où, en 1959, dix entreprises fournissent 80 % de la production d'acier et deux entreprises 45 %), que dans l'Europe des Six (où 35 entreprises produisent 80 % de l'acier et la plus grosse firme produit 6 %). La grande entreprise belge Cockerill-Ougrée, fusionnée après la constitution de la C. E. C. A., qui représente une part importante de la production nationale belge, ne produit que 4 % de l'acier européen. De même, la fusion d'où est issue la société Lorraine-Escaut ne donne pas un complexe industriel dépassant 4 % de l'acier de l'Europe des Six. Il en va de même de la récente reconcentration des sociétés Krupp ou Thyssen. Il semble bien que la structure des industries est aujourd'hui moins concentrée qu'avant la C. E. C. A. ou la C. E. E. et que la puissance économique relative des entreprises par rapport à la production d'ensemble a été réduite. La concentration dans le marché des Six, en tout état de cause, ne serait excessive que si :

a) elle se faisait au profit exclusif de l'une quelconque des nations-membres, aussi longtemps du moins que les Six ne formeront pas une seule nation;

b) dans chacun des pays, elle supprimait toute lutte entre firmes ou groupes. Car alors, la concurrence aurait disparu. Dans ce cas, que conviendrait-il de faire ?

### *Principes généraux*

Les rédacteurs du traité de Rome (signé le 25 mars 1957), qui ont fait insérer l'article 87 spécifiant que, « dans un délai de trois ans à compter de l'entrée en vigueur du présent Traité, le Conseil, statuant à l'unanimité, sur proposition de la Commission et après consultation de l'Assemblée, arrête tous règlements ou directives utiles en vue de l'application des principes figurant aux articles 85 et 86 », ont fait preuve d'une grande circonspection. Ils ont, en somme, reconnu que le problème de la concentration et des ententes dans le Marché commun européen était extrêmement complexe et ne pouvait recevoir de solution rapide, simple et uniforme. Plus vagues que les articles correspondants du traité de la C. E. C. A. (65, 66, 67), les articles 85, 86, 87, ne définissent pas une politique générale de la concurrence; il n'y a pas, comme dans le traité de la C. E. C. A. de distinction nette entre cartels interdits, concentrations verticales soumises à autorisation et concentrations horizontales plutôt favorisées, sauf cas extrêmes. Et il y a là, certes, un progrès sensible. On peut pourtant penser que les rédacteurs du Traité, tout en demeurant prisonniers d'une conception périmée de la concurrence, n'ont pas poussé leur analyse assez loin.

a) La véritable concurrence, celle qui suscite le progrès technique en faisant miroiter des profits substantiels pour ceux qui réussissent, et en menaçant de la faillite ceux qui échouent, ne se définit pas seulement par le nombre des participants sur le marché, mais par l'existence de concurrents réels et potentiels, capables de s'agrandir et de se renforcer aux dépens des autres concurrents.

Les Américains ont prétendu qu'en Europe, ni le monopole ni la concurrence n'engendraient le progrès technique. Ils observaient, d'une part, les firmes monopo-

listiques qui avaient des possibilités (capitaux, main-d'œuvre qualifiée, etc.), mais à qui manquaient les stimulants, et qui avaient tendance à s'orienter dans la voie du malthusianisme économique et à protéger les entreprises moins productives du même groupe en vue de maintenir leurs « super-profits » et, d'autre part, de petites firmes « compétitives » que la concurrence stimulait, qui s'efforçaient de promouvoir et d'utiliser les innovations mais qui, opérant sur une trop petite échelle, manquaient de possibilités réelles de conquérir le marché.

C'est que, très souvent, le grand nombre implique que chaque firme n'a qu'une faible capacité productive et aucune volonté de changer d'échelle pour s'emparer des marchés des autres. En France, les multiples exploitations familiales ou artisanales se contentent de vivre dans l'immobilité. L'élargissement de leurs débouchés supposerait, de leur part, une modification de structure, l'appel au marché des capitaux, l'organisation de services administratifs et financiers, très souvent aussi une transformation de leur statut juridique (de la société de personnes à la société de capitaux), qui enlèverait à leur chef l'indépendance et introduirait un contrôle et des complications dont ils ne veulent pas. Un secteur composé d'une firme importante et d'une multitude de petites firmes n'ayant aucune volonté d'expansion, n'a aucun caractère concurrentiel, au vrai sens du mot, bien qu'il remplisse la condition du « grand nombre ». Or, le « grand nombre », seul, ne fait pas un véritable marché compétitif et constitue souvent un obstacle à l'innovation lorsque celle-ci dépend d'une meilleure exploitation des « economics of scale ». Le signe de la concurrence, dit Scitovsky, « c'est une grande élasticité de prix ainsi que l'élasticité croisée de l'offre et de la demande (produits substituables) », c'est la capacité — et aussi la volonté — de chaque firme de s'agrandir aux dépens des autres.

Or, de ce point de vue, il n'est peut-être pas faux d'affirmer, avec Galbraith, « qu'une industrie doit comporter un élément monopolistique si elle veut progresser ». Telle est la conception de la concurrence active, dynamique, effective (workable), de la « vraie » concurrence, celle à laquelle Stuart-Mill pensait dans ses « Principles of Political Economy ». C'est donc, en fin de compte, cet aspect agressif de la concurrence qui est le caractère essentiel du comportement compétitif.

b) S'ils avaient analysé ainsi le concept de concurrence, les rédacteurs du traité de Rome auraient été conduits à admettre que la concurrence ne doit pas s'apprécier en fonction d'une certaine structure des marchés, mais en fonction des résultats qu'elle apporte. Cela signifie qu'à l'idée d'une classification abstraite des ententes et concentrations en licites et illicites, il faut substituer l'idée que, quelle que soit la forme ou la nature de la concentration ou de l'entente, celle-ci peut, simultanément ou successivement selon l'acte entrepris et selon la situation conjoncturelle, avoir sur l'économie des conséquences favorables ou des conséquences néfastes.

Entre les ententes néfastes et les ententes heureuses — qui ne le sont d'ailleurs jamais totalement et exclusivement — la majorité des ententes se présente avec des traits incertains. Il apparaît pratiquement impossible, étant donné l'enchevêtrement des effets favorables et des effets nuisibles des divers groupes, de porter condamnation contre ceux d'un certain type. Il arrive qu'effets de productivité (bons) et effets de monopole (mauvais) se réalisent au même moment. C'est le cas d'une grande firme qui ne veut pas éliminer les petites firmes concurrentes, à la fois dans le désir condamnable de maintenir des

« super-profits », et dans le désir louable de spécialiser les productions sans « mettre personne à la porte ».

D'autre part, au cours du temps, les difficultés pour classer les ententes en bonnes et mauvaises apparaissent plus grandes encore.

D'abord, au cours du cycle, d'une phase de prospérité à une phase de dépression, les conditions se modifiant profondément, le comportement d'une même firme peut être très différent : condamnable à un moment, il devient — ou peut devenir — souhaitable quelque temps après.

Puis, la politique d'une firme se modifie dans le temps, au fur et à mesure qu'elle s'affirme sur le marché. Par la baisse brutale des prix, parfois au-dessous du prix de revient, elle s'efforce de conquérir le marché et d'éliminer les concurrents. Puis, ayant acquis une position de monopole, elle relève les prix et rançonne le consommateur.

Enfin, il convient de distinguer la courte et la longue période. Comme le souligne Schumpeter, « l'entreprise géante est finalement devenue le moteur le plus puissant du progrès et, en particulier, de l'expansion à long terme de la production totale : or, ces résultats ont été acquis... dans une mesure considérable par cette stratégie (et cette politique des prix) dont l'aspect est malthusien quand on l'observe dans un cas spécifique et à un moment donné ». Il s'agit là du maintien de prix élevés assurant des « super-profits » aussi longtemps que l'entreprise n'a pas de concurrente sur le marché. Mais, lorsque la concurrence se manifeste, les « super-profits » investis dans des innovations techniques deviennent alors un facteur de baisse ultérieure des prix. Ce qui est condamnable en statique devient utile en dynamique.

Ententes et concentrations doivent, en somme, être appréciées d'après leurs comportements respectifs et non pas simplement sur la base de leur conformité ou de leur non conformité à la structure, dite concurrentielle, du marché. La concurrence n'est pas une fin en soi. L'objectif à atteindre n'est pas une structure déterminée du marché, mais le progrès économique. D'autres structures que la structure concurrentielle apparaissent capables d'assurer la réalisation de cet objectif. Toute réglementation trop générale et trop abstraite doit donc être proscrite.

### *Principes relatifs à la discipline des ententes et de la concentration*

Ce n'est donc pas la forme qu'il faut condamner, mais l'action ou le comportement. Tel est le principe dont la mise en œuvre est loin d'être aisée et ne doit pas manquer de susciter maintes controverses. Il est peut-être possible néanmoins de fixer quelques lignes directrices pour l'application du principe général. Il serait insensé — répétons-le — d'interdire, au nom du dogme libéral, les ententes et concentrations qui, en fin de compte, constituent le ciment de la solidarité économique des six économies (tant il est vrai que ce sont les industriels qui feront l'Europe, qu'on le veuille ou non) : mais il est absolument légitime de prévoir mesures ou procédés pour empêcher qu'elles ne soient malthusiennes (en limitant la production pour élever les profits), qu'elles ne visent au maintien de prix élevés (rançonnant ainsi les consommateurs), ou qu'elles ne tendent, par une rationalisation mal comprise, à réduire le nombre d'emplois (lésant ainsi les travailleurs).

Dans chacun de ces trois cas, que faut-il faire ?

a) A vrai dire, le risque de malthusianisme économique n'est guère à redouter dans la Communauté économique européenne à l'heure actuelle. Cela pour trois raisons :

— D'abord, parce que l'élargissement considérable du marché résultant de la mise en œuvre de la C. E. E., en offrant des débouchés plus larges, pousse les entreprises à accroître leur production. Ces jours derniers, devant certaines menaces de récession dans le secteur automobile, les dirigeants de la régie Renault proposent de suivre l'exemple de Volkswagen et d'augmenter les investissements.

— Ensuite, parce que le monde, même le monde occidental, connaît une croissance démographique exceptionnelle qui fait prévoir, pour un avenir très proche, un accroissement considérable de la demande que le progrès technique permet de satisfaire.

— Enfin, parce que l'éventualité d'une crise économique du genre de celle que le monde a connue en 1929-1930 — cette éventualité étant la cause principale du climat malthusien — n'est plus à redouter du fait de la compétition entre l'U. R. S. S. et les U. S. A.; l'Amérique ne peut aujourd'hui, « se payer le luxe » de ces « maladies de riches » que sont les crises et, en fait, il n'y a plus de crises. C'est sur le terrain de la croissance que la lutte s'est engagée.

Si toutefois un risque de malthusianisme se précisait, les gouvernements ne seraient pas désarmés. La création — ou la simple menace de création — d'entreprises nationalisées est susceptible de stimuler les entreprises privées dans la recherche de la productivité et dans l'exploration de nouveaux débouchés. L'exemple de la firme automobile Renault en France prouve que ce stimulant n'est pas dénué de toute efficacité.

b) La concurrence d'entreprises nationalisées peut aussi, dans une certaine mesure, faire obstacle à une politique de maintien de prix élevés par les groupes privés. Mais on peut compter, en outre, sur le « pouvoir compensateur » des firmes acheteuses. Et les pouvoirs publics doivent stimuler leur création, au besoin par des avantages d'ordre divers, fiscaux notamment. Car, contrairement à ce que pense Galbraith, ces « pouvoirs compensateurs » du pouvoir économique ne surgissent pas automatiquement en réponse à un processus de concentration croissante. Ainsi, il n'y a pas de pouvoir compensateur des acheteurs dans le domaine du charbon et de l'acier en raison du mouvement de concentration verticale qui caractérise ce secteur. Un tel contrepois est véritablement « miné » par cette forme de concentration qui place sous la même autorité les divers stades de manipulation du produit, depuis l'extraction de la matière première jusqu'à la vente du produit fini sur le marché de consommation.

Or, si la régularisation automatique par neutralisation réciproque des pouvoirs reste souvent incertaine, il convient de confier aux institutions du Marché commun et aux Etats nationaux le soin d'encourager le développement de ces pouvoirs.

En Suède, le mouvement coopératif joue effectivement le rôle de « pouvoir compensateur ». On peut penser qu'à l'origine, il a été créé pour des raisons idéologiques. Mais par la suite, il s'est révélé comme susceptible de remplir efficacement le rôle de « trust antitrust ».



En Grande-Bretagne, les producteurs d'automobiles réussissent à tenir en respect les fabricants de pneumatiques dont cinq seulement représentent 95 % de la production. Il en est de même pour le trust des carburateurs qui domine les producteurs automobiles des six pays, mais est également dominé par eux. De même, l'industrie des lampes et tubes électriques a dû consentir des baisses importantes aux fabricants de postes de radio et de télévision. Sans doute, comme nous le disions, la grande firme concentrée peut miner l'exercice de ce « pouvoir compensateur » des acheteurs par l'intégration verticale. On peut noter à ce sujet l'importance du système fiscal adopté : le système de l'impôt à cascade favorise l'intégration verticale alors que le système de la taxe à la valeur ajoutée (adopté notamment en France) est neutre à cet égard. C'est pourquoi les Etats doivent surveiller de très près cette forme de concentration et, le cas échéant, faire eux-mêmes le contrepois en tant qu'acheteurs, soit grâce aux entreprises nationalisées, soit par les ministères, ceux des P. T. T. ou de la santé, par exemple, qui sont acheteurs exclusifs ou presque exclusifs de certains produits.

c) Enfin, le risque de sous-emploi est un risque réel. Il résulte de ce que Sauvy appelle le progrès récessif qui est celui qui « agrandit l'homme par rapport à la nature » et se révèle donc source de chômage. Dans la mesure où on le peut, il convient donc d'encourager, de préférence le progrès processif qui, à l'inverse, « agrandit la nature par rapport à l'homme » et crée donc des emplois nouveaux (1). C'est le cas de toutes les inventions qui permettent l'utilisation industrielle d'une matière première nouvelle ou de moins bonne qualité, ou de la découverte de nouvelles sources d'énergie.

De ce point de vue, les syndicats ouvriers peuvent, s'ils le veulent, constituer un « pouvoir compensateur » efficace. Il est d'ailleurs inéluctable qu'au fur et à mesure de l'intégration des six pays européens, des contacts seront pris par les grandes formations syndicales nationales en vue de la création d'une centrale européenne. Un comité syndical de coordination et d'action des pays du Marché commun a vu le jour en septembre 1958 avec la participation de plusieurs centrales nationales, dont la C. G. T. française qui, comme la C. G. I. L. italienne, n'est pas représentée dans les institutions du Marché commun. Ce qui rend l'entreprise difficile, ce sont les diversités de structures et de tendances idéologiques des fédérations syndicales au sein des six pays. Une unité d'action entre les syndicats non communistes n'en est pas moins souhaitable pour éviter que les groupes économiques privés ne fassent payer aux apporteurs du facteur travail les avantages consentis aux consommateurs, ou créent du chômage par une rationalisation mal comprise.

Car, dans l'esprit même du traité de Rome, c'est à une harmonisation par le haut des charges sociales, des salaires et des conditions de vie des populations intéressées que l'on doit aboutir. Ceux qui pensent qu'il pourrait y avoir nivellement par le bas n'ont aucune idée de la puissance syndicale des travailleurs des six pays, s'ils étaient conduits à s'unir dans une défense commune de leur emploi et de leur niveau de vie.

---

(1) Il existe une troisième sorte de progrès : les progrès directement récessifs, mais finalement processifs, grâce aux changements de consommation. Celui-là est également bienfaisant, quoique à plus longue échéance.

*Politique fiscale et aides étatiques  
en tant que moyens de la politique concurrentielle*

L'influence de la fiscalité sur la situation concurrentielle et le progrès technique est très diverse. Nous ne soulignerons donc que quelques points importants :

— L'imposition des coûts de recherches : selon que ces coûts sont déductibles ou non, le développement des nouveautés techniques est stimulé ou entravé. En ce qui concerne le Marché commun, une réglementation uniforme s'impose afin que le niveau technique des pays membres ne présente pas de divergences inutiles.

— L'imposition des processus de production varie selon que ces processus sont axés sur la main-d'œuvre ou sur le capital (ex. : taxes sur les exploitations et contributions sur les montants des salaires ou sur le capital professionnel). Ainsi, il se pourrait qu'un nouveau processus de fabrication apparaisse dans un pays comme un progrès réduisant les coûts, alors que ce ne serait pas le cas dans un autre pays. De même, la distribution centralisée des facteurs de production entre les secteurs de l'économie en est affectée.

— L'entrée de nouvelles entreprises sur le marché est influencée, entre autres, par les taxes qui se rattachent à l'acte de constitution. (Les droits de brevets et de licences ont évidemment une influence encore plus forte sur l'entrée d'innovateurs dans une branche de l'économie.)

— La concentration des établissements ou des entreprises est fortement influencée par le régime fiscal : qu'on songe, en l'occurrence, surtout à la taxe à cascade appliquée en Allemagne et aux Pays-Bas sur le chiffre d'affaires brut, à la double imposition au titre de l'impôt sur les sociétés et au titre de l'impôt sur le revenu, etc. (en Allemagne, les réglementations correspondantes sont favorables aux ententes en vertu du principe des liens organiques en ce qui concerne l'impôt sur le chiffre d'affaires et en vertu du privilège des sociétés-mères en ce qui concerne l'impôt sur les sociétés). Comme le progrès technique peut favoriser la concentration verticale (par exemple, travaux à la chaleur, nouvelles techniques de transport à l'intérieur de l'entreprise, etc.), le régime fiscal agit par ce moyen sur la réalisation du progrès technique. Il en est de même de la concentration horizontale qui peut être le résultat de la spécialisation des établissements associés en vue d'une rationalisation ou encore une mesure prise pour diviser les risques en raison du risque élevé de vieillissement technique. Mais, comme le progrès technique dépend également de la pression exercée par la concurrence, sa réalisation est entravée par des concentrations défavorables à la concurrence qui peuvent être le résultat du régime fiscal.

— De même, les formes de financement, surtout les rapports entre capital propre et capital étranger, dépendent du régime fiscal. Si le financement est sain, le progrès technique peut parfaitement avoir une influence sur le rapport entre le capital propre et le capital étranger (par ex. en diminuant le fonds de roulement souvent financé par des capitaux étrangers, au moyen de l'accélération de sa vitesse de rotation). Par le biais des méthodes de financement, le régime fiscal peut donc avoir une influence sur le progrès technique. En Allemagne, le financement à l'aide de capitaux étrangers est particulièrement favorisé au point de vue fiscal.

Enfin, le régime fiscal frappe différemment les sociétés de capitaux et les entrepreneurs indépendants. Comme ces deux formes d'entreprises représentent souvent des types d'établissements techniquement différents, il en résulte une incidence sur le progrès technique, surtout sur les rapports entre les techniques des grands et des moyens établissements. Par exemple, si l'impôt sur le revenu est soumis à une progression très nette, alors que la taxe sur les sociétés ne l'est pas, la société de capitaux, et par suite surtout le grand établissement, se trouve fiscalement stimulée. Il est vrai que l'équilibre peut être rétabli si, dans les deux formes d'entreprises, le bénéfice non distribué est soumis à un même traitement fiscal. Si les bénéfices étaient imposés selon un taux progressif, égal pour toutes les formes d'entreprises, le régime fiscal s'opposerait à une concentration et (ou) à l'augmentation des dimensions des établissements.

Les aides accordées par l'Etat, soit sous forme d'exonérations fiscales, soit par subventions directes, ont les mêmes effets que des régimes fiscaux différents.

— Les aides accordées par l'Etat pour réaliser des projets privés de développement et de recherche sont directement en relation avec le progrès technique. Elles jouent un rôle important notamment dans l'industrie des armements. Souvent, ce ne sont que des commandes généreuses de l'Etat qui permettent à l'entreprise intéressée d'atteindre un haut niveau technique et d'améliorer ainsi sa situation concurrentielle même sur les autres marchés (exemples : industrie atomique, industrie aéronautique).

— Des subventions régionales, par exemple des subventions en matière de transports ou des tarifs préférentiels peuvent avoir pour effet d'empêcher des déplacements des implantations conditionnés par le marché commun et en même temps peut-être par une amélioration de la technique des transports. Il existe ici une certaine contradiction entre la politique structurelle visant au développement régional et l'amélioration de l'efficacité par le progrès technique.

— Les subventions accordées à certains secteurs ont sans doute des effets analogues. La plupart du temps, il s'agit ici précisément de secteurs menacés par la concurrence de substitution, c'est-à-dire, en fin de compte, par le progrès technique. C'est le cas, par exemple, pour les subventions accordées aux charbonnages qui sont menacés par la concurrence du pétrole.

— Des aides sont également accordées par l'Etat à des entreprises de certaines dimensions et à certains types d'entreprises, par exemple les petites entreprises et les entreprises artisanales qui obtiennent de l'Etat des crédits à taux d'intérêt réduits. Sur ce point également, la politique structurelle, notamment la politique à l'égard des classes moyennes, est en contradiction avec les mesures propres à stimuler le progrès technique, dans la mesure où il ne s'agit pas seulement de compenser les positions monopoloides des grandes entreprises. Nous y reviendrons plus loin.

— Il convient enfin de mentionner les subventions accordées à des produits techniquement nouveaux qu'il n'est pas encore possible de vendre aux prix de revient. Il est possible que l'Etat ait ainsi l'intention de stimuler le perfectionnement technique jusqu'au moment où ces productions deviennent rentables. La plupart du temps, cette forme de subvention (comme par exemple en ce qui concerne le caoutchouc synthétique) résulte

de considérations autarciques ou militaires. Dans ce domaine, on risque toujours d'encourager des innovations purement technologiques qui ne représentent pas de véritable progrès technique.

Les exemples cités ont dû être limités au domaine de la fiscalité et de la politique des subventions, car le domaine des interventions de l'Etat dans la concurrence et le progrès technique est extrêmement varié. Le Marché commun prévoit la suppression des subventions, bien qu'il soit sans doute difficile de dresser une liste complète des nombreuses exonérations fiscales et aides indirectes de l'Etat. D'ailleurs, en ce qui concerne les impôts, il n'est pas encore établi dans quelle mesure ils doivent être harmonisés, et surtout dans quelle mesure ils représentent des éléments des coûts de production de l'entreprise dans les différents pays.

### *Autofinancement, progrès technique et concurrence*

La question de l'autofinancement est étroitement liée à la politique fiscale; en effet, l'autofinancement peut être favorisé fiscalement : a) en admettant des amortissements élevés et la déductibilité des frais de recherches; b) en imposant moins sévèrement le bénéfice non distribué. Ce régime fiscal de faveur suppose néanmoins que l'entreprise réalise des bénéfices suffisamment élevés. Ces bénéfices sont souvent la conséquence du progrès technique, soit qu'ils représentent des profits de pionnier résultant de l'introduction d'un nouveau produit ou des rentes différentielles résultant de l'introduction de méthodes de fabrication améliorées, soit qu'ils représentent enfin des bénéfices résultant de la position dominante d'une grande entreprise dont l'expansion résulte de l'accroissement de la dimension optimum de l'entreprise ou de la supériorité de la grande entreprise dans le domaine de la recherche.

L'autofinancement a pour conséquence que l'expansion des entreprises favorisées est plus forte que celle des autres entreprises d'autant plus que l'importance de leur capital propre leur facilite l'obtention de crédits. La grande entreprise à position monopolioïde sur le marché devient donc encore plus importante. Puisque l'entrepreneur dispose, sans devoir payer d'intérêts, de ressources provenant de ses bénéfices, il a tendance à s'en servir généreusement et à négliger le point de vue d'une rentabilité certaine en cas d'investissements nouveaux. Les ressources financières limitées pour l'ensemble de l'économie ne sont donc pas dirigées de façon certaine vers l'affectation la plus judicieuse, comme c'est le cas pour les ressources provenant du marché financier. On peut ainsi aboutir à des investissements stériles et à la création d'installations dont l'utilisation de la capacité est incertaine. Cela favorise à son tour des accords préjudiciables au libre jeu de la concurrence, entre les entreprises du secteur économique où s'est constitué un suréquipement.

Comme l'autofinancement diminue l'offre de capitaux sur le marché financier, il élève également le taux d'intérêt pour les entreprises qui n'ont d'autres ressources que de faire appel aux capitaux étrangers. L'accès au marché de nouveaux concurrents est ainsi rendu plus difficile.

Ces conséquences éventuelles du progrès technique sur la concurrence ne sont certainement pas souhaitées et ne devraient sans doute pas être encouragées fiscalement.

Il ne faut toutefois pas perdre de vue que l'autofinancement, de son côté, est en mesure de stimuler le progrès technique, et constitue même une des conditions essentielles de sa réalisation. Les travaux de recherches ainsi que la production et la mise en vente de produits techniquement nouveaux recèlent un grand risque; l'accélération du progrès technique exige un amortissement accéléré des installations. Les ressources nécessaires, si l'on a recours à des méthodes saines de financement, ne peuvent guère être obtenues sous forme de capitaux étrangers; il faut donc faire appel à des ressources propres. Comme la concurrence de qualité impose aux entreprises une adaptation technique permanente, il en découle également une certaine obligation d'autofinancement. S'il en résulte la création d'installations techniquement ultra-modernes qui en soi ne sont pas rentables, mais dont l'utilisation est assurée si l'on renonce aux intérêts et peut-être également à l'amortissement des ressources propres engagées, alors il ne s'agit pas d'un progrès technique mais d'une modernisation technologique.

Ces installations sont toutefois en concurrence avec d'autres entreprises et sont même en mesure de les éliminer, en sorte que l'autofinancement empêche à son tour le jeu normal de la concurrence. En ce qui concerne la concurrence et la direction centralisée des capacités productives, l'autofinancement, qui en soi favorise le progrès technique, peut avoir des conséquences néfastes.

L'autofinancement est étroitement lié au cycle conjoncturel. Pendant les périodes de grande activité d'investissement alimentée par la création de crédits, l'excès de la demande et les hausses de prix en résultant engendrent des bénéfices élevés, utilisés ensuite à des fins d'autofinancement (par exemple, pour liquider les dettes bancaires). Même si des innovations sont financées, sur une large base, par des ressources étrangères, le résultat final — conséquence du boom conjoncturel — en est tout de même l'auto-financement par utilisation des bénéfices conjoncturels. (Schumpeter considère même cette liaison entre innovation, conjoncture et autofinancement comme un élément caractéristique des fluctuations de croissance de l'économie industrielle moderne). Le problème de l'autofinancement est donc également un problème relevant de la politique conjoncturelle.

Il faut également penser aux conséquences sociales : l'autofinancement mène à une concentration de l'accroissement de la fortune entre les mains des entrepreneurs et, à l'intérieur de cette catégorie sociale, au sein des grandes entreprises, ce qui est en contradiction avec les objectifs de la politique relative à la concurrence et aux classes moyennes. Pourtant, ce sont précisément les petites entreprises qui n'ont guère d'autres ressources que l'autofinancement; en effet, elles ne peuvent pas faire appel au marché financier et les banques les considèrent souvent comme étant moins solvables.

Au point de vue économique, il s'agit donc d'utiliser les ressources dont dispose la politique fiscale, concurrentielle, conjoncturelle et financière pour aiguiller l'autofinancement de telle sorte que le progrès technique soit certes stimulé, mais que les répercussions négatives de l'autofinancement soient maintenues à un niveau aussi bas que possible. Pour le Marché commun se pose également à cet égard la question de l'harmonisation de la politique économique pour ne pas provoquer une distorsion de la concurrence et ne pas créer des différences injustifiées dans le niveau de la technique de

production des divers pays. Il ne peut toutefois pas s'agir de chercher à atteindre dans tous les pays membres un même niveau technique, puisqu'aux divers éléments de rareté des facteurs de production correspondent également des techniques de production différentes tant que la parfaite mobilité de la main-d'œuvre et du capital n'est pas réalisée dans le marché intégré.

### *Le problème des petites et moyennes entreprises*

Les difficultés d'accès au progrès technique et d'adaptation au marché commun pour les petites et moyennes entreprises

Les désavantages relatifs de la petite entreprise, en ce qui concerne le progrès technique, résultent essentiellement du fait que la dimension optimum de l'entreprise, du point de vue technique, financier, commercial etc., tend à être grande dans le monde actuel et à dépasser habituellement les moyens d'action de la petite entreprise.

Cette dimension optimale tend à grandir encore actuellement sous l'influence du Marché commun européen.

Par ailleurs, l'écart de dimension entre les grandes entreprises qui continuent leur expansion accélérée, et les entreprises de petite dimension souvent stationnaires, tend à s'élargir.

#### *Du point de vue technique*

L'entreprise de petite dimension risque de ne pouvoir bénéficier des avantages de la division du travail dans la même mesure que la grande entreprise qui peut assurer la meilleure utilisation des aptitudes des hommes en les spécialisant, qui peut éviter les temps improductifs résultant du passage d'une opération à une autre, et qui bénéficie de plus grandes possibilités de mécanisation lorsque la série produite est plus grande.

L'optimum technique, c'est-à-dire la dimension la plus favorable pour appliquer le progrès technique, peut être grand dans beaucoup de productions et donc rendre impossible l'accès des petites entreprises à ce type de progrès technique. (Il semble que l'importance des séries à produire pour atteindre des coûts de production concurrentiels pour certains produits en matière d'équipement ménager, d'appareillage électrique, etc., est devenue très grande et l'entrée « entry » dans le secteur devient ainsi fort difficile).

Il en résulte une sorte de protection monopolistique pour le grand producteur.

Le seuil de dimension à partir duquel il devient possible d'appliquer le progrès technique, par l'achat des machines les plus modernes, se situe très haut pour la plupart des produits nouveaux en expansion rapide.

La technique de production la plus efficiente exige souvent des unités indivisibles d'équipement d'une grande dimension (cas de beaucoup de processus continus).

Cependant la dimension optimale de l'équipement peut rester inférieure en Europe à ce qu'elle serait aux Etats-Unis, car le coût de l'équipement reste relativement plus élevé

en Europe, par comparaison avec les salaires. Il en résulte que le seuil de rentabilité des séries de production, par exemple d'automobiles, est plus bas en Europe.

Mais les hausses de salaires résultant de l'application des dispositions du traité de Rome, sont de nature à affecter plus sensiblement les entreprises moins mécanisées, c'est-à-dire généralement les petites entreprises.

Du point de vue des chances de progrès et d'expansion, l'entreprise de petite dimension semble relativement moins bien placée dans la mesure où elle ne peut disposer en son sein de services de recherches, de laboratoires qui accéléreraient le progrès technique et l'adaptation à une demande nouvelle.

De plus, si en raison de sa petite dimension, elle n'est pas en mesure de participer aux échanges internationaux, elle manque une occasion supplémentaire de contacts avec les progrès technologiques faits à l'étranger.

Enfin elle ne dispose pas, comme la grande entreprise, de réserves importantes de capacité de production, ou d'hommes formés ou de moyens de financement qui lui permettent de saisir rapidement une occasion d'expansion. Dans une grande entreprise disposant de services généraux importants, l'adjonction d'un produit pourrait être réalisée, sans modification importante des frais fixes.

L'accélération actuelle du progrès technique augmente l'importance du facteur investissement en machines et en hommes et favorise donc aussi les entreprises bien pourvues en moyens financiers et en hommes formés.

#### *Du point de vue financier*

Le coût d'achat très élevé des unités modernes d'équipement exige une grande puissance financière de l'entreprise.

Les petites entreprises ne disposent pas de ces moyens financiers et de plus, ne peuvent recourir au marché du capital (et particulièrement au marché des émissions publiques) dans des conditions aussi favorables que les grandes du point de vue du coût, des garanties exigées, des délais ou des volumes de crédit : leur pouvoir de marchandage (« bargaining power ») face au donneur de crédit est inférieur.

« Le risque financier est généralement plus grand dans les petites entreprises : d'après des études américaines, les taux de bénéfices ou de pertes sont plus dispersées et plus extrêmes que dans les grandes entreprises.

Par ailleurs, le taux de mortalité des petites entreprises, serait plus élevé (mais il est lui-même fonction du taux de mortalité). »

L'épargne institutionnelle (des caisses de pensions et d'assurances) constitue actuellement une part grandissante du capital disponible à des fins de progrès technique et d'expansion : l'accès à ce type de capital, comme au marché du capital général, est plus aisé pour la grande entreprise largement connue et stabilisée.

Le taux d'autofinancement tend à être plus élevé dans les petites et moyennes entreprises, c'est-à-dire qu'elles dépendent plus directement de leur rentabilité : lorsque la rentabilité diminue ou lorsque la direction de l'entreprise prélève une part trop importante des bénéfices, les investissements indispensables à la compétitivité de l'entreprise, ne sont pas effectués.

Par ailleurs, les besoins de la petite entreprise en capital circulant sont « proportionnellement » plus élevés en raison de la petite dimension, d'une politique de stocks souvent moins étudiée, et du souci habituel de ne pas trop se spécialiser.

Il est cependant normal que le niveau optimum de capitalisation de la petite entreprise se situe plus bas que celui de la grande entreprise si, comme c'est habituellement le cas, les salaires y sont relativement moins élevés et si le coût de l'équipement et de son financement y est relativement plus élevé que dans la grande entreprise.

#### *Du point de vue commercial*

Une dimension minimale est nécessaire pour que l'entreprise puisse envisager d'aborder plusieurs marchés et spécialement des marchés à l'étranger.

Le handicap de la petite dimension apparaît particulièrement lorsqu'il s'agit de pénétrer sur un large marché (tel que le marché américain ou le Marché commun européen) et en recourant aux moyens de distribution de masse (grands magasins à succursales multiples) parce que toute tentative de pénétration sur ces marchés exige des volumes de livraisons très importants, en peu de temps. Les petits pays et les petites entreprises ont souvent ainsi manqué des occasions sur le plan commercial, faute de pouvoir livrer des volumes adéquats. La position monopolistique des gros producteurs se trouve ainsi renforcée.

Le coût grandissant de la publicité ou de la promotion des ventes exige un volume de vente plus important sur lequel on répartira la charge de ces frais généraux.

L'entreprise de grande dimension comme vendeuse de produits a l'avantage de pouvoir agir sur sa courbe de demande de diverses manières : elle peut arriver à restreindre la concurrence dans son secteur grâce à sa puissance monopolistique, et ainsi réduire éventuellement l'offre sur le marché.

Par ailleurs, elle peut, grâce à la puissance de ses moyens publicitaires, créer une demande spécifique pour ses produits, de façon à se réserver ainsi, d'une autre manière, son marché. Une dépense de publicité, réellement efficace, exige en fait la grande dimension. De plus, sa puissance permet à la grande entreprise de contrôler, plus ou moins à son profit, la « distribution » de sa production par le commerce de détail et d'imposer les prix de vente au consommateur.

Mais il ne suffit pas d'examiner la puissance de marchandage (*bargaining power*) de la grande entreprise comme vendeuse de produits; il faut aussi l'envisager comme acheteuse de facteurs de production.



Comme acheteuse de matière première ou même d'équipement, la grande entreprise sera mieux placée, en général, que la petite entreprise, grâce à sa capacité d'achat.

Comme acheteuse de « travail », c'est-à-dire en ce qui concerne les rémunérations à payer aux travailleurs manuels et intellectuels, la grande entreprise sera désavantagée : grâce notamment à l'influence des syndicats ouvriers, mieux représentés dans la grande entreprise, les salaires et les autres rémunérations et avantages, tendent à être plus élevés dans la grande entreprise.

Comme « acheteuse du crédit » nécessaire à l'expansion et au progrès technique, nous avons vu par ailleurs, que la grande entreprise est avantagée.

#### *Du point de vue de la gestion des entreprises (management)*

Les avantages de la division du travail et de la grande dimension se retrouvent aussi dans le domaine du « management » comme dans celui de la technique : possibilités de spécialiser les hommes chargés de la direction, réduction des temps improductifs, possibilité de recourir à la machine pour des calculs comptables ou de gestion (par exemple : recherche opérationnelle en matière de stocks, calculs poussés de prix de revient, des amortissements, etc.) ou de prévision qui permettent d'appliquer les progrès techniques en matière d'administration des entreprises.

La stabilité économique de la grande entreprise est également favorisée par l'importance de ses réserves, les possibilités de diversification et d'intégration qu'elle comporte et qui permettent de mieux répartir les risques.

L'entreprise de grande dimension peut aussi être avantagée parce que l'ampleur de son personnel lui permet d'entreprendre un effort de formation systématique des hommes et d'attirer à elle des cadres de qualité. Dans l'entreprise de petite dimension, à l'influence familiale, la sélection des cadres dirigeants peut être dominée par des considérations familiales plus que d'efficacité.

#### Limites aux avantages de l'entreprise de grande dimension

En dépit de tous les avantages signalés, la grande entreprise se heurte à certaines limites ou à certaines contreparties désavantageuses auxquelles échappe la petite entreprise.

Il est reconnu que c'est plutôt du côté de l'« optimum de management » que la grande entreprise se trouve limitée : au-delà d'une certaine dimension optimale, qui varie suivant les secteurs, une entreprise devient trop grande, car les coûts de coordination des divers services augmentent plus rapidement que les avantages de la grande dimension : les services généraux de contrôle, de communication, d'organisation doivent être largement développés ; les contacts humains deviennent difficiles et déficients du point de vue psychologique : l'optimum de gestion a été dépassé.

Le principal remède à cette situation, est la décentralisation des activités ou la délégation d'autorité : la grande entreprise se voit ainsi obligée de créer, dans son sein, diverses petites unités de production ou de gestion dont la dimension ne dépasse plus l'optimum de gestion.

En plus de l'importance des frais généraux de coordination, la grande entreprise peut souffrir d'une lenteur dans la prise de décision, d'une moins grande flexibilité : les décisions doivent être confiées à des comités, éventuellement à des niveaux hiérarchiques successifs, au lieu d'être confiées au chef unique de la petite entreprise qui peut agir rapidement lorsque les circonstances l'exigent.

Les petites entreprises trouvent ici un moyen de défense contre les grandes entreprises.

Moyens d'accéder au progrès technique et de s'adapter au Marché commun, dont disposent les petites et moyennes entreprises; évaluation de ces moyens du point de vue efficacité et en particulier du point de vue de la concurrence

Les nombreux moyens d'accéder au progrès technique et leur évaluation du point de vue de la concurrence peuvent être classés en trois groupes dont la signification concurrentielle est, au premier abord, différente; ils incluent :

— une réforme interne des méthodes de gestion des petites et moyennes entreprises, sans renonciation à la petite dimension et à la multiplicité des entreprises concurrentes sur le marché;

— diverses formes de concentration ou de coopération des entreprises, aboutissant à une plus grande dimension des unités économiques plus ou moins intégrées;

— des mesures d'aide extérieure et de protection en faveur des petites entreprises : ces aides extérieures peuvent être d'origine publique ou privée.

A l'intérieur de chacun de ces trois groupes de mesures, il faudra examiner si le comportement des entreprises est plus ou moins concurrentiel : il semble que chaque cas doive être évalué séparément, quoique la probabilité d'un comportement concurrentiel soit plus élevée dans certaines situations; dans le deuxième groupe il est probable que le comportement tendra à être moins concurrentiel, mais il y a lieu de faire la part des avantages de certaines formes de coopération et de concentration (effets de productivité, de rationalisation) et la part des inconvénients (effets théoriques du monopole : prix relativement élevés, restriction du volume de production, limitation du progrès technique).

La réforme interne des méthodes de gestion des petites et moyennes entreprises sans renonciation à la petite dimension

Le maintien et l'épanouissement des petites entreprises face au progrès technique et au Marché commun est souhaitable pour des raisons sociales et économiques, et est par ailleurs possible.

Mais celui-ci suppose, dans bien des cas, une amélioration de leur « management » de façon à les faire bénéficier de progrès appliqués dans les grandes entreprises, tout en leur conservant les avantages de la petite dimension (flexibilité, frais généraux plus limités, etc.).

Les études faites aux Etats-Unis et ailleurs sur les causes de faillite des petites entreprises indiquent que le facteur « gestion » est plus important que le facteur « dimension ».

Cette transformation interne implique un « esprit » nouveau (une attitude dynamique, de progrès, des méthodes de gestion plus modernes, une réorganisation du secteur commercial souvent inadéquat, une amélioration du recrutement et de la formation des cadres, etc.). Cette réforme peut être appuyée sur les aides extérieures, privées ou publiques, citées par ailleurs.

Deux politiques de gestion, internes aux entreprises, sont particulièrement adéquates, face au progrès technique et au Marché commun : la spécialisation et la différenciation du produit.

La spécialisation de l'entreprise lui permet de rester petite, tout en lui assurant une ligne de production en grande série.

Certaines industries s'accommodent fort bien de la petite dimension (comme le montrent les coefficients de concentration de Gini, particulièrement bas dans tous les pays, pour ces secteurs).

L'élargissement actuel des marchés rend possibles des spécialisations supplémentaires de pays à pays; l'automatisation, en se développant, a cessé d'exiger, dans tous les cas, la grande dimension.

Enfin, les exigences d'un management moderne amènent souvent à une décentralisation de grandes entreprises en petites unités de production, de façon à ne pas dépasser l'« optimum de gestion ».

La différenciation de son produit par une petite entreprise lui permet de résister à la concurrence des autres. Cette différenciation peut prendre des formes diverses (qualité, spécifications particulières, délais de livraison, service après vente, contacts plus personnalisés, etc.); la petite entreprise dispose dans ce domaine d'avantages comparatifs.

C'est sur la base de ces arguments que l'on fait généralement valoir que les petites entreprises peuvent être en mesure de résister au Marché commun qui semble cependant imposer la grande dimension. De plus, on met en évidence que, avec l'ouverture des frontières, les grosses entreprises porteront leur attention plutôt sur les grands concurrents étrangers que sur les petits concurrents locaux.

La demande pour le produit « différent », « exclusif » augmente avec l'accroissement des revenus par tête et parallèlement à l'accroissement de la demande pour le produit de grande série. La demande pour les « services du tertiaire » (coiffeur, blanchisseur, garage, magasin de quartier dans certains cas) augmente aussi, alors que cette spécialité exige souvent le contact personnel qui favorise l'entreprise de petite dimension.

Du point de vue des effets sur la concurrence, la spécialisation et la différenciation aboutissent à protéger l'entreprise contre le concurrent éventuel et ceci recèle des dangers : la concurrence potentielle subsiste cependant puisque le grand nombre des entreprises indépendantes est préservé.

Par ailleurs, tout ce qui est fait pour renforcer l'importance relative des entreprises, petites et moyennes, tend à diminuer la concentration et serait donc logiquement de nature à favoriser la concurrence.

Au total, du point de vue des effets sociaux de la concurrence, le meilleur moyen d'assurer les avantages liés à la concurrence (prix en baisse, volume de production en hausse, progrès technique, etc.) consiste à favoriser dans les petites entreprises un esprit progressiste et d'émulation, par un effort d'information et de formation des dirigeants, et en leur assurant les moyens techniques et financiers de cette politique. Ceci fait l'objet des sections qui suivent.

### Diverses formes de concentration des entreprises de nature à réaliser une plus grande dimension

Quoique la terminologie soit mal fixée en la matière, on peut tenter d'énumérer les diverses étapes d'une concentration, en partant de la concentration maximale pour aboutir à des liens de plus en plus lâches entre les entreprises.

Ces divers moyens sont ouverts aux petites entreprises comme aux grandes et nous insisterons donc seulement sur ceux qui semblent particulièrement adaptés aux besoins des petites entreprises :

- a) la *fusion* (même partielle);
- b) la *holding* (société à portefeuille);
- c) le *trust* ou la « concentration », *Konzern*;
- d) les « ententes », les « accords », « cartels », « collusiones ».

Les ententes peuvent porter sur la production, la distribution, les prix (éventuellement imposés), les marchés, la publicité.

Elles peuvent aboutir à des accords de complémentarité de rationalisation, à des échanges, des accords de production, de normalisation, de brevets, à des sous-traitances.

Dans ces cas, elles semblent de nature à favoriser le progrès technique : on pourrait parler d'une stratégie offensive.

Les ententes peuvent aussi aboutir à des comptoirs d'achat ou de vente allant jusqu'au monopole, à la répartition des marchés ou des commandes, aux contrats d'exclusivités, aux cartels d'adjudication, au système des points de parité (*basing point*).

Dans ces derniers cas, ces arrangements sont plutôt de nature monopolistique : on pourrait parler d'une stratégie défensive.

e) les *groupes* peuvent être organisés sous formes d'unions personnelles, de filiales, de coopératives ou de liens conventionnels pour certains services.

f) les *associations* professionnelles ou interprofessionnelles plus larges peuvent aussi assurer des services spéciaux.

Ces divers types de concentration ou d'association permettent aux petites entreprises de réaliser à leur profit, par coopération, des fonctions qui semblent exiger la grande dimension, telles que :

- services et laboratoires de recherche technique;
- services statistiques et d'études économiques;
- services de vente en commun, de publicité, de promotion de la qualité;
- services de comptabilité et de calculs de prix de revient modernes;
- services de caution mutuelle (même internationale);
- services d'assurances en commun;
- services d'achat et de promotion commerciale en commun, telles que les « chaînes volontaires » dans la distribution.

Ces divers types d'associations sont de nature à favoriser le progrès technique, sans avoir pour objet une limitation de la concurrence; cependant, les contacts étroits établis à l'occasion de ces associations peuvent faciliter ensuite des ententes à tendance restrictive.

Au total, les petites entreprises peuvent, par ces moyens, atteindre au moins partiellement la dimension adéquate, du point de vue technique, financier, commercial, gestion, etc. sans perdre complètement leur personnalité juridique (et économique), sauf dans le cas de la fusion.

Du point de vue des effets sur le comportement compétitif, ces moyens d'action allant de la fusion aux ententes et aux groupes tendent dans leur principe à réduire le nombre de concurrents indépendants; on notera cependant que ces mesures sont parfois prises afin d'assurer les effets spécifiques que l'on attend de la concurrence, tels que baisse des prix (accords de rationalisation), expansion de la production (services de vente, de promotion mis en commun), progrès technique (laboratoires organisés en commun).

Enfin, un simple renforcement de la position relative des petites et moyennes entreprises sur le marché réduit le degré de concentration susceptible d'entraîner des pratiques restrictives.

D'ailleurs, le simple maintien d'un grand nombre d'entreprises (par réforme interne des entreprises ou par association) rend plus difficile un accord entre tous les membres du groupe en vue d'un comportement monopolistique.

C'est donc par les effets, plutôt qu'exclusivement sur la base des catégories de la théorie économique, qu'il faut apprécier les conséquences sociales de ces moyens d'action.

Mais le progrès technique en cours et la réalisation du Marché commun tendent à multiplier les cas de coopération plus ou moins poussée entre les entreprises.

## Mesures d'aide extérieure et de protection en faveur des petites entreprises

En plus de ce qu'elles peuvent réaliser par elles-mêmes, les entreprises peuvent bénéficier d'aides extérieures, privées ou publiques.

L'aide privée (du point de vue technique, financier, commercial, etc.) peut venir d'entreprises diverses :

— il peut s'agir de grosses entreprises du même secteur qui ont intérêt à maintenir en existence des petites entreprises, de façon à éviter le reproche de la concentration ou de tomber sous la législation antitrust ou sur les abus de puissance économique; elles ont intérêt à faire maintenir les prix du marché au niveau des coûts des entreprises sub-marginales, de façon à favoriser leurs bénéfices.

— il peut s'agir d'entreprises-fournisseurs soit de machines, soit de crédit (banques), qui ont intérêt à apporter à leurs clients l'aide de leurs services généraux.

— l'aide peut provenir aussi d'entreprises-clientes, telles que de grandes entreprises de distribution qui peuvent favoriser, par les spécifications de leurs commandes ou leurs conseils, l'adaptation des petites entreprises qui leur fournissent les produits à distribuer.

L'aide extérieure, d'origine privée ou publique, portera sur les diverses fonctions caractéristiques de l'entreprise.

a) Du point de vue technique : l'adaptation de la petite entreprise est stimulée par le recours possible à des laboratoires de recherche (privés ou publics) à l'échelon national, provincial, ou parfois local.

b) Du point de vue financier : des institutions spécialisées de crédit aux petites entreprises ont pour objet de leur assurer l'accès au capital, ou de leur assurer la garantie de l'Etat, ou d'assurer des prêts à taux réduits.

Il peut être particulièrement important d'assurer les moyens de financement et l'aide en « management » nécessaire, lorsqu'il s'agit d'appliquer une découverte technique faite en dehors d'une grande entreprise.

c) Du point de vue commercial et économique en général; les petites entreprises peuvent être aidées par les autorités publiques, par exemple en leur réservant certaines adjudications d'Etat. Les petites entreprises ont parfois été protégées par une législation interdisant l'extension des « grands magasins » au profit des petits magasins.

La législation peut aussi empêcher ou autoriser certaines mesures de nature à favoriser les petites entreprises, telles que les sous-traitances (éviter la double taxation) ou les échanges de fournitures (taxation réduite).

Des mesures fiscales différentielles peuvent être envisagées pour les petites entreprises.

L'accès à la profession est réglementé dans tous les pays. Les fusions et diverses formes d'association peuvent être favorisées par la législation.

Dans certains pays des départements spéciaux ont été créés par l'Etat pour venir en aide aux entreprises petites et moyennes.

On notera que la décision prise par les Etats d'abolir progressivement les frontières et les formalités compliquées que l'exportation comportait jusqu'ici favorisera particulièrement les petites entreprises qui n'étaient pas équipées à cette fin.

d) Du point de vue gestion des entreprises et formation des dirigeants; dans la mesure où le recours aux conseillers de gestion et ingénieurs-conseils privés serait inaccessible aux petites entreprises, les autorités publiques fournissent généralement cette aide à des conditions moins onéreuses. Il en est de même pour les programmes de formation ou de perfectionnement des cadres.

L'aide d'origine publique aux petites entreprises (subventions à divers organismes ou au financement des investissements, allègements fiscaux) et la protection à leur accorder, comportent cependant des limites qu'il ne faut pas dépasser, sous peine de mettre en péril les objectifs généraux mêmes, que l'on poursuit précisément par là : le progrès économique et social.

Trop d'aide ou de protection aboutit à créer en fait de nouveaux monopoles.

L'intervention étatique doit tendre à rétablir des conditions telles que les petites entreprises bien gérées soient en fait en mesure de participer à la concurrence avec les grandes entreprises, en exploitant au maximum leurs avantages comparatifs.

Le simple fait de maintenir en existence un grand nombre de petites entreprises ne suffit pas à assurer les bénéfices d'une réelle concurrence : il faut créer dans les pays un véritable climat de progrès et d'expansion, qui permette aux divers types d'entreprise de s'épanouir en servant la communauté.

## **L'INFLUENCE DES LIMITATIONS DE LA CONCURRENCE SUR LA DISTRIBUTION DES BÉNÉFICES DU PROGRÈS TECHNIQUE**

Malgré les efforts déjà tentés et ceux que l'on se dispose à tenter à l'avenir, la structure du marché sera difficilement ramenée à un degré de concurrence beaucoup plus grand que celui qu'elle a actuellement. C'est pourquoi il convient d'étudier également le problème des répercussions que les restrictions de la concurrence ont sur le progrès technique. Il s'agit de voir, en particulier, si le principe selon lequel les bénéfices du progrès technique se propagent dans tout le système économique, sans que des perturbations éventuelles ne viennent les neutraliser ou les retarder, est toujours vrai.

A la base du problème, il y a le chômage qui accompagne inévitablement les nouvelles techniques de production, notamment celles qui intensifient la mécanisation et vont jusqu'à

l'automation. D'après le schéma concurrentiel, un mécanisme compensateur se déclenche spontanément : la baisse des prix des produits qui bénéficient du progrès technique stimule la demande de ces produits, ou même d'autres biens, ainsi que la demande des biens de production nécessaires pour réaliser et diffuser les innovations techniques. Dans un système de prix rigides, les avantages du progrès technique doivent se transmettre par la voie de l'augmentation des profits, ou par celle de l'augmentation des salaires, ou par les deux. Dans le premier cas, l'investissement des bénéfices supplémentaires donne lieu à une augmentation de l'emploi qui peut compenser le chômage d'origine technique; mais ce processus peut également accentuer la disparité de puissance économique entre les grandes entreprises techniquement avancées et les autres, en réduisant encore plus la concurrence, et aggraver du même coup les disparités régionales si les entreprises les plus puissantes sont territorialement concentrées. Les difficultés des moyennes et petites entreprises peuvent donner lieu à une vague de chômage secondaire.

Dans le cas des augmentations de salaires, les complications sont dues aux différences de rythme d'augmentation de la productivité d'une branche de production à l'autre. Si l'augmentation des salaires correspond à l'accroissement moyen de la productivité, des profits se forment dans certaines branches et des pertes peuvent se produire dans d'autres, accompagnées de chômage secondaire. Si, d'autre part, on parvient à porter les salaires à un niveau correspondant à la productivité des branches de production respectives, reste à savoir où les salaires supplémentaires seront dépensés. Il n'est pas exclu que la pression soudaine de la demande sur les branches où l'élasticité de l'offre est faible ou nulle ne suscite des goulots d'étranglement et des vagues de chômage secondaire.

La solution ne consiste évidemment pas à arrêter le progrès technique afin d'éviter les perturbations, mais à rechercher les moyens de combattre ces perturbations. Il existe pour cela des moyens d'action spécifiques : on peut pratiquer une politique sociale tendant à seconder l'action compensatrice, en favorisant la mobilité de la main-d'œuvre et en réglant la durée du travail en fonction de l'accroissement de la productivité du travail; afin d'éviter les effets inflationnistes, on peut recourir à l'épargne forcée en constituant un fonds vers lequel les augmentations de salaire seront canalisées. Mais il existe aussi des moyens d'action de caractère général, qui sont de beaucoup les plus efficaces : il s'agit de maintenir l'élan de l'appareil économique afin d'éviter les récessions. Tant que l'économie est en expansion, l'augmentation de la demande comporte toujours des forces compensatrices qui viennent s'ajouter à celles qui accompagnent l'augmentation d'efficacité caractéristique de tout progrès technique.

En d'autres termes, dans une économie à caractère concurrentiel limité, on peut préserver les effets bénéfiques du progrès technique non pas tant en appliquant des mesures spécifiques qu'en maintenant le volume de la production à un niveau élevé et stable.



## Conclusions

Après l'exposé de caractère introductif du rapporteur, le sujet a été discuté selon trois points principaux suggérés par le président du groupe de travail :

- l'effet des divers types de progrès technique sur la concurrence,
- le type de concurrence souhaitable,
- les mesures de politique économique à envisager.

Le débat a montré qu'il existe une grande incertitude quant au terme de concurrence et qu'il est opportun de considérer deux aspects du problème lorsqu'on essaie d'établir les relations entre « progrès technique » et « concurrence ». Sans doute, lorsque la concurrence est très active, le rythme du progrès technique est aussi très rapide, mais les innovations techniques ont généralement pour effet d'accroître les dimensions des entreprises et, par conséquent, contribuent à orienter la structure du marché vers différentes formes de monopoles, oligopoles, positions dominantes et ententes.

Mais d'autre part, il faut reconnaître que ces différentes situations de marché ne sont pas toujours nuisibles à l'économie. C'est pour cela qu'en déterminant les lignes d'une politique économique, il semble préférable de se référer non seulement aux catégories — monopoles, oligopoles, positions dominantes et ententes — mais aussi et surtout aux types de comportement qui accompagnent chacune de ces situations, et aux effets qui en dérivent pour l'économie dans son ensemble.

Il convient d'établir deux critères d'orientation :

- l'emploi des ressources doit être le plus rationnel possible et
- les gains du type rentes, c'est-à-dire les gains auxquels ne correspond pas une contribution effective au résultat de l'activité économique, doivent être éliminés.

Incontestablement, l'annonce de l'ouverture du Marché commun a suscité la formation de nombreuses ententes intra-communautaires, ce qui ne signifie pas qu'il y a renforcement des structures monopolistiques par rapport à l'état antérieur. La dimension des firmes et leurs relations doivent être appréciées en fonction de l'étendue du marché et il semble, d'après les études qui ont été faites, que la puissance économique relative des entreprises par rapport à la production d'ensemble du marché européen a été plutôt réduite.

Si l'on devait tenter de présenter une synthèse des apports du groupe de travail, on devrait sans doute signaler que, parmi les problèmes qui se posent à présent et qui, sans doute, seront toujours davantage déterminants dans l'avenir, celui de l'harmonisation des politiques économiques des différents pays de la Communauté concernant la concurrence et surtout ceux de la détermination des principes pour la réglementation de la matière sont d'importance essentielle. Il est aisé de constater, comme beaucoup de participants l'ont souligné, que des directives de politique économique nationales divergentes ne peuvent que retarder l'intégration économique d'une part, et provoquer, d'autre part, des distorsions dans l'emploi rationnel des ressources productives. En particulier, il s'agit d'approfondir les conséquences, sur l'économie de la Communauté, des politiques fiscales dictées par des conceptions différentes et des diverses structures techniques des systèmes fiscaux.

En général, les participants au groupe de travail ont marqué leur accord sur l'opportunité de l'aide de l'Etat afin de protéger des situations qui méritent d'être encouragées au point de vue économique et social. Ils ont également souligné que ces mesures ne doivent pas dépasser certaines limites au-delà desquelles le danger de créer des situations monopolistiques et de retarder le progrès technique serait réel.

En tenant compte des travaux accomplis pour la préparation du rapport et des discussions qui ont eu lieu dans le groupe de travail, on a constaté qu'il y a encore des problèmes qui, jusqu'à présent, n'ont pas retenu suffisamment l'attention. Nous nous bornerons à indiquer les deux problèmes suivants et nous exprimons la recommandation qu'ils soient considérés tout particulièrement au niveau européen après la conférence.

Comme nous venons de l'indiquer, plusieurs aspects de l'harmonisation des politiques économiques aussi bien que la détermination des principes pour la réglementation de la matière attendent d'être étudiés d'une façon plus poussée.

Le deuxième problème que le groupe de travail désire recommander est celui du rôle des syndicats comme contrepoids à la puissance des situations monopolistiques du marché. Il s'agit d'un sujet très difficile et qui, en effet, mérite d'être considéré sous l'angle de la politique communautaire en particulier. Plusieurs suggestions pourraient être faites sur les moyens de déterminer cette fonction d'équilibre. Tel est l'objet de l'étude que le groupe de travail recommande aux Communautés européennes.

En ce qui concerne le moyen concret d'accomplir cette étude, nous pensons que la formation de groupes de rapporteurs suivant la procédure adoptée pour la préparation de cette conférence est la méthode la plus adéquate.

## RELATIONS PROFESSIONNELLES

*Rapporteur :* A. DOUCY

*Co-rapporteurs :* J. DOFNY  
B. LUTZ  
E. MASSACESI

### INTRODUCTION

Etudier les rapports entre le progrès technique — et plus particulièrement les nouvelles techniques — d'une part, et les relations professionnelles d'autre part, est une tâche d'autant plus ardue que les sources d'information sont réduites, dispersées et de valeur inégale. On ne peut actuellement se référer, en ce domaine, qu'à des analyses éparses et non à des résultats d'études scientifiques et comparables.

Dans ces conditions, le présent rapport vise à esquisser certains axes possibles de développement, à émettre certaines hypothèses quant à l'évolution éventuelle des relations professionnelles en liaison avec l'introduction de nouvelles techniques, plus qu'à exposer des résultats acquis ou qu'à affirmer des lois scientifiquement établies. Il tend à suggérer plus qu'à prouver, à ouvrir la discussion plus qu'à la conclure.

Il a pour but, non seulement de rechercher les liens actuels, possibles et probables entre les nouvelles techniques et les relations professionnelles, mais également de replacer cette analyse dans un cadre économique-social nettement déterminé, celui du Marché commun.

Mais les nouvelles techniques et les structures économique-sociales ne constituent que deux variables parmi la multitude de celles qui déterminent les caractères des relations professionnelles.

Ce déterminisme multiple, ce jeu complexe de facteurs agissant en sens divers, rend particulièrement délicat tout effort d'élaboration d'un schéma simple des rapports entre le progrès technique et les relations professionnelles. Dans les pages qui suivent, l'on

s'est efforcé d'élaborer un modèle théorique très général, susceptible de rendre compte de la réalité dans ses aspects les plus mouvants et les plus contradictoires.

On peut considérer que l'introduction des nouvelles techniques a pour effet majeur de transformer un grand nombre des structures au sein desquelles et en fonction desquelles se sont définis les types antérieurs de relations professionnelles. La transformation de ces structures entraîne alors des modifications dans la force de négociation (*bargaining power*) des parties en présence, modifications qui se répercutent elles-mêmes au niveau de la stratégie des organisations professionnelles, et donc sur le plan des relations professionnelles, étant entendu que, entre ces divers ordres de conséquences, il n'existe pas de suite linéaire, mais au contraire de multiples interrelations.

Le processus ainsi esquissé a inspiré la conception du présent rapport et sa division en trois parties :

- Les nouvelles conditions des relations professionnelles,
- La force de négociation des parties,
- La stratégie des organisations professionnelles.

Il ne faut toutefois pas perdre de vue que cette stratégie des organisations professionnelles est étroitement conditionnée par le cadre institutionnel au sein duquel elle se développe. A cet égard, la législation en matière de prévention des conflits de travail peut jouer un rôle essentiel, très variable d'un pays à l'autre. La création du Marché commun pourra avoir en ce domaine des conséquences extrêmement importantes, sans qu'il soit possible d'en prévoir actuellement le sens et la portée.

Mais le cadre institutionnel ne se limite aux seuls aspects législatifs. Les structures économique-sociales sont tout aussi déterminantes et, à cet égard, les premières conséquences apparentes de l'instauration de la Communauté économique européenne sont d'une importance telle pour notre sujet que nous ne pouvons les passer sous silence.

Il faut, pour en comprendre le mécanisme, remonter aux principes mêmes se trouvant à la base de la création de cette communauté.

En fait, cette création répond à certains impératifs du progrès technique, en ce que ce dernier exige, pour l'écoulement d'une production accrue, des marchés toujours plus étendus. Tant sur le plan technique que sur le plan économique, le Marché commun doit donc permettre aux pays qui en font partie de ne pas être dépassés et de s'adapter sans trop de peine aux nouvelles conditions de la concurrence internationale, elles-mêmes déterminées par l'accélération du progrès technique.

Il est basé sur l'espoir que l'élargissement du marché accélérera la modernisation, la spécialisation, la concentration des forces de production. Il correspond donc à un élargissement de la notion d'économie de marché, et se situe dès lors dans la perspective du développement et de l'adaptation du capitalisme aux conditions techniques et politiques du monde moderne.

La réalisation de ces objectifs fondamentaux paraît, à l'analyse des premières conséquences économiques et sociales du Marché commun, déjà commencée dans une très large mesure.

Sur le plan économique, de nombreux cartels se sont déjà formés, de multiples ententes se nouent tous les jours. En effet, le progrès technique exige des investissements considérables, qui ne peuvent être conçus, réalisés et développés que par des entreprises disposant de moyens financiers puissants. Ceci entraîne un processus de concentration et de centralisation capitalistes, que la création du Marché commun ne fait qu'accélérer et renforcer. Certes, le traité de Rome comporte des articles qui concernent la libre concurrence et qui présentent un caractère antitrust et antimonopole. Mais si la législation américaine — qui possède des lois beaucoup plus draconiennes — n'a pas réussi à endiguer ce mouvement de concentration capitaliste, il ne faut pas s'étonner si le Marché commun, par les nouvelles structures économiques qu'il institue, favorise une telle concentration.

Sur le plan social, et plus particulièrement sur celui des organisations professionnelles, l'évolution des forces en présence ne dessine pas un mouvement parallèle. Du côté patronal, la coordination de la politique économique et sociale se réalise déjà de façon concrète au sein de dizaines d'organismes de coopération internationale. Du côté syndical, l'unité d'action dans le cadre de l'Europe des Six paraît loin d'être une réalité.

Les divisions qui aboutissent à l'effritement de la classe ouvrière en face du patronat fédéré se situent sur deux plans :

— Sur le plan idéologique : divisions entre travailleurs chrétiens, socialistes et communistes. La présence de puissants syndicats communistes en France et en Italie est notamment la cause ou le prétexte au maintien et à l'accentuation de la désunion.

— Sur le plan national : les organisations ouvrières raisonnent et agissent plus souvent au niveau de la nation qu'à celui du Marché commun. Cette insuffisance sur le plan international du mouvement ouvrier est en partie la conséquence des divisions idéologiques rappelées ci-dessus.

Les grèves du Borinage ont été un exemple parmi d'autres de cette absence d'unité d'action syndicale. Les syndicats des autres pays de la Communauté ont laissé les syndicats belges régler leurs problèmes avec leurs chefs d'entreprise. La solidarité a joué verticalement plus qu'horizontalement.

Avant de procéder à l'analyse théorique qui fait l'objet même de ce rapport, il importait de situer le cadre concret dans lequel prendront place les relations professionnelles de demain dans les pays de la Communauté, et de préciser à cette occasion les limites de cette analyse.

En effet, celle-ci se réfère, en vertu de la définition même de la Conférence, aux structures économiques et sociales des pays de la Communauté, c'est-à-dire qu'elle ne vaut que pour une économie de marché dans des pays industrialisés où le syndicat sans être au pouvoir y a accès, où il s'y développe sous la forme d'« un syndicalisme de contrôle » : d'autres structures appelleraient probablement une autre analyse que les rapporteurs ne pouvaient songer à aborder dans le cadre restreint de leurs travaux.

Il convient, au cours de la lecture des pages qui suivent, de ne pas perdre de vue ces quelques faits qui définissent le sens et la portée des réflexions émises.

## SOMMAIRE

Le présent rapport analyse l'évolution possible des relations professionnelles dans les pays de la Communauté économique européenne en fonction de deux variables principales : l'introduction de nouvelles techniques et l'instauration du Marché commun.

A cette fin, il envisage les transformations provoquées par le progrès technique dans un certain nombre de facteurs conditionnant les caractères des relations professionnelles, puis les répercussions de ces transformations sur le pouvoir de négociation (*bargaining power*) des parties en présence et, ensuite, les conséquences de ces deux ordres de modifications sur le plan de la stratégie des organisations professionnelles et, de là, sur le plan des relations professionnelles. Le rapport insiste sur les multiples interrelations existant entre ces divers phénomènes, et les replace finalement dans le cadre institutionnel des pays de la Communauté.

Les nouvelles conditions qui sont en grande partie le résultat des progrès de la technique sont : le rythme accéléré des changements (dus pour une bonne part aux découvertes scientifiques), la croissance des unités de production, l'industrialisation décentralisée, la centralisation des décisions et la bureaucratisation des entreprises, la transformation des qualifications professionnelles et de la structure du groupe de l'entreprise, la répartition nouvelle de la population active dans les secteurs économiques, enfin la transformation des classes sociales.

Ce qui caractérise les nouvelles formes du pouvoir de négociation (*bargaining power*) c'est d'abord, sur le plan individuel, le déclin des métiers traditionnels dans l'industrie et l'apparition de nouveaux groupes dont le prototype est le spécialiste chargé de la marche des calculatrices. D'autre part, les politiques de personnel des entreprises tendent à « intégrer » leur personnel, ce qui peut soit renforcer soit affaiblir les positions dans la négociation collective. Dans le cas de la décentralisation industrielle, de nouveaux groupes entrent dans la vie industrielle s'intégrant dans un marché de travail régional aux institutions peu structurées. Le rapport envisage encore le cas des disparités dans les conditions de négociation, dues à des déséquilibres techniques, organisationnels et salariaux. Enfin cette deuxième partie traite des positions des employeurs et des travailleurs dans une société où les moyens d'information et de propagande massifs apparaissent d'une importance stratégique considérable.

La troisième partie du rapport traite de la stratégie des organisations professionnelles. Partant d'une révision et d'un élargissement du rôle du syndicat dans la société, elle envisage d'abord l'action syndicale au niveau extra-contractuel. Ce qui paraît nouveau dans la situation actuelle, ce n'est pas que le syndicat déborde ses frontières, mais c'est la force et la généralisation de cette orientation qui le conduit de plus en plus à

participer à la prévision des changements et de leurs effets. Le rapport indique ensuite les formes et le contenu de la négociation collective. Les déséquilibres qu'engendre le progrès technique confrontent le syndicat avec la nécessité de concilier les conventions d'entreprise et les conventions générales. D'autre part, l'organisation du syndicat est elle-même mise en question par la centralisation administrative et l'industrialisation décentralisée. Enfin, les modalités du conflit subissent de profondes modifications qui ne seront pas sans influencer à leur tour les législations et les institutions des six pays de la Communauté.

## **LES NOUVELLES CONDITIONS DES RELATIONS PROFESSIONNELLES**

### **Définition et rythme du progrès technique**

On a beaucoup discuté des définitions en matière de progrès technique et plus particulièrement d'automatisation. Une bonne définition engloberait les plus récents développements de la technique dans un courant historique tout à fait général. Une des meilleures nous paraît être celle qui fut proposée par la première exposition internationale de l'automatisation à New York, en novembre 1954. « L'automatisation c'est la substitution de moyens mécaniques, hydrauliques, pneumatiques, électriques et électroniques aux organes humains d'observation, de décision et d'effort, en vue d'accroître la productivité et le contrôle de la qualité et de réduire les coûts. » Sous cette définition, en effet, nous pouvons faire rentrer la plupart des grands progrès de la technique, des plus anciens aux plus récents.

Les changements les plus spectaculaires des dernières décennies se sont produits soit dans les industries très anciennes (textiles, laminoirs, etc.), soit dans celles qui connaissent leur grande expansion au cours des cinquante dernières années (la mécanique, et particulièrement l'automobile), soit enfin dans les industries les plus « modernes », comme la chimie, l'électricité, l'aviation. A ces exemples, il faut ajouter les transformations dans les modes de production de l'énergie, et toutes celles qui affectent les transports et les modes de diffusion et de communication.

Toutefois si les changements récents s'inscrivent dans une évolution historique, ils n'en offrent pas moins des caractéristiques particulières justifiant l'attention de plus en plus grande qu'on leur porte. L'accélération du rythme des progrès est une des caractéristiques importantes. En parcourant les textes les plus récents qui traitent des effets des changements techniques, on est frappé par l'apparition à tout propos de cette phrase « autrefois les changements intervenaient au rythme d'une progression arithmétique, aujourd'hui c'est d'une progression géométrique qu'il s'agit ». L'explication de ce phénomène réside principalement dans le caractère nouveau de la recherche. Autrefois le progrès technique ne dépendait que pour une faible part du progrès scientifique. Le rythme lent des découvertes n'était que le reflet de leur caractère routinier ou empirique. Ces recherches n'occupaient que peu d'hommes et de matériel; elles n'exigeaient pas de

moyens financiers puissants, elles étaient souvent séparées du monde de l'industrie. Il n'en est plus de même aujourd'hui où la recherche scientifique est considérée comme un des moteurs de l'économie. Effectuée dans les laboratoires privés ou publics, elle représente dans les pays industrialisés de 1 à 5 % du revenu national; certaines entreprises privées y consacrent un pourcentage beaucoup plus important de leur budget. D'autre part, la recherche elle-même tend à devenir le fait de groupes de chercheurs; on passe de l'artisanat scientifique à la recherche industrialisée. A partir d'un certain seuil financier, il apparaît même que certaines recherches ne peuvent plus être conduites qu'au niveau international.

Cette organisation de la recherche, son industrialisation, voire son internationalisation constituent, sans conteste, un des moteurs de l'accélération des changements. Il n'est pas surprenant que l'étude du changement et du progrès en eux-mêmes soient devenus à leur tour objets privilégiés de la recherche.

### **Croissance des unités de production**

Une des conséquences des progrès de la technique fut la croissance des unités de production. Celles-ci étaient conduites à trouver des débouchés de plus en plus larges. A certains produits suffisent des marchés régionaux, d'autres exigent la disposition de marchés internationaux. Ainsi s'est accéléré un processus de concentration dont l'exemple le plus spectaculaire est sans doute celui de l'industrie américaine : plus de la moitié de la production des grandes industries se trouve aux mains de quatre ou cinq entreprises (Ford, General Motor et Chrysler assurent à eux seuls 80 % de la production automobile). En Europe, les cartels d'abord, les fusions d'entreprises ensuite ont manifesté les mêmes tendances. D'autre part, certaines exploitations ne peuvent être entreprises de façon rentable qu'à l'aide de moyens techniques extrêmement puissants. C'est parmi ces entreprises qu'on rencontre les grandes unités interterritoriales « ensembles organisés de moyens de production soumis à un centre de décision unique capable d'autonomie à l'égard du marché » (Maurice Byé). Ces unités contrôlent généralement des établissements situés sur plusieurs territoires nationaux.

Est-ce à dire que les progrès techniques vont entraîner la disparition des petites et moyennes entreprises. Il semble au contraire que même l'automatisation n'est pas incompatible avec la petite série, ou avec la série très spécialisée. De toutes façons, elle subsistera longtemps encore dans les fabrications non automatisables que les grandes entreprises préfèrent ne pas assurer. Toutefois, entre les grandes et les petites ou moyennes entreprises, se sont établis des liens de nature juridique ou économique qui ne permettent plus toujours de considérer ces unités comme réellement indépendantes; tributaires des grandes entreprises privées ou publiques, elles présentent fréquemment le caractère d'une « clientèle » étroitement dépendante d'un « patron ». Dans certains cas, ces liens sont si étroits qu'ils comprennent des programmations établies par les grandes entreprises.

Dans l'ensemble de l'industrie et en fonction de la diversité des structures qu'on y rencontre, le rythme de diffusion du progrès technique est nécessairement très inégal, attendu qu'il résulte des initiatives individuelles de chefs d'entreprises et des répercussions,



plus ou moins lointaines, que ces initiatives peuvent avoir, soit directement sur la psychologie des autres chefs d'entreprise, soit indirectement par l'influence de la concurrence sur la vente des produits. A cela s'ajoute l'incidence du facteur financier qui très souvent prend un caractère cumulatif et rend, par conséquent, discontinue l'introduction des innovations technologiques.

D'autre part, tout secteur de production ou, plus exactement, tout ensemble homogène de production est inégalement susceptible d'innovations technologiques, selon les conditions particulières qui le caractérisent et qui peuvent être de nature tant technique qu'économique. De tout cela peut résulter, et résulte en fait, la discontinuité constatée plus haut dans le rythme de diffusion du progrès technologique, tant d'un secteur à l'autre qu'à l'intérieur d'un même secteur de production, c'est-à-dire d'une entreprise à l'autre. Il en résulte parallèlement des déséquilibres entre les niveaux de productivité des différents secteurs et des différentes entreprises.

### **L'industrialisation décentralisée**

En même temps que se produisent des mouvements de concentration économique, on voit se dessiner dans les pays industrialisés un mouvement d'industrialisation décentralisée. Aux U. S. A., beaucoup d'observateurs (E. Kassalow entre autres) ont souligné que l'application de l'électronique et de l'automatisation, s'accompagnait fréquemment de l'installation des entreprises dans des zones rurales. Ces usines, dont les effectifs sont moins nombreux que ceux des entreprises traditionnelles, recrutent une main-d'œuvre qui fait à cette occasion sa première expérience industrielle. Ce problème doit être interprété en considérant l'ensemble des facteurs exerçant une influence sur l'évolution générale de l'industrie et singulièrement sur sa distribution géographique. La houille blanche, le pétrole, le gaz naturel, l'énergie atomique aussi bien que le développement de toutes espèces de moyens de transports tant pour les biens que pour les personnes tendent à éliminer les entraves freinant la mobilité industrielle. Le développement d'écoles de formation professionnelle d'entreprise, l'accélération de cette formation font disparaître une des raisons d'implantation dans les grands centres urbains. Dans le même temps, la politique de construction de logements par les entreprises, la décentralisation des modes de loisir par la radio, la télévision et l'automobile permettent de fixer dans des zones non urbanisées des groupes importants de travailleurs. On a dit qu'il serait bientôt possible, non de fabriquer n'importe quoi n'importe où, mais quelque chose là où se trouveraient des routes et des hommes. L'automatisation accélérerait la décomposition des facteurs qui ont donné, depuis le début de l'industrialisation, un certain type de vie industrielle accrochée aux zones charbonnières principalement et à des grands centres urbains corrélativement. Dans cette perspective, l'industrie moderne aurait tendance à émigrer vers les villes de moyenne importance, voire les campagnes, effectuant un « remaillage des régions », selon l'expression de F. Gravier. Le cas le plus fréquent, serait celui du remembrement des villes de moyenne importance, autrefois marchés agricoles, tombées en désuétude, mais bénéficiant soudain d'un nouvel élan démographique et d'une extension de leur zone d'influence administrative, économique, culturelle par le développement des moyens de communication.

Il est vrai que tous les efforts de déconcentration urbaine se sont jusqu'à présent heurtés à des résistances très grandes. Le mouvement centripète qui provoque le gonflement des zones urbaines reste plus puissant que le mouvement centrifuge vers la campagne. Mais la mécanisation de l'agriculture, l'égalisation des niveaux culturels et les possibilités de modernisation de l'habitat rural pourraient, à l'avenir, atténuer la force de ce mouvement.

### **Les concentrations**

La centralisation des décisions a été un des résultats les plus immédiats de la croissance des entreprises et de l'organisation qui l'a historiquement accompagnée. Pendant longtemps on a cru que la centralisation rendrait la direction plus efficace. Toutefois de nombreux travaux ont montré que ce dogme était loin d'être confirmé par les faits. Aux mérites de la centralisation furent opposés ceux de la décentralisation.

L'analyse des développements récents dans l'industrie indique en effet l'apparition d'une multitude de cas. Chester et Ferayth les ont classés en cinq types :

1. Concentration immédiate comme dans le cas de la nationalisation de toute une branche industrielle;
2. Création d'une entreprise ou d'une branche industrielle entièrement nouvelle, comme dans le cas de l'énergie atomique;
3. Formation de cartels ou de trusts procédant par intégration progressive des différentes directions. (Cette intégration se réalise soit au niveau des unités territoriales entre elles, soit à celui des fonctions spécialisées);
4. Processus d'absorption de petites firmes par de grandes entreprises, ces dernières étant reconnues et acceptées comme centres de décision;
5. Finalement, on trouve le cas d'unités de production puissantes s'associant dans la création d'une troisième soit que celle-ci permette la production de matériaux nécessaires aux deux premières, soit qu'au contraire, elle permette l'écoulement de leurs produits.

Ces types de concentration financières et administratives s'accompagnent tout aussi bien d'une concentration que d'une déconcentration technique. Les tendances les plus récentes dans ce domaine semblent mettre l'accent sur deux points. Contrairement aux théories traditionnelles de « management », il n'y a pas de « one best way » de direction, d'administration et d'organisation, pour n'importe quel type de production. De nombreux exemples montrent que les conditions techniques de la production conditionnent des types différents d'organisation et de direction. Un bon chef, dans une certaine situation technique, ne l'est pas nécessairement dans une autre. Ceci signifie que les bases idéologiques des théories du « management » semblent définitivement mises en question par les développements les plus récents de la technique. D'autre part, l'accent paraît mis, de plus en plus, dans les grandes sociétés, sur une politique de création de petites unités de production fortement automatisées, à l'intérieur de grandes organisations financières et administratives. Au sein de ces petites unités, la décentralisation des décisions spécia-

lisées est poussée au maximum, pendant que ces décisions s'inscrivent dans le cadre large d'une politique à long terme décidée au sommet.

### **Structures professionnelles**

D'après les enquêtes, statistiques et informations — particulièrement disparates du point de vue représentativité, exactitude, comparabilité et possibilité de généralisation — jusqu'à présent disponibles, le progrès technique a tout d'abord les conséquences suivantes sur la structure professionnelle du personnel des entreprises qu'il touche :

a) Trois groupes prennent une signification quantitative et qualitative croissante :

— Le personnel qualifié qui possède souvent une formation et une spécialisation polyvalente, pour l'entretien et la réparation ainsi que pour la construction de nouvelles installations techniques.

— Un groupe que l'on peut décrire comme les « techniciens des méthodes » qui sont en premier lieu les responsables de l'organisation qui accompagne et conditionne la production proprement dite. Ce groupe englobe des activités aussi traditionnellement différentes que chronométrage, contrôle, calcul, planning, et exige une formation et des aptitudes à la fois techniques et d'organisation.

— Les spécialistes des fonctions souvent dénommées « d'encadrement », qui exercent de plus en plus une action limitée mais déterminante sur la politique des usines et de l'entreprise.

De même que les ouvriers d'entretien occupant encore des fonctions typiquement d'« atelier », les deux autres groupes de techniciens des méthodes et des spécialistes du « management » se rencontrent dans les deux secteurs de l'achèvement et de l'administration dont les différences disparaissent de plus en plus par suite de leur inter-pénétration.

b) Trois autres groupes perdent nettement, par suite du progrès technique, leur rôle dans l'entreprise, en nombre comme en importance :

— Les ouvriers de production avec une profession au sens traditionnel, perdent peu à peu, depuis le début du siècle déjà, leur rôle dans de nombreuses branches. Pourtant, ils sont encore prédominants dans quelques « anciennes » branches (comme les mines et la sidérurgie).

— Les employés de bureau, ou les anciens commis avec une formation professionnelle générale et un champ d'action relativement autonome.

— Les cadres d'entreprise moyens et inférieurs, dont le rôle était basé sur l'autorité personnelle et une qualification confirmée.

c) Pour deux autres groupes qui représenteront sans aucun doute une part non négligeable du personnel dans les entreprises techniquement avancées, on ne peut pronostiquer avec certitude l'évolution, ni quantitative, ni qualitative :

— Les préposés aux nouvelles installations techniques, dont la qualification est fréquemment déterminée par le poste même qu'ils occupent et est donc limitée à l'emploi dans une entreprise et au fonctionnement d'une seule installation; l'accélération des changements menace continuellement ce type de qualification.

— Les travailleurs, parfois dénommés « ouvriers de bureau » chargés des tâches essentiellement mécaniques dans le cadre traditionnel des bureaux ou à leur frontière avec la production et le marché.

### Les modifications de la population active

L'industrialisation a transformé profondément la structure des populations actives. Cette industrialisation a atteint des niveaux différents selon les pays. Pour s'en tenir aux pays de la Communauté, les répartitions sont les suivantes :

TABLEAU N° 1  
*Répartitions de la population active*

	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire
Italie	39,8	28,8	31,4
Belgique	10,3	49,0	40,7
Allemagne (R. F.)	17,9	47,8	34,3
France	26,6	37,8	35,6
Pays-Bas	12,4	42,9	44,7
Luxembourg	22,8	43,4	33,8

En %

*Sources* : Statistiques nationales et Communauté économique européenne. Exposé sur la situation sociale de la Communauté — septembre 1958, p. 20.

Sous ces différences géographiques se retrouve toute une évolution historique, Jusqu'à présent l'industrialisation a eu comme effet de réduire les activités primaires, relevant principalement de l'agriculture, d'accroître le secteur de la production industrielle et finalement, dans les pays les plus industrialisés, tout ce que Clark a groupé sous le nom de tertiaire : services, transports, finances, administration etc. Rien n'autorise à penser que ces développements ne continueront pas à produire leurs effets dans l'avenir.

Cette évolution de la répartition de la population active entre secteurs économiques, s'est accompagnée de ce qu'on a appelé la salarisation de la population. En effet, un double mouvement s'est accompli et s'accomplit encore. La population rurale des petits

propriétaires terriens a émigré vers les villes et est entrée dans l'industrie. D'autre part, l'artisanat, le petit commerce et la petite entreprise ont reculé en importance au fur et à mesure du développement massif du machinisme. Ainsi de 1851 à 1954, la population active salariée est passée en France de 54,6 % à 65 %; aux Etats-Unis de 1880 à 1953, elle est passée de 63 % à 84 %; en Allemagne elle est aujourd'hui de 72 % et en Angleterre de 93 %. Elle comprend en outre une part plus importante de main-d'œuvre féminine.

### **La transformation des classes sociales**

Cette « salarisation » de la population active dans quel sens se réalise-t-elle ? Est-ce celui d'une prolétarianisation générale ? Elargissant le concept de prolétaire, généralement appliqué aux ouvriers de l'industrie (des villes, précisait Lénine) certains sociologues désignent sous ce terme toute la population active engagée dans le processus de production, que les travailleurs soient manuels ou non manuels, ruraux ou urbains. D'autres maintiennent une distinction entre les ouvriers et les salariés non ouvriers : ces derniers forment une classe ou une sous-classe qui se joint (ou doit se joindre) au prolétariat. La mécanisation du travail des employés et la spécialisation des tâches de certains ingénieurs dans les ateliers automatisés seraient les symboles mêmes de cette prolétarianisation. Quant aux retards dans la prise de conscience de ces phénomènes, ces auteurs l'expliquent par la variété des origines sociales des nouvelles couches du prolétariat, par les avantages consentis à certains groupes privilégiés constitués en quelque sorte par l'aristocratie des différents groupes professionnels. Pour ce qui est de la majorité du groupe ouvrier, bien que les exigences du progrès technique réclament de lui de nouvelles qualifications, l'entrepreneur tend à le déclasser pour le payer moins. Sur tous ces groupes enfin est suspendue la menace du chômage et des crises.

D'autres sociologues ont mis l'accent sur le nivellement des classes et le conformisme social. La redistribution des revenus — résultat de l'action syndicale — la transformation de la consommation et du genre de vie, la protection contre la maladie et l'insécurité poussent les salariés à lutter pour l'amélioration de leur statut socio-économique à l'intérieur de cette société. D'autre part, les travailleurs se trouvent intégrés dans les entreprises par des promotions diverses ou la participation à de multiples activités sociales propres à l'entreprise. Ceci n'implique pas pour autant que la combativité ouvrière se trouve affaiblie, mais elle prend de nouvelles formes et de nouveaux objectifs. Pour certains, un des traits de cette situation serait le passage de luttes dirigées vers l'extérieur des groupes salariés à des luttes intragroupes résultant d'une mise en échelle unique des statuts.

En fait il est extrêmement difficile de prouver l'existence de tel ou tel système généralisé. Il semble plutôt qu'on se trouve en possession d'éléments de ces généralisations et la plupart des recherches en cours offrent cette image de système partiellement vérifiable. Néanmoins, certaines des nouvelles conditions qui ont été précédemment signalées semblent exercer une influence assez directe sur la vie sociale. Il paraît peu contestable que le déclin de l'entrepreneur, en tant que rôle social dominant dans la société capitaliste, entraîne avec lui son éthique individualiste. Il cède le pas aux directeurs dont le rôle est déterminé non plus par des caractéristiques individuelles mais par celles de la

fonction qui est remplie dans les grandes organisations qui sont elles-mêmes des centres de formation et de diffusion d'une certaine éthique sociale. Dans ces mêmes organisations, l'importance croissante des employés, cadres et techniciens est peu contestable. On peut représenter cette transformation capitale par l'image d'une pyramide dont la base s'élargit sans cesse; ou l'on peut au contraire montrer qu'à l'image d'une pyramide se substitue celle d'une colonne cylindrique dont la partie centrale tend à se gonfler. Dans le premier cas, il y a un groupe de plus en plus homogène, prolétarisé, face à un groupe de capitalistes de plus en plus restreint. Dans le second cas, l'homogénéisation passe par un stade de progrès économique incontestable mais qui est, dans le même temps, caractérisé par une concentration du pouvoir aux mains des états-majors de direction, dont les décisions deviennent d'autant plus déterminantes pour l'ensemble d'une société que celle-ci est constituée de groupes sans pouvoir économique réel et qui luttent entre eux. Par ailleurs, entre ces états-majors économiques et les forces politiques — voire militaires — d'un Etat les contacts deviennent de plus en plus étroits.

Mais on peut s'interroger sur la centralité de la dimension économique dans l'analyse sociale. En effet, si la société capitaliste du XIX<sup>e</sup> siècle, son éthique individualiste, sa doctrine de libre concurrence, donnait bien une place centrale à l'entrepreneur et à l'entreprise et donc finalement aux institutions économiques, il n'est pas assuré que ces institutions gardent leur rôle primordial. En effet des signes multiples indiquent que d'autres institutions de la vie sociale sont en train de conquérir une place importante, particulièrement celles qui concernent la sécurité, l'éducation et les loisirs. La comparaison du budget temps et du budget tout court d'un ménage ouvrier au XIX<sup>e</sup> et au milieu du XX<sup>e</sup> siècle indiquerait nettement cette transformation. Dès lors, si la dimension économique — tout en occupant pour longtemps encore une place centrale — perdait cependant cette prédominance absolue, l'analyse des rôles sociaux se diversifierait de plus en plus et s'éloignerait de la linéarité économique-professionnelle.

Analyser les effets du progrès technique sur les relations professionnelles suppose qu'on les replace dans le cadre de l'évolution générale de la société. D'une part, les techniques nouvelles et plus particulièrement l'automatisation semblent devoir creuser les écarts non plus entre les métiers ou les industries, mais entre les salariés des entreprises automatisées et les salariés des entreprises qui ne le sont pas. Mais encore faut-il que ces écarts soient perçus pour qu'ils portent des effets généraux. On a parlé récemment de conditions de haute visibilité sociale, c'est-à-dire de situations où les différences résultant de l'appartenance ou de la non-appartenance à ces unités privilégiées se détachent sur un fond social homogène. Là où ces unités automatisées ne sont pas seules à pourvoir des statuts de type bureaucratique, comme c'est le cas dans les grands centres urbains, les membres de ces unités de production peuvent encore s'identifier facilement à des catégories plus traditionnelles.

D'autre part, la diversité des rôles sociaux qu'entraîne le développement des sociétés hautement industrialisées tend à réduire cette visibilité sociale à l'échelon d'une société globale. Il devient en effet de plus en plus difficile d'évaluer la position totale d'un individu, puisqu'elle est elle-même constituée par de multiples positions dans des institutions locales ou régionales difficilement comparables. Ceci ne veut pas dire que le sentiment d'appartenance à un groupe économique, à une classe ou à un syndicat se trouve affaibli;

mais cela signifie vraisemblablement que ce sentiment d'appartenance est moins exclusif qu'autrefois et qu'il prolonge ses racines dans des groupes de caractère non économique dont l'influence peut se révéler favorable ou défavorable à l'homogénéité du groupe et à la force de son action.

## **LE « BARGAINING POWER » SOUS LES NOUVELLES CONDITIONS**

La face relative des parties en présence sur le marché du travail est modifiée de façon fort différente par les conditions nouvelles issues du progrès technique, selon que nous considérons leurs relations au niveau de l'économie nationale, au niveau des différentes industries, au niveau de l'économie d'une région au niveau de l'entreprise. Mais à l'intérieur même de l'usine ou de l'industrie il faut introduire une distinction entre le « bargaining power » des travailleurs considérés dans leur ensemble ou dans leurs catégories particulières.

Il paraît indiqué d'étudier ces différents niveaux dans l'ordre ascendant.

### **Catégories particulières de travailleurs**

Le facteur décisif de la force de négociation des catégories particulières de travailleurs est constitué par leur qualification; les professions en voie de disparition ont évidemment beaucoup moins de possibilités pour faire valoir leurs intérêts, bien que la plupart des membres de ces groupes puissent compter sur la préservation de droits acquis.

Mais, d'autre part, des groupes de travailleurs ont, dans une période d'importantes innovations techniques, une position privilégiée sur le marché du travail, particulièrement dans la mesure où le nouveau système technico-administratif de l'usine a besoin de leur qualification, sans que celle-ci soit nécessairement liée à une entreprise quelconque. Telle est par exemple la situation actuelle de tous les travailleurs qui possèdent des connaissances d'expériences dans le domaine de l'électronique, que ce soient des mathématiciens chargés d'élaborer des tâches de programming très compliquées ou des spécialistes de cartes perforées connaissant le fonctionnement de calculatrices d'une certaine importance, ou des électriciens capables de prendre en charge une installation automatique de régulation. L'avenir de ces travailleurs est apprécié de façon fort variable par les différents sociologues. Plusieurs auteurs très sérieux parlent d'une « aristocratie de l'automation » qui est appelée à jouer dans l'usine, comme dans la société, un rôle, au moins qualitativement très important, un peu comparable à celui des « engineers » anglais dans les premières décennies de l'industrialisation (lorsque l'habileté manuelle et l'ingéniosité constructive semblaient indissolublement liées). Cependant certains symptômes indiquent dès maintenant que la position de la plupart des catégories particulières de travailleurs sur le marché du travail ne sera plus fondamentalement différente. La simplification des commandes et la mécanisation dans la programmation des installations automatiques agissent dans le même sens que l'intensification déjà naissante de la formation de techniciens de l'automation. En outre, plusieurs études de cas ont montré que l'on surestime

souvent le goulot d'étranglement résultant du manque de main-d'œuvre qualifiée. Dans une perspective plus lointaine, il ne devrait plus subsister que très peu de techniciens qu'une usine serait obligée « d'acheter » pour à peu près n'importe quel prix.

Un groupe mérite une attention particulière pendant la période transitoire des dix ou vingt années à venir car c'est lui qui, dans son ensemble, aura le plus à souffrir des suites des progrès techniques : c'est le groupe du personnel exécutif de bureau. Au moins durant la période actuelle de la mécanisation du travail de bureau, leurs conditions de travail se détériorent très nettement; étant donné que leur formation et leurs attentes professionnelles correspondent encore le plus souvent aux métiers traditionnels des commis de bureau (les promesses de promotion individuelle et les rapports particuliers de confiance avec la direction qu'on leur reconnaissait, offrent un terrain particulièrement peu propice à une représentation collective de leurs intérêts); ils sont donc, selon toute vraisemblance, encore plus désarmés devant les conséquences de la mécanisation et de la rationalisation que les ouvriers des grandes usines dans les premières décades du siècle.

Il ne faut enfin pas manquer de remarquer que, dans le système technico-administratif de l'entreprise hautement mécanisée et automatisée, de nombreux groupes de travailleurs feront usage de la position-clé qui leur est assurée par l'interdépendance de tous les secteurs de production et de direction pour imposer une satisfaction de leurs revendications particularistes sous la menace de troubles dans tout le processus de production. Ce « bargaining power » particulier n'est cependant plus lié à la profession, comme c'est le cas par exemple pour la force de négociation des électroniciens; il n'est qu'un aspect particulier de la situation des travailleurs au sein d'une entreprise industrielle hautement mécanisée ou automatisée.

### **Direction et personnel des usines**

Toute une série de modifications qui résultent du progrès technique ou du moins lui sont parallèles apparaissent dès à présent dans la forme de la direction de l'usine, dans la structure technique des entreprises, comme dans la structure professionnelle et démographique de leur personnel. Prises séparément ou dans leur ensemble, elles semblent modifier le rapport des forces entre les directions et le personnel des usines au profit des premières.

La concentration économique, dans la mesure où elle est accompagnée d'une centralisation de la direction au plus haut niveau, impose des normes générales à chaque entreprise ou usine, qui échappe donc à toute négociation paritaire sur la base de celles-ci. Les directeurs d'usine ne sont plus eux-mêmes que des exécutants qui doivent se soumettre aux décisions d'instances plus élevées et qui, dans leurs conflits avec les représentants du personnel, peuvent se retrancher derrière leur dépendance à l'égard de celles-ci, pour lesquelles l'usine n'est qu'une pièce sur l'échiquier national, sinon international. Les représentants du personnel se voient donc obligés, dans ces conditions, ou bien d'accepter les directives venant d'en haut, ou bien d'entrer dans une opposition de fond vis-à-vis de la direction, ce qui ne va pas sans gros risques.



Dans les décennies écoulées, la part des employés et des femmes dans le personnel industriel a constamment augmenté. On peut prévoir que, dans les années à venir, ce développement va être de plus en plus favorisé par le progrès technique. Il n'est pas rare, par ce fait, que des groupes deviennent prépondérants au sein du personnel des usines possédant un haut degré de développement technique, qui traditionnellement (par suite de leur formation, de leur situation au sein de l'usine, ou du caractère passager qui était attribué à leur occupation professionnelle) étaient plus difficiles à syndiquer ou à mobiliser pour des actions communes, que les ouvriers masculins de l'industrie.

Dans la mesure où ce n'est plus le rendement individuel mais les installations techniques qui déterminent la production de l'usine, un éclatement du personnel apparaît dans le temps comme dans l'espace suivant les exigences des machines. L'isolement des travailleurs à leur poste et l'augmentation du travail en tournées causent aux syndicats des difficultés croissantes pour la mobilisation même de leur base classique, à savoir des ouvriers d'usine masculins.

L'intégration croissante des ouvriers dans l'usine par suite du progrès technique (objectivement, par la liaison croissante à une entreprise et à un système de qualification, subjectivement comme épiphénomène de ce processus et comme conséquence d'efforts accrus pour améliorer « le climat » d'entreprise, les relations humaines, etc.) a suscité, dans les années écoulées, l'attention de nombreux sociologues; elle allait, disait-on, affaiblir de façon décisive la position des travailleurs en face de la direction. Surtout la disparition des différences, non seulement dans la situation professionnelle mais aussi dans la conscience sociale entre les ouvriers et les employés (qui est en rapport avec l'augmentation de groupes traditionnellement moins militants et plus réticents à s'organiser), réduirait considérablement à l'avenir les possibilités d'une représentation collective des intérêts des travailleurs.

Ces tendances à l'intégration, ébauchées dans la structure technico-administrative de l'usine, peuvent très bien être soutenues et renforcées par la direction, d'autant plus que la répartition des dépenses dans les entreprises techniquement avancées (très faible part des salaires et des traitements dans le coût total de la production) et leur situation privilégiée sur le marché leur donnent de grandes possibilités pour payer de hauts salaires, des gratifications, des participations aux bénéfices ou pour accorder des prestations sociales volontaires considérables.

Pourtant, la thèse suivant laquelle les transformations esquissées affaibliraient nécessairement la force de négociation du personnel et de sa représentation et renforceraient celle de la direction apparaît pour le moins incomplète.

En premier lieu, elle considère, de façon inacceptable, comme durables des phénomènes qui ne sont peut-être caractéristiques que pour une période de transition. La combativité réduite et le faible degré de syndicalisation des femmes et des employés peuvent très bien être une conséquence de la position minoritaire qu'ils ont encore dans la majorité des entreprises; et beaucoup d'indices laissent à penser que l'attitude de ces groupes envers une représentation collective de leurs intérêts changera radicalement lorsque les employés, par suite de leur proportion croissante au sein du personnel, prendront conscience du caractère collectif de leur sort et puisque le travail de la femme ne sera

plus considéré dans la société comme un fait provisoire (plus ou moins regrettable) mais comme un état normal.

Le jugement porté par de nombreux sociologues sur les conséquences de l'intégration du personnel dans le système social de l'usine apparaît particulièrement discutable. Car de même qu'elle offre à la direction de nouvelles possibilités et de nouveaux moyens d'influence sur son personnel, elle peut aussi renforcer la position du personnel en face de la direction de façon très importante. En effet, elle ne renforce pas seulement la dépendance de l'ouvrier envers l'usine, mais elle crée également une dépendance très forte de l'usine envers son personnel qui, individuellement, ne peut plus être remplacé sans grosses difficultés et dont le « moral » collectif est une condition indispensable au succès économique.

Les transformations des bases et des formes de l'autorité dans l'entreprise qui apparaissent à la suite de l'évolution technique nous semblent être d'une importance particulière pour le rapport des forces entre la direction de l'usine et le personnel et pour les nouvelles possibilités d'influence de ses représentants.

Dans l'entreprise, au premier stade de l'industrialisation, le fonctionnement du processus de production et de travail est garanti par l'autorité personnelle des responsables immédiats. Ces hommes, reconnus compétents par le groupe (techniquement et professionnellement) possèdent une compétence essentiellement « ouverte », c'est-à-dire qu'ils doivent « s'occuper de tout ».

Dans la mesure où se substituent à l'autorité généralisée des responsables directs des règlements et des prescriptions objectives et que, en conséquence de ce processus, apparaissent des domaines dépourvus de supervision (allant de la propreté des lieux de travail jusqu'à la découverte des pannes mécaniques) la représentation du personnel devient un facteur déterminant de la discipline et de l'éducation des travailleurs. Les directions d'entreprises ont donc, elles aussi, un intérêt croissant à l'élargissement du champ des négociations paritaires, d'autant plus que seule leur légitimation par la représentation des travailleurs donne à de nombreux règlements bureaucratiques leur pleine efficacité.

Les décisions politiques de l'entreprise — qui étaient autrefois et sont encore dans les petites et moyennes entreprises l'expression de la personnalité de l'entrepreneur — tendent de plus en plus à devenir le résultat de calculs rationnels et l'œuvre de spécialistes ou de bureaux de spécialistes aux fonctions strictement limitées. Cette évolution s'accomplit de deux manières, d'une part, par une restriction du domaine dans lequel, d'une manière générale, sont demandées des décisions qui impliquent l'engagement personnel du directeur de l'entreprise, d'autre part, par le fait que ces décisions sont de plus en plus basées sur des travaux techniques préparatoires des spécialistes, sinon déterminées par eux. La formalisation, sinon la bureaucratisation de la politique d'entreprise rend ses mesures accessibles aux négociations paritaires (sauf dans le cas d'une concentration de la direction d'entreprise); plus elles deviennent impersonnelles, moins l'opposition à une participation des travailleurs à leur élaboration peut être justifiée par les faits.

D'autre part avec l'intégration croissante des représentants du personnel dans l'ordre de l'usine, de nouvelles constellations tactiques s'ébauchent. Plus la politique

d'usine et d'entreprise se divise en un faisceau de politiques parallèles, spécialisées (de la politique des salaires et du personnel à la politique de production, à la politique financière et à la politique de concentration économique), plus il faut penser que les différentes branches de la direction feront, au cours de leurs différends internes, usage de la possibilité d'utiliser les travailleurs et leurs représentants comme alliés ou arbitres. Ne pas le faire supposerait une fidélité au sentiment de solidarité patronale qui ne correspond que très peu au rationalisme des nouveaux groupes des spécialistes de direction (ce qui n'exclut certes pas que des courants technocratiques hostiles aux syndicats puissent naître ou renaître sur la base de traditions sociales plus anciennes, mais pas lorsque la collaboration avec les représentants des travailleurs s'est révélée la solution la plus efficace).

Enfin il nous faut évoquer un autre phénomène qui, suivant les circonstances particulières, peut renforcer ou affaiblir la force de négociation des deux parties. Sur la base atteinte dans les décennies écoulées par les relations industrielles comme par la législation sociale, de nombreux faits de la vie de l'entreprise étaient réglementés par des normes interentreprises de nature coutumière, conventionnelle ou légale. Par suite du progrès technique, beaucoup de ces normes semblent avoir perdu tout rapport avec la réalité, soit parce que la situation dans les différentes entreprises s'est tellement différenciée qu'on ne peut plus leur appliquer une réglementation unique soit parce que les anciennes normes ne s'adaptent qu'avec un retard considérable aux nouvelles issues de ce progrès, même si celles-ci, comme auparavant sont susceptibles d'être soumises à des réglementations générales de caractère interentreprise.

Par ce fait, de nombreuses questions qui jusqu'alors, sur le plan de l'entreprise, semblaient incontestées redeviennent l'objet potentiel de discussion dans l'entreprise, par nécessité, ou tout au moins pour une période transitoire relativement longue. Le fait, par exemple, que les catégories professionnelles des conventions collectives soient sans rapport avec les caractéristiques des postes de travail dans l'usine peut aussi bien offrir à la direction la possibilité de fixer arbitrairement les salaires que donner une chance à la représentation des travailleurs d'élever, par la voie de négociations partielles (que ce soit dans le cadre d'un système rigoureux de « job evaluation » ou que ce soit dans le cadre d'une fixation plus ou moins empirique des différents taux de salaires), les salaires de catégories importantes de travailleurs au-dessus des taux conventionnels, mais surtout de gagner par là même une influence décisive sur les principes et l'application de la politique des salaires de l'usine. Cela est également valable par exemple pour la sécurité et l'hygiène professionnelle, la formation professionnelle ou la réglementation de la durée du travail : l'insuffisance des normes générales interentreprises peut aussi bien élargir le champ des décisions unilatérales de la direction que renforcer et consolider la participation de la représentation du personnel à la politique de l'entreprise.

### **Le cas de la déconcentration régionale**

Le progrès technique favorise ou, au moins, facilite le transfert d'entreprises industrielles qui, jusque-là, s'étaient concentrées à proximité immédiate des sources de matières premières ou dans les grandes villes, vers la campagne ou vers des villes de petite ou de

moyenne importance vivant jusqu'alors de l'agriculture, du commerce ou de l'artisanat. Les syndicats américains constatent qu'il en résulte, pour leur travail, des difficultés considérables, si bien que le rapport des forces entre le personnel et sa représentation, d'une part, et les directions, d'autre part, semble nécessiter, dans ces conditions particulières, une analyse spéciale.

Il n'est pas rare que la décision de transférer une entreprise industrielle soit motivée par l'espoir de trouver dans le nouvel emplacement une main-d'œuvre; cette décision peut même être rendue nécessaire par le fait que de nouveaux ouvriers ne peuvent être recrutés que dans des régions sous-développées. La perspective de posséder, dans le nouvel emplacement, une position de négociation meilleure que dans les localités traditionnellement industrielles était, et est encore, non le seul motif, mais un motif important dans les nombreux projets de transfert. Cette perspective, surtout si l'on considère les expériences américaines, ne semble pas, à première vue, irréaliste. La plupart des ouvriers de ces nouvelles usines n'avaient jusqu'à présent aucune expérience industrielle, leurs premiers contacts avec l'industrie se passent dans des conditions beaucoup plus favorables qu'autrefois, dans le cas des populations des campagnes émigrant vers les grandes villes (salaires plus élevés, meilleures conditions de travail, travail plus intéressant). Ils ne vivent pas en milieu ouvrier, mais isolés au milieu d'une population de paysans et d'artisans très individualiste et politiquement conservatrice, dispersée dans les villages, les bourgs et les petites villes situés dans un rayon assez grand autour de l'usine. Ils sont bien plus dépendants de leur usine que les ouvriers des grandes villes, car elle est pour eux le seul gagne-pain s'ils ne veulent pas changer de lieu de résidence. A ceci viennent s'ajouter des difficultés d'ordre administratif pour l'organisation syndicale, car dans de nombreuses localités le nombre des syndiqués n'est pas assez grand pour qu'ils puissent supporter la charge d'une administration syndicale propre.

Mais beaucoup d'indices tendent à prouver que cette forte position de discussion des directions n'est que de nature passagère. La création d'une entreprise industrielle est, la plupart du temps, le signe d'un nouveau développement économique de la région. D'autres usines suivent, les entreprises artisanales et les services locaux se développent, les moyens de communication s'améliorent. De nouveaux complexes d'habitations au caractère urbain plus marqué se créent à partir de centres nouveaux ou anciens et ranimés, où les syndicats trouvent souvent un point de départ plus favorable, pour le recrutement et la mobilisation des ouvriers à l'extérieur de l'usine, que dans les grandes villes où les ouvriers vivent dispersés dans la grande banlieue. Etant donné que les nouvelles entreprises industrielles sont d'une importance décisive pour l'économie locale, les ouvriers peuvent compter, pour la poursuite de leurs intérêts, sur le soutien de parties importantes de la population autochtone non ouvrières. L'aide publique, enfin, avec laquelle s'accomplissent la plupart de ces transferts donne aux ouvriers un moyen d'action supplémentaire, car les instances syndicales interrégionales ont une influence sur la plupart des organismes de planification et de développement régionaux. Du reste, il ne faut pas perdre de vue que les entreprises, considérant justement le manque de familiarité avec la vie industrielle de la plus grande partie de leur personnel, cherchent à s'assurer l'action disciplinante d'une forte représentation du personnel ou d'un moyen de travailleurs organisés.

Bien entendu, il est, pour ces usines transférées, particulièrement important de savoir si elles appartiennent à des entrepreneurs indépendants ou si elles ne sont qu'une ramification d'un ensemble industriel plus important et si, dans cette société, prédominent des principes de direction centralisateurs ou décentralisateurs. Le problème de la direction centralisée des grands ensembles économiques, et de leurs répercussions sur les relations industrielles, se pose de manière particulière pour les usines situées en dehors des centres industriels traditionnels, bien que nous ayons le droit d'admettre que, dans ce cas, une relative liberté de mouvement est normalement laissée aux directions locales.

La position particulière de ces nouvelles entreprises industrielles, dans des régions en cours de développement, ne sera donc pas un phénomène durable, mais n'est au contraire que de nature passagère. Après une période de grandes difficultés pour les syndicats et pour la représentation des travailleurs dans les usines, et dans la mesure où la nouvelle structure économique de la région aura atteint un certain équilibre, le rapport des forces entre les partenaires sociaux ne sera pas essentiellement différent de ce qu'il est dans les centres traditionnels, et peut-être sous maint rapport plus favorable aux travailleurs.

### **Les organisations ouvrières et patronales au niveau des branches industrielles**

Le rapport des forces entre les travailleurs et les patrons organisés dans une industrie est apparemment influencé avant tout par trois conséquences du progrès technique, qui toutes concourent à remplacer l'unité qui peut-être a pu exister autrefois au sein d'une branche industrielle par une mosaïque très compliquée de rapports extrêmement différenciés. Les situations concrètes techniques et les conditions de travail dans différentes usines s'individualisent de plus en plus; les différences entre la situation économique, les capacités économiques des entreprises techniquement avancées et retardataires au sein d'une branche industrielle deviennent de plus en plus grandes; les travailleurs se différencient selon de nombreuses catégories dont le centre de gravité est souvent différent d'une entreprise à l'autre et qui ont assez souvent des intérêts divergents.

Les effets de ces modifications sur les relations industrielles sont extrêmement complexes et vraisemblablement très différents, non seulement d'un pays à l'autre, mais d'une branche industrielle à l'autre. Il est possible, qu'au cours de l'évolution technique, les traditionnelles « avant-gardes » du syndicalisme, par exemple les ouvriers qualifiés, deviennent une minorité quantitative et qualitative; mais il est tout aussi possible que, par ce même développement, des groupes qui traditionnellement étaient hostiles au syndicalisme, ou en tout cas (par suite de leur situation professionnelle ou par suite d'une influence idéologique quelconque à laquelle ils étaient exposés) ne ressentaient pas le besoin d'une représentation collective de leurs intérêts, deviennent maintenant mobilisables par les syndicats (comme par exemple des catégories importantes d'agents techniques). Ce qui vaut pour des catégories particulières de travailleurs peut s'appliquer également au personnel d'usines particulières, qui pendant des années ou des dizaines d'années passait pour le plus fort bastion des syndicats et qui maintenant — soit parce que leur usine a été entre-temps techniquement dépassée par d'autres, soit parce que, par suite des bouleversements techniques, la situation à l'intérieur de l'usine s'est modifiée

de façon décisive — n'est plus prêt ni capable de déclencher au besoin une grève pour défendre les intérêts de ses camarades appartenant à d'autres usines de la même branche.

D'autre part, les syndicats peuvent trouver de nouveaux points de départ tactiques dans l'interdépendance croissante entre toutes les usines et les branches d'industrie, favorisée ou exigée par le progrès technique. Il suffit parfois de déclencher une grève dans quelques usines pour paralyser toute une industrie; et c'est d'autant plus facile que, très souvent, les usines-clés (ou les secteurs-clés, comme l'électricité par exemple) n'emploient qu'une main-d'œuvre réduite. Il faut toutefois noter que, ces derniers temps, de tels mouvements de grève se sont souvent heurtés à la résistance des gouvernements qui, au nom de l'intérêt national cherchent à empêcher les grèves dans les secteurs-clés ou même dans les usines-clés.

Mais les conséquences du progrès technique sur le rapport des forces des parties sociales sont encore plus sensibles partout là où la politique des syndicats avait traditionnellement cherché à établir des normes uniques pour toutes les entreprises et tous les travailleurs d'une même branche industrielle.

La politique de la fixation conventionnelle des conditions de travail minima, pour des catégories très importantes de travailleurs et pour des industries entières, supposait que l'on pouvait, grâce à la puissance de combat des grandes entreprises, améliorer sensiblement la situation même des travailleurs des petites « entreprises marginales » de faible puissance économique et mal organisées; dans la mesure où les conditions du travail, dans les entreprises techniquement avancées ou pour des catégories de travailleurs ayant une très forte position dans l'entreprise ou sur le marché du travail, peuvent, même sans l'action des syndicats, se situer très au-dessus des conditions minima des conventions collectives, la signification qu'avaient pour la force syndicale les contrats collectifs classiques peut changer du tout au tout.

Ces syndicats se voient placés devant le dilemme suivant : ou bien tenter d'obtenir tous les avantages possibles dans leurs entreprises pour les parties de la classe ouvrière les plus favorisées par le progrès technique, mais en abandonnant pour cela, au moins en partie, le principe des normes minima générales, ou bien s'en tenir à ce principe et courir le danger de perdre le soutien des catégories de travailleurs qui possèdent le plus fort « bargaining power » pour ainsi dire naturel.

Ce dilemme n'est pas résolu par la revendication de conventions collectives plus proches de la réalité, comme le fait le syndicat des métallurgistes allemands depuis quelques années, mais son existence est par là même au moins reconnue. Le principe de la pluralité conventionnelle ne garantit pas, à lui seul, que les syndicats réussiront à faire profiter les travailleurs des entreprises et des industries moins favorisées par le progrès technique du progrès de la productivité économique générale. Si les syndicats parviennent à réaliser et à fixer, par voie de contrat, les possibilités très diverses qui sont offertes à l'amélioration des conditions de travail, dans les différentes usines et pour différentes catégories de travailleurs, ils légitimeront ainsi, à certains égards, la différenciation des conditions de travail et de rémunération; ils courent le risque d'être rendus responsables de leur sort par les catégories de travailleurs les moins privilégiées (mais peut-être très importantes numériquement et politiquement, au moins dans des situations

précises). C'est, par exemple, ce qui apparaît clairement dans quelques branches industrielles allemandes, avec le cas des employés qui — plus mal organisés que les ouvriers et ayant une position moins forte sur le marché du travail — manifestent, au moins pour une partie d'entre eux, une hostilité aiguë envers les syndicats, car ils rejettent sur eux la responsabilité du retard de leurs traitements sur les salaires des ouvriers.

Cependant le problème de la différenciation des rémunérations et des conditions de travail ne se pose pas seulement pour les organisations de travailleurs, mais tout autant pour les associations patronales qui sont placées devant un dilemme semblable. Leur tendance, absolument complémentaire de la traditionnelle politique syndicale et qui consistait à aligner les conditions minima des conventions collectives sur la capacité de la dernière entreprise marginale, s'avère insuffisante, dans la mesure où les entreprises techniquement les plus avancées se voient dans l'obligation d'accorder des salaires et des conditions de travail bien au-dessus de ces conditions minima, pour réaliser entièrement leur potentiel de production et exercent par là même — au moins dans une situation de plein emploi relatif — une pression constante sur les entreprises techniquement arriérées. Cette pression peut être volontaire, dans certaines circonstances, car elle joue un rôle important dans l'accélération des tendances à la concentration économique. Le maintien de la solidarité patronale devient d'autant plus difficile, que l'intérêt vital des entreprises techniquement arriérées pour un coût salarial minimum, apparaît aux grandes entreprises techniquement avancées, très secondaire, voire anachronique.

Pour autant que l'on puisse aujourd'hui se faire une idée générale des conséquences du progrès technique sur le rapport des forces entre les grandes fédérations industrielles, on peut prévoir qu'à la place d'équations assez simples ne contenant que quelques variables — comme le degré de l'emploi, le pourcentage des travailleurs organisés, la concentration économique, la fermeté économique et politique du front patronal — un équilibre complexe et comportant de nombreux plans va s'établir, correspondant à la situation à l'intérieur de l'entreprise esquissée plus haut, et dans lequel le même fait, en fonction d'une foule de conditions historiques, locales et économiques pourra aussi bien affaiblir que renforcer la position de l'un des deux partenaires.

L'un de ces facteurs qui, dans une mesure croissante, va déterminer le rapport des forces à l'intérieur d'une branche industrielle donnée est sans aucun doute de nature politique; beaucoup de faits laissent à penser que, par suite du rapide progrès technique dans le présent et dans un proche avenir, les rapports des forces dans l'économie nationale et dans la nation considérée dans son ensemble vont être d'une importance décisive pour la politique des associations ouvrières et patronales et pour le succès de cette politique, même au niveau des branches industrielles.

### **Les possibilités d'action des travailleurs et du patronat dans l'économie nationale**

L'influence exercée sur la population, sur l'opinion publique, sur les organes législatifs et sur les gouvernements joue déjà un grand rôle dans le rapport des forces entre travailleurs et patronat; ce rôle va être de plus en plus grand dans l'avenir.

Un premier facteur déterminant le « bargaining power » à ce niveau est la disposition des mass media qui, également en conséquence du progrès technique, deviennent de plus en plus efficaces. Jusqu'à nouvel ordre, les possibilités des patrons d'acquérir une influence sur l'opinion publique par la presse et le cinéma, la radio et la télévision, semblent bien supérieures à celles des travailleurs organisés. La mécanisation des mass media exige, par leur utilisation, des capitaux qui la plupart du temps ne peuvent être fournis que par des grosses entreprises ou par les pouvoirs publics; ainsi, dans les dernières dizaines d'années, le nombre de journaux qui ne sont pas la propriété directe ou indirecte de banques, d'entreprises ou d'associations d'entreprises semble être en régression constante. Par suite de l'augmentation constante des frais de publicité — qui d'ailleurs eux aussi sont étroitement liés au progrès technique et à ses conséquences — beaucoup d'organes qui forment l'opinion sont tombés, pour ainsi dire automatiquement, dans la dépendance des grandes puissances économiques. D'autres mass media sont actuellement soumis pour une grande part au contrôle, sinon aux ordres directs, des gouvernements; ils peuvent eux aussi, selon la constellation politique, renforcer la domination de l'opinion publique par le patronat. Les mass media et les slogans et principes d'ordre qu'ils répandent influencent des parties croissantes et déjà très importantes des travailleurs (et ceci avant tout en fonction de leur « déprolétarianisation »); cette influence est d'autant plus efficace que l'éducation politique et sociale insuffisante, voire partielle, qui est dispensée par l'école dans de nombreux pays européens, imprègne d'autant plus la conscience des travailleurs, que la durée de la scolarité augmente. Les groupes économiques qui se forment par suite de la concentration économique, et qui ont pris l'habitude de traiter pour ainsi dire d'égal à égal avec les organes de l'Etat ont souvent de cette manière la possibilité d'identifier tout simplement dans l'opinion du public (et dans celle de nombreux travailleurs) leur propre prospérité avec les intérêts économiques nationaux.

L'action des syndicats se heurte ainsi à des slogans économiques qui ne sont même pas mis en question par leurs propres adhérents et qui, au moins dans la manière sous laquelle ils sont présentés à l'opinion publique, constituent des simplifications nettement insuffisantes (comme par exemple le slogan de la course des prix et des salaires). Mais d'autre part le progrès technique et les nouveaux problèmes d'équilibre économique posés par lui offrent aux organisations de travailleurs des possibilités jusqu'à présent à peine existantes de légitimer leurs revendications par des nécessités de politique économique et par les impératifs du bien commun. Plus l'idée s'impose dans les milieux profanes que le maintien du pouvoir d'achat des masses est une condition nécessaire à l'expansion économique, plus les syndicats peuvent attendre de compréhension de la part de l'opinion publique, de la part des parlements et des gouvernements, en ce qui concerne leurs revendications de salaires (même là où l'on considère comme la loi centrale de la politique économique le lien entre les augmentations de salaires et l'accroissement de la productivité, on tient pour nécessaires et naturelles les augmentations de salaires jusqu'au niveau de l'accroissement de la productivité). D'autre part l'intelligence du mécanisme de la conjoncture aussi bien que le souci de stabilité politique ont fait, dans presque tous les pays industriels, de l'établissement et du maintien du plein emploi un principe de base de toute politique économique. Dans le cas où, aujourd'hui, un chômage technologique important risquerait de surgir dans un pays industriel, les syndicats pourraient compter



avec le soutien presque unanime de leurs revendications par les organismes publics et le gouvernement; en général, tant que les conditions économiques mondiales ne se transformeront pas fondamentalement, on fera tout pour éviter la naissance même d'un tel chômage.

Ainsi se constituent aujourd'hui, en matière de politique économique et sociale, voire même politique au sens propre, des constellations qui étaient inconnues jusqu'ici et qui correspondent à un rapport triangulaire entre gouvernement, patronat et travailleurs.

Selon la situation économique, selon les grands objectifs de la politique gouvernementale et selon la base sociologique des partis au pouvoir, il est possible que des alliances provisoires ou durables soient conclues par le gouvernement avec l'un ou l'autre des deux partenaires du marché du travail, alliance d'une importance décisive pour le rapport des forces entre eux, comme tout aussi bien un gouvernement appuyant alternativement le plus faible pourrait créer un équilibre durable entre les deux partenaires. Le fait que la résultante de ce parallélogramme des forces sera favorable aux intérêts des travailleurs ou du patronat dépendra, pour une large part, de la situation conjoncturelle. Dans la mesure où le progrès technique et son rythme conditionnent l'évolution conjoncturelle, il est donc, même à ce niveau très élevé, un facteur essentiel pour le rapport entre les travailleurs et le patronat.

## **STRATÉGIE DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES**

De tout ce qui a été dit à propos des nouvelles conditions que le progrès technique détermine pour l'évolution des relations professionnelles et la nouvelle configuration des rapports de force contractuelle entre partenaires sociaux, se dégage la nécessité, tant pour les organisations d'employeurs que pour les syndicats ouvriers, de modifier profondément leur position stratégique et les tactiques qui en découlent pour les adapter aux exigences survenues.

Les nouvelles conditions de l'action syndicale et les nouveaux rapports de force qui tendent à se former et à se cristalliser ont des conséquences immédiates sur la façon même dont est conçue cette action syndicale : que ce soit à court ou à long terme, l'introduction et la diffusion massive du progrès technologique parallèlement au développement spontané des conceptions et des structures sociales entraîneront une révision non seulement des « modes » et des « instruments » d'intervention des organisations professionnelles (surtout des syndicats ouvriers) mais également des « objectifs » et de la « nature » du syndicat.

En d'autres termes, le progrès technique nécessitera inévitablement, et l'on en voit déjà les premiers symptômes, une révision profonde du rôle même des organisations syndicales; il entraînera certainement une modification des rapports existant entre le mouvement syndical, le développement économique et la société. Par ailleurs, sur le plan de l'entreprise, il donnera un contenu nouveau aux rapports entre l'entreprise industrielle,

le syndicat ouvrier et la société dans son ensemble. Bien entendu, les raisons d'être essentielles du syndicat et de son activité subsisteront toujours : effort en vue d'obtenir des salaires procurant aux syndiqués un pouvoir d'achat toujours plus élevé; obligation de faire participer, à longue échéance, de façon active et responsable, les salariés aux processus techniques, économiques et sociaux qui concourent à la production et à la formation du produit national. Mais ces objectifs se trouveront réalisés selon des modalités nécessairement différentes.

« Tous les syndicats, a écrit F. Momigliano, en présence des répercussions du progrès technique et des formes nouvelles d'organisation de la production, semblent refuser aujourd'hui une conception qui limite leur rôle à celui d'un organisme monopolistique agissant sur le marché de l'offre de travail, pour revendiquer une fonction plus large consistant à promouvoir et à favoriser en général le progrès économique et social ainsi que le développement démocratique de la société; et ceci même si cette nouvelle fonction s'identifie, à des degrés divers, avec celle qui a justifié à l'origine la naissance des syndicats. »

C'est pour cette raison que notre analyse de la stratégie des organisations professionnelles dans une situation de progrès technique doit avant tout s'appuyer sur l'action extra-contractuelle des syndicats pour examiner ensuite, plus attentivement, l'action à caractère contractuel : il conviendra donc de considérer les effets du progrès technique sur les formes et le contenu des conflits de travail, sur les institutions sociales et sur la législation du travail, en se référant plus particulièrement aux six pays de la Communauté.

De tout cela, on déduira les influences que le progrès technique pourra avoir sur la structure des organisations professionnelles.

A chaque page de cette partie du rapport, il faudra avoir présent à l'esprit que la tentative d'« isolement » conceptuel des deux faits « progrès technique » et « relations industrielles » peut être utile sur le plan scientifique comme moyen d'approche de la réalité. Mais elle ne peut être confondue avec la réalité elle-même qui se met sur des rails extrêmement complexes où les interdépendances jouent à chaque instant un rôle déterminant. Ces syndicats sont une réalité institutionnelle extrêmement complexe qui s'insère dans le jeu des rapports politiques, économiques et sociaux avec sa configuration particulière. Cette dernière n'est pas toujours adaptée à un modèle que l'on pourrait déduire du fait que le syndicat est exclusivement préoccupé de mettre en œuvre un système « rationnel » de relations industrielles uniquement orientées vers des objectifs salariaux.

## **L'action syndicale au niveau extra-contractuel**

Le syndicat de travailleurs ne s'est jamais limité à une action strictement contractuelle ou (si l'on veut bien permettre le jeu de mots) exclusivement syndicale stricto sensu : ses lignes directrices ont toujours franchi ou effleuré les frontières de la politique, soit parce que cette dernière tentait de dominer le syndicat, soit parce que le syndicat cherchait à appuyer sur la politique ses instances ou ses revendications. Par conséquent, si l'on dit que le progrès technique impose une insertion plus organique des politiques

syndicales dans la politique économique ou la politique tout court, cela n'ouvre aucune perspective nouvelle, mais ce qui a caractère de nouveauté c'est l'intensité et surtout l'approfondissement qualitatif qui caractérise cette perspective par rapport aux fonctions traditionnelles. Le syndicat sera donc amené à opérer toujours davantage, et de façon toujours plus précise, en dehors de l'entreprise et des secteurs industriels, c'est-à-dire sur le plan de la politique économique et, par conséquent, hors du cadre de la convention collective, mais en vue d'épauler et de renforcer son action dans le domaine des conventions collectives.

En effet, au cours d'une première phase, c'est-à-dire lors de l'introduction massive d'innovations technologiques, le syndicat ouvrier est surtout amené à redoubler de vigilance à l'égard du péril que le progrès peut constituer sur le plan de l'emploi. Ainsi qu'on le verra mieux lorsqu'il sera question de l'attitude des syndicats vis-à-vis du progrès technologique, on peut affirmer que les craintes traditionnelles concernant l'éventualité d'un chômage technologique massif sont fortement atténuées et qu'elles tiennent aujourd'hui beaucoup plus aux préoccupations idéologiques propres à chaque centrale syndicale qu'à des constatations objectives. Cependant, la crainte de voir se manifester des poussées temporaires et localisées de chômage technologique est très vive — et l'on pourrait ajouter, très justifiée — en raison du retard avec lequel le système économique réagit à l'introduction, même sporadique, de nouveaux procédés techniques. C'est pourquoi les syndicats s'efforcent d'opposer à ce péril une action sur deux plans : obtenir des garanties contractuelles suffisantes à l'intérieur de l'entreprise — mais c'est la voie la plus difficile — et faire pression sur les services gouvernementaux pour qu'ils prennent des mesures d'intervention adéquates permettant de résorber dans un cadre plus vaste les phénomènes de perturbation.

Les syndicats s'opposent donc à ce que le « coût social » de l'adaptation du système au progrès technique ne retombe sur les travailleurs. Ils s'efforcent, en conséquence, de transférer ce coût à la collectivité au moyen d'institutions appropriées de caractère public.

Mais, en un certain sens, le meilleur moyen de s'opposer à de tels événements est de les prévenir, c'est-à-dire de prendre des mesures de politique économique qui, sans aller jusqu'à planifier l'introduction des innovations technologiques, prévoient le rythme du progrès, en orientent les développements et en contrebalancent les effets. C'est dans cette direction que s'oriente la pression des syndicats et, en ce sens, leur action prend une dimension qui, si elle n'est pas nouvelle est certainement définie en termes toujours plus précis et rigoureux.

En outre, tandis que le syndicat lutte à l'intérieur de l'entreprise pour conquérir aux travailleurs une position plus responsable, tandis qu'il lutte à l'extérieur de l'entreprise pour revaloriser le rôle du salarié en tant que facteur de production déterminant du point de vue du développement économique du pays, il doit encore lutter pour obtenir, toujours à l'extérieur de l'entreprise, une nouvelle position de responsabilité collective des travailleurs en tant que consommateurs, susceptibles d'imposer par ce moyen non seulement la conception particulière de la politique économique qui favorise les objectifs directs de la stratégie, mais également un ordre de priorité des biens de consommation

de nature à orienter l'introduction des innovations technologiques et d'en conditionner le rythme.

On a vu, par ailleurs, dans les précédents chapitres, l'importance que peut assumer la « salarisation » des masses, y compris les classes moyennes : à part les implications directement syndicales, ou mieux, internes à l'organisation syndicale, que comporte ce fait (par ex. la syndicalisation des « cols blancs » dont on a déjà parlé), des problèmes nouveaux surgissent que le syndicat ne peut résoudre qu'en termes « externes », c'est-à-dire en les insérant dans la politique économique et en affirmant l'exigence d'une présence syndicale pour leur solution.

Plus généralement, la « tertiariation » de la structure sociale (dont on a également parlé) dans la mesure où elle se développera au même rythme, pourrait pousser le syndicat à accentuer son action en dehors du champ strictement contractuel. En examinant des problèmes analogues, M. Archibugi soulignait combien « la tendance à soustraire au marché traditionnel les services intellectuels et à les subordonner à la logique de l'intérêt collectif — c'est-à-dire à la logique de la vie politique au sens général et scientifique du terme — ne semble pas devoir se démentir si elle est confrontée avec les perspectives de l'automatisation. Cela aura pour conséquence qu'une grande partie de la vie sociale future reposera sur des rapports de forces non pas tant de nature économique que de nature politique. Et les relations industrielles trouveront là leurs limites, mais aussi leur définition.

### **La forme et le contenu de la négociation collective**

Sur le plan des relations professionnelles proprement dites — c'est-à-dire dans le cadre de l'opposition dialectique des « partenaires sociaux » — le rôle du syndicat est rendu également très complexe par la propagation du progrès technique. Il est d'autant plus difficile que cette diffusion prend la forme discontinue dont il a déjà été question et qui provoque ou aggrave les déséquilibres entre les secteurs et, à l'intérieur des secteurs, entre les entreprises.

L'existence de ces déséquilibres expose les organisations professionnelles, et en particulier les organisations représentatives des travailleurs, à des tensions particulières sur le plan des conventions collectives et de l'organisation. Celles-ci pourraient même provoquer des difficultés plus graves consécutives au progrès technologique, notamment du fait que les parties en cause ont le pouvoir de négocier les accords.

Parfois le déséquilibre ainsi constaté peut se manifester à l'intérieur d'une même entreprise, mais ce n'est pas là le problème qui nous préoccupe le plus dans le cadre de notre étude. Il convient de le mentionner pour être complet et pour souligner qu'à tous les niveaux, le syndicat se trouve surtout confronté avec une série essentielle de problèmes de fond concernant :

— la nécessité de concilier les conventions d'entreprise et les conventions débordant le cadre de l'entreprise et

— une organisation dont la structure allie l'adaptation nécessaire à la réalité individuelle de l'entreprise avec l'exigence d'une action généralisée à l'ensemble d'une catégorie ou sur le plan national.

Dans ces conditions, en effet, le syndicat patronal a des raisons objectives — la pression des entreprises marginales — de s'en tenir à la conclusion de conventions valables pour une catégorie tout entière ou dans un cadre plus vaste encore. Mais une telle attitude lui est dictée également, et surtout, par des raisons d'opportunité tactique, dans la mesure où les entreprises les plus évoluées ne cherchent pas, elles, pour des raisons tenant à la concurrence sur le marché du travail, à échapper aux limitations imposées par une telle négociation.

Dans une enquête empirique effectuée en Italie — enquête qui est naturellement valable pour la situation dans ce pays et qui reflète en particulier une structure « régionale » de la production, caractérisée par un petit nombre de grandes entreprises techniquement très développées et par une foule de petites et moyennes entreprises techniquement attardées — il a été constaté que les effets d'une diffusion aussi déséquilibrée du progrès technique « ne tendent pas à produire dans l'ensemble le revenu maximum du travail, mais au contraire à introduire de fortes disparités » (S. Garavini).

La distorsion que cette situation peut créer dans les rapports de force sur le plan des conventions collectives oblige les syndicats de travailleurs non seulement à prendre une part toujours plus grande aux décisions en matière de politique économique, afin d'atténuer des déséquilibres préjudiciables tant à l'action syndicale qu'au développement de la société dans laquelle ils opèrent, mais aussi à s'engager dans la voie des accords différenciés afin d'exploiter au maximum les marges de productivité intactes et en vue de créer des situations « en flèche » qui puissent servir de termes de référence à d'éventuels efforts d'harmonisation.

Les syndicats de travailleurs (à cet égard les organisations professionnelles d'employeurs se trouvent dans une situation bien meilleure, encore que non exempte de difficultés) doivent en conséquence résoudre le problème de l'écart qui va s'accroissant sans cesse entre les unités syndicales d'organisation et les unités syndicales de négociation. En effet, tandis que l'organisation syndicale a encore un caractère principalement territorial et qu'elle est, au moins dans certains pays de la Communauté, très peu construite en fonction des catégories industrielles, les conventions collectives — conclues surtout à l'échelon national ou encore de la catégorie, mais fortement centralisées — tendent aujourd'hui à se développer au niveau de l'entreprise. Plus exactement, ce sont les syndicats eux-mêmes qui poussent dans cette direction, attendu qu'en raison surtout du niveau non homogène du progrès technique, c'est elle qui offre les meilleures perspectives.

Mais si c'est là le niveau préféré ou préférable pour la conclusion des conventions collectives, tout au moins pour une période relativement longue, le contenu même de la convention devient plus impératif, plus circonstancié, pour ainsi dire plus technicisé.

A l'intérieur de l'entreprise, les situations mouvantes que les innovations technologiques engendrent sont suffisamment nombreuses pour entraîner un changement dans

la perspective de la stratégie syndicale. On cherche à rendre « contractuelle » la décision de procéder à des innovations techniques, c'est-à-dire qu'on cherche à en subordonner la progression à l'adoption des contreponds économiques et sociaux susceptibles de sauvegarder l'intérêt des salariés. On s'efforce de négocier la structure organique des effectifs de l'entreprise, c'est-à-dire d'organiser les mutations intérieures et de défendre, en même temps, les niveaux de rémunération précédemment atteints, etc. Il s'agit là de remèdes qui sont connus depuis longtemps, mais que les syndicats s'efforcent toujours davantage de soustraire à la volonté unilatérale du chef d'entreprise pour les faire entrer dans le domaine de la convention : « Ce qu'il importe de souligner — a écrit G. Giugni — c'est l'ampleur et, pour ainsi dire, la syndicalisation des garanties ».

Ainsi qu'on l'a indiqué aux chapitres précédents, la tendance à élargir le champ de la négociation collective non seulement peut faire partie d'une nécessité stratégique du syndicat, mais elle peut aussi constituer un but avantageux pour la direction de l'entreprise elle-même ou, plus généralement, pour l'organisation professionnelle des employeurs.

Le syndicat cherchera donc à rendre conventionnelles, dans la mesure du possible, les règles de travail (work rules) et à les étendre à la réglementation de l'apprentissage, aux modalités de la formation professionnelle pour les « anciens », en considération notamment de la nécessité de recourir à cette formation qui résultera de l'introduction du progrès technique et des changements de qualification professionnelle qu'elle comportera. La formation professionnelle jouera vraiment un rôle important, décisif peut-être dans certaines situations transitoires délicates. Celle-ci devra tenir compte en même temps d'exigences opposées, du moins en apparence, et s'y adapter : l'exigence d'une préparation spécifique que requiert généralement l'automation et celle d'une préparation plus générale pour rendre polyvalentes ou plurivalentes les capacités du travailleur.

Le syndicat s'efforcera encore, même lorsque le progrès technologique aura détérioré les caractéristiques professionnelles des travailleurs au sens indiqué dans le précédent chapitre, de négocier et de rendre conventionnelles les conditions d'accès à l'industrie ou à l'entreprise : mais les chances de succès dépendent sur ce point du degré de maturité de la puissance syndicale.

Mais à part le contrôle plus direct et négocié des work rules — selon l'expression américaine — ou des trade practices — selon l'expression anglaise — le syndicat continue d'avoir pour tâche impérieuse d'influer sur les points fondamentaux de la convention collective et surtout sur ceux qui sont mis en jeu par le progrès technique, à savoir les qualifications professionnelles et les rémunérations surtout pour ce qui concerne la partie du salaire qui est liée au rendement.

On a déjà parlé ailleurs de la transformation que le progrès technologique apporte aux qualifications professionnelles, tant au moment de son introduction qu'au cours de la phase de stabilisation. Il suffira ici de souligner que l'on constate chez les chefs d'entreprise une tendance à rendre plus « technique » — on a coutume de dire plus objective — la description des tâches et, par conséquent, la tendance à revendiquer plus que jamais, au nom de la « technicité », le droit exclusif de décision. Les représentants syndicaux des travailleurs agissent, bien entendu, dans la direction opposée. Mais pour

poursuivre et consolider cette orientation, ils doivent à leur tour rendre plus technique leur propre intervention.

Il en est de même en ce qui concerne la rémunération et surtout la part de la rémunération qui est liée au rendement. On est aujourd'hui communément persuadé qu'à un certain niveau de progrès technique le salaire au rendement est beaucoup plus le témoignage d'une tradition, celui d'une paresse intellectuelle ou d'une réaction psychologique attardée, qu'un facteur stimulant présentant une réelle importance. La tendance qui s'exprime déjà clairement dans la doctrine, et plus encore dans la pratique, est que l'on doit progressivement passer des stimulants individuels aux stimulants collectifs, ces derniers étant exprimés dans des formules où intervient toujours davantage le résultat économique de l'entreprise et qui revêtent, par conséquent, toujours plus nettement le caractère d'une participation aux résultats économiques de l'entreprise.

A plus long terme — mais dans certains pays, aux Etats-Unis par exemple, le stade de la réalisation a déjà été atteint — le progrès technique imposera à l'action du syndicat une dimension nouvelle, à savoir son adaptation à des programmes plus rigides de production qui, sous l'angle technique et surtout du point de vue économique, sont établis dans le cadre des entreprises. A cette rigidité correspondra la nécessité de pouvoir définir les coûts de façon toujours plus précise, pour des périodes relativement longues. Le coût de la main-d'œuvre devra donc, lui aussi, satisfaire à cette exigence, et la convention collective ne pourra éviter le recours à des formules nouvelles stabilisant la revendication salariale pour des périodes plus longues. Cette exigence, qui est plus ressentie par les entreprises que par les travailleurs, pourra contribuer à renforcer le pouvoir contractuel des syndicats, par ailleurs compromis.

Les modalités et le contenu nouveau que pourra avoir la négociation collective à la suite de l'introduction toujours plus poussée du progrès technique sont, en dernière analyse, l'extrapolation de tendances déjà manifestes dans une mesure plus ou moins grande. Mais, comme toute extrapolation, celle-ci peut pécher par défaut lorsque, par prudence, on ne s'écarte que timidement des schémas conceptuels traditionnels, ou par excès quand on se fie à un mécanisme trop simplificateur en induisant l'avenir du présent, en y ajoutant une dose d'imagination exagérée.

Dans notre cas, si erreur il y a, elle doit être du premier type : c'est-à-dire qu'il est probable que le progrès technique, au niveau de diffusion le plus élevé, comporte des modifications beaucoup plus radicales des structures sociales et, d'autre part, ces structures elles-mêmes feront beaucoup pour le progrès qui s'inscrira par sa force propre dans la vie sociale. Il est par conséquent probable que les organisations professionnelles, et en particulier les syndicats de travailleurs, devront en déduire des attitudes radicalement nouvelles en ce qui concerne l'organisation et la négociation. Il est donc probable que ce sera la négociation collective elle-même qui subira d'importantes modifications, au sens que sa « nature collective » concernera de moins en moins son objet (salaire et conditions de travail) et de plus en plus son sujet (c'est-à-dire le syndicat, organisme collectif par définition). En même temps que s'étendra le champ des applications individuelles de la négociation sous l'influence du syndicat, se restreindra le champ des questions non soumises aux règles de la convention collective.

Les conflits de travail, en tant que point culminant de la dialectique des partenaires sociaux et en tant qu'indice indiscutable d'une crise des relations industrielles (crise entendue au sens d'« explosion » des facteurs de divergence et également comme un pas vers la solution d'un problème par l'action directe) ont, avec le progrès technique, un lien intime et évident. Ce lien est d'autant plus direct lorsque le conflit naît véritablement de l'introduction de procédés techniques nouveaux et plus modernes.

Par conséquent, la liaison la plus concrète entre progrès technique et conflits de travail concerne les caractères particuliers que le premier peut donner aux derniers.

Aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles, de tels conflits étaient fréquents et les exemples en sont célèbres : destruction des bateaux à vapeur, des métiers à tisser, des imprimeries. Aujourd'hui des réactions aussi vives sont devenues extrêmement rares : l'institutionnalisation du syndicalisme permet de prendre de commun accord les mesures de nature à éviter le chômage et par là à prévenir, dans une certaine mesure, des grèves contre les nouvelles techniques.

Dans ce cas, il s'agit de grèves dans des entreprises où les nouvelles techniques sont déjà en vigueur. La question qui se pose alors est d'examiner quels caractères spécifiques ces grèves pourraient présenter. Comme on a déjà eu l'occasion de le signaler au passage, on a constaté dans plusieurs pays que l'action syndicale se situe moins au niveau parlementaire qu'au niveau des lieux de travail et qu'en tous cas les conflits de travail se traduisent moins par un arrêt complet de la production que par une désorganisation de celle-ci. L'action a lieu aujourd'hui à tel endroit de l'usine, demain à tel autre; la présence de chacun est nécessaire, chacun assume un rôle actif et les piquets de grève ne se justifient plus. Les enquêtes internationales manquent qui permettraient de tester dans les différents pays, en fonction des contingences économiques, sociales ou juridiques, la valeur de ces constatations actuellement limitées.

Comme on a déjà eu l'occasion de l'affirmer, même le fait qu'il y ait des groupes professionnels entiers — et les plus traditionnellement dotés de pouvoirs pendant les conflits de travail — qui perdent de leur importance ne conduit pas nécessairement à une perte d'efficacité parallèle du groupe des travailleurs dans son ensemble : à l'intérieur de l'entreprise pourra toujours se constituer une solidarité telle qu'il y ait des groupes prêts à faire usage de leurs possibilités d'arrêter toute la production pour appuyer des revendications partielles. Mais il est naturel que cette solidarité ne surgisse que lorsque seront en jeu des questions vraiment essentielles : cela résulte également du fait que le groupe qui possède ces pouvoirs d'intervention est défini de façon précise et que la responsabilité est donc trop personnalisée.

Des tactiques analogues peuvent être employées en dehors des entreprises, quand on veut influencer sur des secteurs industriels entiers. Mais le recours nécessaire dans ce cas à l'action des industries-clés sous-entend des responsabilités très précises, également sur le plan politique.

Indépendamment de ces quelques considérations fragmentaires, on peut se demander, sur le plan théorique cette fois, quelles pourraient être les principales causes de grèves, c'est-à-dire les principales revendications liées, directement ou non, au progrès technique. Il semble que l'on puisse les résumer ainsi :



— la sécurité d'emploi : c'est le grand thème des revendications syndicales actuelles (ex. le salaire garanti aux Etats-Unis, les accords collectifs dans l'industrie pétrolière belge, etc.); cette revendication prend une importance accrue avec l'augmentation de la productivité;

— les salaires : partage des fruits de la productivité;

— la réduction de la durée du travail, afin de lutter contre le chômage et contre les inconvénients du travail par équipes successives;

— les revendications dites de caractère « gestionnaire » : contrôle de l'embauche, de la répartition des postes de travail, éventuellement de la politique commerciale de l'entreprise.

Ce dernier groupe de revendications est lié à l'évolution du syndicalisme vers ce qu'on a appelé le « syndicalisme de contrôle ». Il conduit à se demander si, plus que les conflits de travail eux-mêmes, la prévention de ces conflits — et leur médiation ou leur arbitrage — ne va pas prendre une importance croissante, la négociation collective l'emportant sur la lutte collective par suite des exigences de la coopération à tous les niveaux.

Certains ont supposé que les nouvelles conditions de travail et le processus prévisible de décentralisation de la négociation collective provoqueraient une sorte d'affaiblissement de la solidarité ouvrière. En effet, si l'on adopte la notion traditionnelle d'une telle solidarité, on peut également considérer son affaiblissement comme probable. Mais la cause de cet affaiblissement éventuel réside, en tout cas, dans les changements qui s'opèrent dans la structure même des postes de travail et dans le processus de « déstratification » et de « restratification » de la société industrielle qui en résulte. Cela, a écrit M. Archibugi, dépend d'un mouvement qui met en cause la notion même de « classe ouvrière ». Plus concrète est la question de savoir s'il y aura un affaiblissement de la « solidarité syndicale », cette solidarité étant plus concrètement liée à la capacité d'affronter les conséquences des conflits de travail. Il faut certainement tenir compte du fait que la présence toujours plus nécessaire du syndicat au niveau de l'entreprise ne peut que fractionner l'action syndicale et diminuer son rayon d'action. Il sera toujours plus difficile, — notamment à la suite de la décentralisation industrielle dont on a parlé plus haut, tout au moins dans la première phase, celle de la nouvelle localisation — de mobiliser les adhérents des syndicats, surtout parce que les raisons d'une telle mobilisation deviendront toujours plus rares. Dans ces conditions l'action syndicale ne changera-t-elle pas de direction ? Le syndicat aura sans doute tendance à attacher les travailleurs non pas tant aux intérêts collectifs de travailleurs qu'à leur force collective. Toujours d'après Archibugi, le jour est peut-être proche où, pour mesurer la « force » d'un syndicat, l'efficacité technique de ses spécialistes ou dirigeants à contrôler et quelquefois à déterminer la rétribution d'une fonction ou d'un poste d'après ses exigences sera plus importante que la capacité d'entraîner la totalité des travailleurs du secteur à cesser le travail.

Il faut donc se demander si le « conflit de travail », au sens propre, ne deviendra pas un dernier recours, la continuité de l'action syndicale étant orientée plutôt vers des formes complexes d'intervention dues à la reconnaissance de l'imbrication des intérêts au niveau de l'entreprise.

Les relations professionnelles, là où ne s'y opposent pas des idéologies en conflit irréductible, paraissent devoir s'engager dans la voie d'une programmation sociale rendue nécessaire par les exigences de la planification économique, elle-même exigée par les nécessités de l'expansion économique et de la prévention du chômage technologique.

Dans cette nouvelle perspective — celle de la négociation collective — les techniciens de la négociation prendront, vu la complexité des problèmes, une importance sans cesse accrue qui, incidemment, enlèvera petit à petit leurs responsabilités en matière de politique salariale ou d'emploi, aux cadres qui jusqu'ici ont ces matières dans leurs attributions.

### **Les conflits de travail, la législation et les institutions sociales**

Les conflits de travail continueront cependant à être influencés par le rythme et les modalités de l'introduction du progrès technique, par le progrès plus lent de l'adaptation aux nouvelles réalités des institutions sociales et de la législation du travail le plus directement en rapport avec ce problème.

Ceci est particulièrement vrai dans le cas du présent rapport où l'évolution des relations professionnelles est envisagée dans le cadre du Marché commun. En effet cette évolution, sauf adoption de nouvelles dispositions législatives communes aux six pays, sera nécessairement infléchie par les dispositions actuellement en vigueur dans chacun de ces pays. Par exemple, dans une des seules études concrètes consacrées jusqu'à présent à cette question, après avoir analysé les relations professionnelles dans quelques entreprises françaises techniquement d'avant-garde, on a notamment remarqué que l'action syndicale s'exerce surtout sur les lieux de travail et ce, non en arrêtant totalement la production, mais en se contentant de la désorganiser car, dit-on, l'outil coûte cher et est fragile. En Belgique, l'analyse de grèves récentes révèle que ces importantes constatations, tout en demeurant sans doute fondamentalement valables, doivent être nuancées en tenant compte de l'existence de la loi du 19 août 1948 sur les prestations d'intérêt public en temps de paix. En application de cette loi, les organisations professionnelles ont conclu, dans les divers secteurs industriels, une série de conventions concernant « la protection et la garde de l'outil » en cas de conflit collectif de travail. Un même trait caractéristique — la protection de l'outil — peut donc être déterminé par des facteurs différents : le progrès technique dans les grèves françaises, la législation du travail dans les grèves belges. Ce seul exemple — on pourrait en citer beaucoup d'autres — invite à la prudence : il suggère la nécessité de procéder à un rapide survol des principales institutions sociales et dispositions législatives susceptibles de donner des traits spécifiques aux relations professionnelles dans chacun des six pays de la Communauté.

Faute de temps et de place, on se limitera aux institutions et à la législation relatives à la réglementation des conflits de travail (conciliation, médiation, arbitrage), indépendamment des institutions de collaboration sociale (Conseils économiques et sociaux, offices de productivité, conseils d'entreprises, etc.) et de la législation sociale au sens large (sécurité sociale, etc.).

Dans les pays du Marché commun, la réglementation des conflits de travail présente à la fois des traits communs aux six pays et des nuances spécifiques à chacun d'eux.

Parmi les traits communs, on peut noter :

- la nette préférence des organisations professionnelles pour les procédures conventionnelles de règlement des conflits,
- la primauté, dans le règlement des conflits collectifs de travail, aux organismes volontaires de conciliation,
- l'hostilité à l'égard du caractère obligatoire des procédures de règlement (surtout en ce qui concerne l'arbitrage).

Néanmoins des nuances apparaissent dans l'application de ces tendances générales, et la liberté laissée aux organisations est plus ou moins large selon les pays.

A cet égard, on pourrait classer ceux-ci comme suit, par ordre décroissant de liberté :

L'*Allemagne* et l'*Italie* (sauf pour les conflits relatifs aux licenciements) qui possèdent une réglementation de caractère conventionnel; la loi se borne à autoriser l'institution, par voie contractuelle, de procédures de règlements de conflits collectifs.

La *Belgique*, où il n'existe pas de règle fixe en matière de conciliation; certains organismes ou personnes sont à la disposition des parties pour régler leurs différends. En principe, l'arbitrage est inconnu en Belgique. L'Etat n'intervient que pour sanctionner d'une manière indirecte (indemnisation ou non des grévistes) le manque d'efforts de conciliation de l'une ou l'autre des parties.

Les *Pays-Bas* qui possèdent une institution de conciliation officielle; mais celle-ci intervient seulement à la demande d'une des parties et de moins en moins depuis la création, en 1948, de la « Fondation du travail », organisme permanent de collaboration volontaire entre employeurs et travailleurs qui, par une action fort diversifiée touchant notamment au règlement des conflits de travail, a assumé la paix sociale et a rendu caducs les conciliateurs et médiateurs officiels.

La *France*, où la conciliation des conflits présente un caractère obligatoire; les conventions collectives doivent comporter une clause concernant le règlement des conflits de travail par voie de conciliation; en l'absence de procédure conventionnelle, les conflits sont obligatoirement portés devant les commissions de conciliation. Quant à la médiation, également obligatoire, elle fait depuis la loi du 26 juillet 1957 l'objet d'une publicité qui la rend particulièrement efficace. La procédure d'arbitrage enfin est facultative.

Le *Luxembourg* est le pays qui, au sein du Marché commun, présente la réglementation des conflits de travail la plus rigoureuse. La procédure de conciliation est obligatoire. La procédure d'arbitrage est facultative, mais devient obligatoire dès que l'une des parties en fait la demande.

On peut légitimement supposer qu'une éventuelle tendance à la prévention des conflits — en liaison avec le progrès technique — sera plus nettement accentuée dans les pays dont la législation prévoit des procédures obligatoires de conciliation et d'arbitrage. Mais l'important à retenir en ce domaine c'est que l'on ne peut négliger le cadre institutionnel dans lequel se développe le progrès technique pour en apprécier les conséquences.

Toutefois, on ne peut pas non plus sous-évaluer le fait que le cadre institutionnel dans lequel agissent actuellement les relations professionnelles subira à son tour des modifications profondes, bien que certainement plus lentes, par suite de la diffusion du progrès technique et, d'une façon plus générale, à cause du progrès politique et social. On a déjà dit que très probablement la logique de l'action syndicale se situera toujours plus dans le cadre de l'action politique entendue au sens le plus large : c'est-à-dire qu'une grande partie de la vie sociale s'appuiera dans l'avenir non pas seulement et non pas tellement sur des rapports de force économique que sur des rapports de nature politique. Les implications juridico-institutionnelles qui découleront de tout cela — si bien entendu notre hypothèse de travail se réalise — sont actuellement difficiles sinon impossibles à prévoir, surtout dans la mesure où elles sont liées à des lois de développement qui ne dépendent directement des relations professionnelles que d'une façon très marginale.

## APPENDICE

# NOTE SUR LES POSITIONS RÉCENTES DES SYNDICATS AMÉRICAINS A L'ÉGARD DE L'AUTOMATION

par J. Dofny

### Introduction

L'automation a accompli aux U. S. A. des progrès beaucoup plus rapides et spectaculaires qu'en Europe occidentale. Dès l'installation des machines-transferts à Detroit les syndicats américains se sont trouvés confrontés à des problèmes nouveaux dont ils ne saisirent pas immédiatement toutes les dimensions. Lorsque les premières revendications se firent jour, ils dressèrent, là où c'était possible, un tableau comparatif de la situation dans les anciennes et les nouvelles installations. Lorsque Ford installa un nouvel atelier de presses (Stamping Division), il n'y eut pas d'accord négocié avec les syndicats sur les salaires et les classifications. Le syndicat de l'automobile (U. A. W.) effectua une enquête qui montra que les tarifs de la nouvelle installation (Cleveland) étaient inférieurs de 11 cents à l'heure à ceux de l'ancienne installation (Dearborn). Cette situation tenait à trois raisons, d'après les experts syndicaux :

a) Pour des classifications semblables, les tarifs étaient de 4 1/2 cents à l'heure plus faibles, dans la plupart des cas à Cleveland.

b) Dans un éventail de tarifs (rate range) pour une tâche, les salaires de Cleveland étaient au point le plus bas, ceux de Dearborn au point le plus haut.

c) Des tâches semblables étaient classées différemment dans les deux installations. Lorsqu'une tâche se trouvait à la frontière de deux classifications à Cleveland, l'ouvrier était classé dans la catégorie de tarif la plus faible, à Dearborn dans la catégorie la plus haute.

Dès le départ, ainsi que le notent Ken Bannon et Nelson Samp<sup>(1)</sup> les syndicats se trouvaient placés devant une classification et des tarifs fixés par la direction préalablement à toute négociation. Il était malaisé de savoir dès l'abord si ces tarifs et ces classifications étaient une extension des réglementations existantes ou s'il s'agissait de tarifs et de classifications entièrement nouveaux; dans le premier cas en effet on ne pouvait trouver de solution que par arbitrage, dans le second cas les ouvriers avaient la possibilité de recourir à la grève si c'était nécessaire. Bien entendu la direction défendait le principe de l'extension des conditions préexistantes. Toute la discussion tournait donc autour d'une analyse technologique qui devait déterminer s'il s'agissait de modifications progressives (creeping changes) ou de changements radicaux. On voit, à la lumière de leurs implications pratiques, quel était le sens des discussions autour du terme même d'automatisation.

Finalement on aboutit à un accord en 1955. Lorsque, en 1956, Ford ouvrit un nouvel atelier de presses à Chicago, le syndicat négocia un accord contenant 101 classifications, à la place des 315 de l'atelier de Dearborn. Pour une fabrication identique le nombre des postes était donc réduit des deux tiers et la plupart des ouvriers de la nouvelle installation étaient jeunes et nouveaux dans le métier.

Le problème de l'automatisation est donc entré dans la vie quotidienne des syndicats américains et ceci constitue une différence considérable avec l'Europe, où la diffusion des nouvelles techniques n'a généralement pas encore amené ce problème au tout premier plan des préoccupations syndicales. Il semble qu'aux U. S. A. on a tendance à considérer déjà les machines-transferts comme une toute première phase de l'automatisation. « La machine-transfert, déclare C. Killingsworth<sup>(2)</sup>, de l'université de Michigan, représente un type plutôt élémentaire, peut-être même un type fruste de l'automatisation ». C'est celui où les efforts musculaires sont remplacés par des moyens mécaniques; la seconde étape est marquée par la généralisation des calculatrices qui remplacent toutes les opérations mentales nécessaires au fonctionnement des machines de production; enfin le stade le plus avancé est celui où les opérations de préparation, de programmation, voire d'invention, sont réalisées par des dispositifs automatiques. Ce stade, déjà très élaboré aux U. S. A., est celui des machines traductrices ? c'est ainsi que l'aviation américaine dispose d'une machine traduisant le russe en anglais à une vitesse de 40 mots/minute et devant atteindre au cours de cette année la vitesse de 2 400 mots/minute. Bell met au point un téléphone qui effectuerait une traduction simultanée dans la langue désirée; United States Steel a inauguré récemment un laminoir utilisant les techniques de contrôle numérique. Certains estiment que 90 % des opérations du travail des métaux pourront être effectués par des contrôles numériques.

Ces trois stades précités de l'automatisation, machines-transferts, machines capables de décisions d'exécution, et machines capables de programmation ou d'invention bien qu'ils

---

(1) Ken Bannon and Nelson Samp, director and assistant director Ford department U. A. W. (A. F. L.-C. I. O.). « Impact of automation on Ford-U. A. W. relationship » in Monthly Labour Review, juin 1958, vol. 81, n° 6.

(2) Hearings before the subcommittee on employment and manpower of the United States Senate, juin 1960.

soient coexistants fréquemment, entraînent des conséquences différentes pour la main-d'œuvre touchant sa composition, les conditions de son emploi, sa position stratégique dans les relations industrielles. L'aube de cette nouvelle ère industrielle est encore trop proche pour permettre une analyse systématique, mais l'« automation » est déjà une des préoccupations majeures des syndicats américains et pousse ceux-ci à prévoir le plus possible les conditions nouvelles des années 60. L'objet de cet article ne vise pas à établir une analyse de ces faits techniques, mais bien plus à présenter les types de problèmes que se posent les syndicats américains à ce sujet et la façon dont ils envisagent — très partiellement encore — de les résoudre. Il rendra par conséquent compte des congrès et conférences organisés à ce sujet par l'A. F. L. - C. I. O. et complétera ces prises de position par certains avis d'experts extra-syndicaux, notamment ceux qui ont été émis au cours de l'enquête menée en juin 1960 par la commission de la main-d'œuvre du Sénat américain.

### **La population active et l'emploi**

Le problème qui préoccupe le plus les dirigeants des syndicats américains est celui de l'évolution de l'emploi en général et ensuite son évolution selon l'âge, le sexe, les catégories professionnelles, les branches d'industrie et les régions. Les analyses qui ont été faites de ce problème se basent soit sur des prévisions démographiques, soit sur une analyse de la conjoncture récente de l'économie et du marché du travail.

Lors d'une conférence sur les nouvelles caractéristiques de l'industrie américaine, organisée par l'A. F. L. - C. I. O., en 1958, les résultats des enquêtes du bureau de statistiques du ministère du travail furent présentés aux dirigeants syndicaux. Les prévisions qui étaient faites étaient considérées comme valables sous quatre conditions : a) qu'il n'y eût pas de changement profond dans les institutions économiques et sociales des U. S. A., b) qu'il n'y eût pas de guerre ou de cataclysme bouleversant totalement la marche des événements, c) qu'il n'y eût pas de grande crise économique, et d) que les progrès techniques suivent un développement continu.

Les prévisions portaient sur la période 1955-1965. En premier lieu, durant cette période, la population totale des U. S. A. augmentera d'environ 25 millions, soit de 165 à 190 millions (en 1970 = 208 millions). A l'intérieur de la population active, les changements principaux seraient les suivants : net accroissement des groupes d'âge les plus jeunes (14-24), peu de changement chez les jeunes adultes (25-44) et un substantiel accroissement de la tranche la plus âgée (45 et plus).

Pour ce qui est de la population active, le rapport prévoyait un accroissement total de 10,5 millions de personnes. Ce groupe comprend seulement 1,2 million de travailleurs de sexe masculin âgés de 25 à 54 ans (seulement 700 000 de 25 à 34 ans qui représentent ceux qui sont nés au cours de la grande crise des années 1930, période où le taux de natalité fut particulièrement faible). Par contraste, le groupe de ceux qui auront 55 ans et plus augmentera d'un million. Ce dernier accroissement se produira malgré l'abaissement de l'âge de la retraite; il est dû au taux élevé de la natalité du début du siècle et à la plus grande longévité. Mais la part la plus importante de l'accroissement se répartit entre

les jeunes travailleurs de 14 à 24 ans et les femmes âgées de plus de 35 ans. Ces deux groupes retiennent plus particulièrement l'attention. En 1950, il y avait environ 2 millions de jeunes ayant 18 ans; en 1960 : 3 millions et on en prévoit en 1965 près de 4 millions <sup>(1)</sup>. (Cet accroissement serait dû entre autres à un changement dans la taille de la famille américaine moyenne. Il y a de plus en plus de familles ayant 4 ou 5 enfants.)

Pour ce qui est des femmes, elles représentent actuellement un tiers de la population active. Ces femmes entrent dans la population active plus tard que les hommes. Elles ont d'ailleurs tendance à obtenir, plus souvent que les garçons, un diplôme au cours de leurs études secondaires. Rentrant au travail entre 20 et 22 ans, elles le quittent lorsqu'elles ont des enfants mais y rentrent souvent quand ils vont à l'école, en sorte que dans la population féminine de la tranche de 45 à 54 ans plus de 50 % des femmes font partie de la population active <sup>(2)</sup>. Deux causes principales rendent compte de ce phénomène : la pression croissante des besoins et les progrès de la productivité du travail ménager dû à sa mécanisation. Ce dernier facteur permet aux femmes, beaucoup plus souvent qu'autrefois d'accepter des tâches à temps partiel. Au reste le bureau des statistiques de travail américain indique que dans la période 1955-1965 la proportion d'emplois à temps partiel augmentera de 35 %, alors que celle des emplois à temps complet n'augmentera que de 10 %.

La croissance de la population active est accompagnée par des modifications profondes dans la structure de cette population. Pour la première fois, en 1956, le nombre des « white collars » a excédé celui des « blue collars ». Toutes les prévisions font état du développement de cette tendance. (Pour rappel, en 1910 aux U. S. A., les « white collars » représentaient 22 % de la population active.)

Pour interpréter cette tendance, il faut tenir compte de ce qu'elle divise la population active en trois groupes.

a) Les « white collars » comprenant :

1. les professions libérales, techniciens et assimilés;
2. les directeurs, fonctionnaires et propriétaires (à l'exception des propriétaires terriens);
3. les employés de bureau;
4. les employés de commerce.

b) Les « blue collar workers » comprenant les artisans, les contremaîtres, les ouvriers et les manœuvres.

c) Les « service occupations » comprenant les femmes de ménage, les concierges, les policiers, les coiffeurs, etc.

D'après une étude de Carrol A. Barry <sup>(3)</sup> les « white collars » furent plus nombreux que les « blue collars » pour la première fois en 1956.

---

(1) Hearings, Wolfbein, p. 54.

(2) Hearings, Wolfbein, pp. 18 et 20.

(3) « White collars employment » (1. Trends and structure) in « Monthly Labor Review », January 1961, Vol. 84, n° 1.



TABLEAU N° 2

*Répartition en % des personnes occupées dans des activités non agricoles*

	1900	1950	1960
White collars	28	42,8	46,6
Blue collars	57	44,7	39,7
Service	15	12,5	13,6

Comment se présente cette évolution à l'intérieur même du groupe des « white collars » ? Les employés et assimilés sont passés de 2 millions (5,5 %) en 1910 à 7 millions (12,3 %) en 1950. Dans la période 1955-1965 on prévoit un accroissement de 25 %. Ceux qu'on appelle les « professionnels », chercheurs, ingénieurs, techniciens augmenteraient durant la même période de 43 %. Le groupe des « managers » connaîtrait la progression la plus faible.

Le groupe des « travailleurs en col bleu » sera en déclin proportionnellement, mais il augmentera cependant, en chiffres absolus, de 3 millions. Le groupe des travailleurs qualifiés comprenant les artisans, les contremaîtres et les ouvriers hautement qualifiés augmenterait de 1,5 million. Les semi-qualifiés, opérateurs, conducteurs, ouvriers sur chaîne de montage, conducteurs de camions, etc. verraient leur nombre grandir proportionnellement plus lentement que celui de la population active totale. Ceci semblerait une des conséquences importantes de l'automation, atténuée cependant par la mécanisation simple d'industries ou d'entreprises qui atteignent seulement les premiers stades de la mécanisation et qui créent ainsi de nouveaux emplois de semi-qualifiés. Enfin les manœuvres semblent devoir continuer à diminuer, puisqu'ils sont passés de 4,1 millions soit 11,6 % en 1910 à 3,4 millions soit 6,1 % en 1950. Quant au groupe des travailleurs agricoles il perdrait en 10 ans environ 1 million de personnes.

Les exigences professionnelles nouvelles entraînent une prolongation de la scolarité. Si l'on compare le nombre moyen des années de scolarité du groupe de 25-29 ans, on constate qu'il est passé, entre 1940 et 1957, de 10,3 à 12,3 années. Alors qu'aujourd'hui 60 % de la population de 17 ans se trouve dans les « high schools », en 1930 moins de 30 % de la population accomplissaient des études secondaires. De même la proportion de ceux de 22 ans qui recevaient le grade de bachelier était de 2,6 % en 1920, alors qu'elle est, en 1955, de 13,6 %. On considère que le nombre de diplômes de bachelier délivrés en une année doublera dans les 15 prochaines années; et là où suffisait le « master's degree » on exigera le doctorat.

En juillet 1960, dans un rapport de l'A. F. L.- C. I. O., G. Meany constate que l'accélération des changements techniques accompagnant un rythme lent de croissance économique a créé plus de chômage et d'emplois à mi-temps (1). « La croissance de la population active et celle de la productivité au cours des 7 dernières années de rapides changements technologiques ont rendu possible un accroissement annuel de 4 à 5 % du volume total de la production nationale. La production nationale totale,

(1) Statement on automation. Submitted to the Joint Economic Committee, July 29, 1960.

depuis 1953, n'a cependant augmenté qu'au taux annuel de 2,5 %. La non-utilisation de cette expansion potentielle de la production et de la vente s'est faite au prix d'un chômage croissant et de travail à temps partiel, ainsi qu'au prix d'une capacité de production inemployée et d'un nombre croissant de collectivités en crise économique à cause du départ des industries vers de nouveaux emplacements. »

*TABLEAU N° 3 (1)*  
*Total de la population active, emploi et chômage*

	1953 (2)	1957 (2)	1960 (2)
	En millions		
Total de la population active civile	63,5	67,3	69,5
Total des personnes actives	61,6	64,3	65,5
Dans l'agriculture	6,3	5,9	5,3
Hors de l'agriculture	55,3	58,3	60,3
Total des personnes sans emploi	1,9	3,0	4,0
	En pourcentage		
Taux (avec ajustement saisonnier)	2,7	4,0	5,1

*Source:* US-Bureau of the Census — Department of Labour.

(1) Statement submitted to the joint Economic Committee — Tableau 1.

(2) Moyenne janvier-juin de chaque année.

Mais la situation actuelle, d'après le rapport cité, est un peu plus grave que celle qu'indique ce tableau, étant donné que la partie la plus importante de l'accroissement de l'emploi revêt la forme de travail à temps partiel.

*TABLEAU N° 4 (1)*  
*Accroissement de l'emploi*

	<i>En millions</i>		
Personnes au travail (2)	1953	1957	1960
Temps plein, toutes activités	50,2	50,8	50,9
Temps partiel, toutes activités	9,3	11,3	12,2
Temps plein, activités non agricoles	45,8	46,9	47,5
Temps partiel, activités non agricoles	7,7	9,5	10,5

(1) Statement submitted to the joint Economic Committee — Tableau 1.

(2) A l'exclusion des personnes qui ne sont pas au travail pour congé, maladie, etc.

Temps plein = 35 heures de travail par semaine ou plus.

Temps partiel = 1-34 heures de travail par semaine.

D'autre part il avait été prévu que la plus grande partie du travail à temps partiel proviendrait de l'entrée des femmes dans le marché du travail. Or, entre 1957 et 1960 l'accroissement du travail à temps partiel se répartissait de façon égale entre les femmes et les hommes. Il est probable qu'une partie de la population masculine était dans l'impossibilité de trouver du travail à temps plein.

**TABLEAU N° 5 (1)**  
*Accroissement du travail à temps partiel*

	1953-1957 (2)	1957-1960 (2)	1953-1960 (2)
Toutes activités			
Hommes	+ 900 000	+ 500 000	+ 1 400 000
Femmes	+ 1 100 000	+ 500 000	+ 1 600 000
Activités non agricoles			
Hommes	+ 800 000	+ 400 000	+ 1 200 000
Femmes	+ 1 000 000	+ 600 000	+ 1 600 000

(1) Statement submitted to the joint Economic Committee — Tableau 2.

(2) Moyenne janvier-juin de chaque année.

Autre point important, le rapport entre le nombre des travailleurs de production et d'entretien et celui de tous les autres travailleurs est en train de changer.

**TABLEAU N° 6 (1)**  
*Comparaison du nombre des travailleurs de production et d'entretien avec les autres travailleurs (1953-1960)*

	Travailleurs de production et d'entretien	Autres travailleurs
Textiles	— 246 000	— 2 000
Produits chimiques et assimilés	— 13 000	+ 79 000
Raffineries de pétrole et produits charbonniers	— 32 000	+ 4 000
Sidérurgie	— 52 600	+ 16 300
Machines électriques	— 89 000	+ 136 000
Véhicules à moteur et équipement	— 201 800	+ 9 500
Aviation	— 169 600	+ 63 500

(1) Statement submitted to the joint Economic Committee — Tableaux 1, 2 et 3.

Le rapport de Meany estime que les changements techniques rapides survenus dans l'agriculture ont provoqué une baisse de 1 million dans l'emploi agricole tandis que les changements survenus dans l'industrie déplaçaient de nombreux ouvriers industriels. Le nombre des ouvriers de production et d'entretien diminuait de 1,5 million, alors que celui des « white collars » dans les industries de transformation augmentait de 700 000. Mais il est rare que ceux qui furent mis en chômage aient été à même d'occuper ces nouveaux emplois. Il en fut de même en ce qui concerne les services et le commerce. Meany conclut : « Les politiques gouvernementales et privées devraient être conduites à une allure de croissance économique beaucoup plus rapide que dans les années 1953-1960. Le plein emploi et l'utilisation maximum des machines et des entreprises de la nation devraient devenir les buts principaux de notre politique économique intérieure... Au fur et à mesure que se répandent des changements techniques radicaux et que les besoins en main-d'œuvre sont réduits, la durée moyenne du travail devrait diminuer, sans réduction des salaires hebdomadaires. La législation ainsi que la négociation collective devaient aboutir à une réduction des heures de travail sans diminuer les gains des travailleurs. Un climat de croissance économique rapide et un accroissement des offres de travail à temps plein sont des exigences fondamentales pour des changements technologiques rapides et radicaux. »

### **Le contenu des négociations**

Si le premier objectif des syndicats est d'exercer une pression sur le gouvernement et les entreprises afin qu'ils adoptent un rythme de croissance économique accéléré, capable d'assurer le plein emploi, les problèmes propres à l'entreprise n'en restent pas moins le centre de leurs activités. C'est qu'à l'intérieur de l'entreprise, même en période de plein emploi, les transformations technologiques entraînent des effets souvent préjudiciables aux travailleurs.

On a généralement admis que les emplois de manœuvre disparaîtraient les premiers avec l'automatisation et qu'ensuite le groupe le plus menacé serait celui des ouvriers semi-qualifiés. Alors que ceux-ci ont constitué le groupe le plus important dans l'industrie de l'entre-deux-guerres, ce sont leurs interventions qui ont été le plus rapidement remplacées par les servo-mécanismes des ensembles automatisés. C'est ce qui semblait se dégager des déclarations des syndicats publiées par le B. I. T. en 1957 (1), qui mentionnaient un accroissement probable des ouvriers qualifiés et semi-qualifiés. Aujourd'hui les experts des syndicats américains mettent l'accent sur le fait que ce sont tous les ouvriers de production, quelle que soit leur qualification, qui sont menacés par l'automatisation (2). Certains vont même plus loin. Ainsi A. Whitehouse (directeur de l'Industrial Union Department) qui déclare (3)... « Les besoins en entretien des ateliers automatisés ne semblent pas plus grands que ceux des ateliers non automatisés. En réalité les faits semblent indiquer exactement l'inverse. Une étude du N. I. C. B. (National Industrial Conference Board) montre qu'il y a une chute dans la proportion des ouvriers d'entretien des ateliers

---

(1) « Point de vue syndical sur l'automatisation » — B. I. T. 1957.

(2) « Labour looks at automation » — A. F. L. - C. I. O. — Publication n° 21, 1959.

(3) A. Whitehouse « Opening Address » at the conference on Automation and major technological change, under the auspices of the Industrial Union Department, April 1958.

automatisés, aussi bien qu'un déclin dans le nombre du personnel de contrôle de la production et de sécurité. Il y a, il est vrai, plus d'employés et de travailleurs de bureau. Mais le travail de ces groupes est aussi en train d'être automatisé. Et le nombre des travailleurs « en col blanc » supplémentaires n'égale pas le nombre des travailleurs de production déplacés. Il me semble que certains d'entre nous se sont fait des illusions sur les buts de la technologie dans notre système d'entreprise, et probablement dans tout autre système. Le but d'une meilleure mécanisation est de réduire les frais de main-d'œuvre en réduisant le nombre de tâches. C'est assez simple et si vous trouvez une entreprise qui installe des équipements meilleurs et plus rapides pour une autre raison, je suggère que l'on capture son président et qu'on le présente à un musée. »

Cette opinion est confirmée par la déposition de Charles Killingsworth (1). Cet auteur estime, pour sa part, qu'il faut mettre en question trois notions couramment admises en matière d'automation ?

1. « Les inventions et autres améliorations techniques créent plus d'emplois qu'elles n'en suppriment. »

Il estime que si cette affirmation est vraie et particulièrement dans le cas de l'industrie automobile, il ne faut pas perdre de vue que cette croissance s'est réalisée sur une cinquantaine d'années et que cette croissance s'est réalisée sur une cinquantaine d'années et que d'autre part une bonne partie des besoins de masse sont satisfaits; qu'enfin, il n'y a pas actuellement de grande industrie nouvelle qui connaisse une expansion comparable à celle que connut l'automobile autrefois.

2. « L'automation se développera lentement. »

C. Killingsworth oppose à cette affirmation le fait que la taille et le prix des équipements automatiques (par exemple les calculatrices) sont en constante réduction et que leurs applications permettent de tels bénéfices qu'ils imposent leur adoption. Il cite l'exemple des compagnies d'aviation qui s'équipent de « jets » alors qu'elles possèdent encore des avions de type classique en parfait état de marche. (Il note d'ailleurs qu'une des causes principales des développements de l'automation réside dans les investissements énormes d'origine militaire et consacrés à la recherche, notamment dans l'aviation.) Il admet que dans certaines industries les progrès de l'automation seront lents, mais que dans d'autres ils peuvent être foudroyants.

3. « L'automation exigera une promotion professionnelle massive de la main-d'œuvre. »

Killingsworth estime que dans de nombreux cas ce sont toutes les catégories professionnelles qui sont atteintes et que si les ingénieurs ont souvent fait défaut au cours des années passées, les calculatrices de tous genres vont rendre des qualifications même très élevées. Il est plus réaliste, écrit-il, de considérer que les qualifications qui résisteront

---

(1) Hearings, juin 1960. Déposition de Charles C. Killingsworth, professeur de Labor and Industrial Relations, Michigan University.

le mieux à l'automatisation sont simplement celles qui ne valent pas la peine d'être automatisées. Il critique donc l'idée qu'une seconde formation professionnelle, massivement appliquée, soit à même de résoudre les problèmes du chômage.

Quelle que soit l'étendue exacte des effets de l'automatisation, il est certain que celle-ci impose aux syndicats la mise en place de moyens de défense, ou plus exactement de procédures contractuelles, concernant :

- les licenciements,
- les réembauchages,
- les transferts,
- les promotions,
- les possibilités de nouvelle formation,
- les changements dans les classifications,
- les changements dans les postes et les salaires.

Beaucoup d'ouvriers, particulièrement les semi-qualifiés, sont déclassés lors des périodes de changement. D'autres se trouvent sans emploi par suite du déplacement géographique des installations. Dans ce dernier cas, les ouvriers âgés sont les plus désavantagés; il faut donc prévoir pour eux et leur famille une aide pécuniaire qui leur permette d'aller s'installer ailleurs. A ce sujet, on peut remarquer qu'un certain nombre de facteurs tendent à freiner la mobilité de la main-d'œuvre <sup>(1)</sup>. Dans l'ensemble de la population le taux de propriété de l'habitation tend à augmenter. D'autre part, l'élévation constante du niveau d'instruction rend, en partie du moins, le choix professionnel plus rationnel. De plus, un investissement plus grand en instruction et en formation oriente plus précisément la carrière et rend plus malaisés les changements, sauf dans le cas des formations très polyvalentes.

Enfin un dernier objectif des syndicats — en matière de transformations des tâches et de déplacements de personnel — est d'obtenir qu'en cas de licenciement les avantages acquis soient transférés d'une entreprise à l'autre dans le cadre d'une même industrie ou d'une région. Ceci concerne en premier lieu les droits acquis en matière de pension et retraite.

La plupart des experts syndicaux soulignent le problème des salaires. Bien entendu ils s'accordent pour penser que l'accroissement de la production réalisé avec des effectifs moins nombreux doit entraîner automatiquement une substantielle augmentation des salaires. Cette augmentation leur paraît correspondre aux responsabilités considérables du personnel des entreprises automatisées ainsi qu'à la nécessité d'élever le pouvoir d'achat à mesure que s'accroît la production. Mais c'est sur la forme même des salaires et sur les modalités de leur établissement que portent les projets de réforme. « Je voudrais suggérer, écrit le professeur G. W. Taylor <sup>(2)</sup>, qu'il est possible d'émettre l'hypo-

---

(1) G. L. Palmer : « Social values in labour mobility ». Cité par R. C. Wilcox dans « Fast changing Technology », University of Illinois, Bulletin n° 81, 1959.

(2) G. W. Taylor : « Some problems facing union and management negotiators », Conference on the changing character of the American Industry.

thèse que les systèmes de salaire au rendement se justifient moins lorsque les changements technologiques s'accroissent. Je crois aussi que plus nous avancerons dans la voie du progrès économique, plus la base même sur laquelle on établit le paiement des salaires changera et qu'on fera de moins en moins usage des différents systèmes de salaire au rendement qui ont déjà causé tant de difficultés dans l'industrie américaine. L'inutilité, dans beaucoup d'ateliers, de certains de ces systèmes de salaire au rendement constitue virtuellement le problème numéro un dans le domaine des relations industrielles. » Telle est aussi l'opinion de G. Meany qui écrit <sup>(1)</sup> « Les systèmes de salaire au rendement existants et les programmes de job evaluation doivent être soigneusement révisés, étant donné que les changements technologiques radicaux éliminent la base des vieux systèmes de salaire au rendement et des programmes de job evaluation. » D'autre part, les primes collectives d'entreprise tendent à se répandre dans la mesure même où il devient de plus en plus difficile d'estimer la contribution d'un ouvrier individuel à la production et d'établir une distinction entre les ouvriers de production et les autres. Enfin, les nouvelles formules de salaire annuel garanti complètent ces profondes transformations du salaire.

Mais le point le plus important en matière de négociation collective est la revendication par l'A. F. L.-C. I. O. d'un contrôle de l'introduction des changements. Dans la mesure où les changements technologiques importants sont très coûteux et prévus longtemps à l'avance, il paraît indispensable aux organisations syndicales de participer à la planification du changement. Elles souhaitent faire en sorte que ces changements ne soient introduits qu'en période de haute conjoncture, afin de limiter les inconvénients d'une réduction du personnel et afin d'avoir suffisamment de temps pour mettre en œuvre une nouvelle formation. Certains exemples de convention de ce genre existent, en particulier celle qui a été signée par Armour et Co avec le « United Packinghouse Workers et l'Amalgamated Meatcutter and Butcher Workmen ». Le contrat stipule que : « La mécanisation et les nouvelles méthodes... touchent les travailleurs et la façon dont ils effectuent leur travail. Les progrès technologiques peuvent aboutir à la nécessité d'acquérir de nouvelles connaissances et de nouvelles techniques. De plus, ceci crée, pour le personnel des entreprises, des problèmes dont la solution requiert la consultation commune de l'entreprise et des syndicats » <sup>(2)</sup>.

Les syndicats américains se sont encore préoccupés du problème général des régions qui se désindustrialisent. Ceci est le résultat d'un ensemble de facteurs parmi lesquels l'automatisation vient s'inscrire. La possibilité qu'a l'industrie moderne de s'installer loin des sources d'énergie traditionnelles ou de matières premières a poussé beaucoup d'entreprises à s'installer hors des grands centres urbains, pour profiter d'avantages consentis par les collectivités locales ou d'une main-d'œuvre à bon marché. L'automatisation qui entraîne, dans de nombreux cas, la construction d'installations entièrement neuves accentue cette tendance à l'émigration des centres traditionnels. Les résultats de cette situation paraissent très alarmants aux syndicats. D'après les statistiques du ministère du travail, le nombre des localités qui souffrent de dépression économique est allé en augmentant d'une façon continue : il est passé de 16 circonscriptions industrielles importantes et 18 plus petites

---

<sup>(1)</sup> George Meany, opus cité.

<sup>(2)</sup> George Meany, idem.

localités, en mai 1953, à 35 grandes circonscriptions et 113 plus petites, en 1960. Dans les trois quarts de ces régions un chômage élevé a constitué un problème permanent au cours des dernières années.

L'A. F. L.- C. I. O. pense qu'il faut, bien entendu, faire passer des lois ayant pour but de remédier à cet état de choses, mais elle va beaucoup plus loin en proposant des comités locaux tripartites formés par les entreprises, les syndicats et la population des « distressed communities ». Seuls ces comités seraient à même d'entreprendre une étude permanente sur les ressources de la région, sur ses possibilités de renaissance économique et de promouvoir les actions nécessaires pour obtenir une aide du pouvoir fédéral. Il est de plus nécessaire que les régions industrielles prennent conscience de leurs besoins culturels, tant sur le plan de l'éducation que sur celui des loisirs. C'est leur principale chance de retenir ou d'attirer une main-d'œuvre indispensable à la vie économique de la région ou de la localité (1).

En sens inverse, les syndicats ont attiré l'attention de leurs membres sur la situation qui est créée par l'installation d'une entreprise automatisée dans une région ou une localité jusqu'alors réservée à l'agriculture. D'après Kassalow (2) les conséquences de cette situation seraient les suivantes : souvent les ouvriers de ces usines sont d'origine rurale, ils font dans ces entreprises leur première expérience industrielle, mais ils la font dans des conditions souvent bien meilleures qu'autrefois (installations modernes, plus propres, plus confortables, moins dangereuses, etc.) et ils tendent très souvent à échapper au contrôle syndical. D'autre part les effectifs plus faibles de ces entreprises ne permettent pas de financer l'organisation d'un syndicat.

### **Le recrutement et l'organisation des syndicats**

On sait que les effectifs syndicaux américains atteignaient à peine 10 % de la population active en 1930. En 1958, ils en représentaient environ 35 %, soit 16 899 000. Ces syndiqués sont répartis dans 186 fédérations, 14 d'entre elles groupent 50 % des effectifs totaux, cette dernière situation semble d'ailleurs rester stable et n'évolue pas actuellement vers une concentration plus grande.

Dans un article récent le Bureau of Labor Statistics donnait les estimations suivantes (3). En ce qui concerne les femmes, elles représentent 1/6<sup>e</sup> des syndiqués, alors que 1/7<sup>e</sup> des femmes se trouvant dans la population active appartiennent au syndicat. Elles se trouvent principalement dans l'industrie de la confection, les services, les communications, le matériel électrique et l'équipement, le commerce de détail, les textiles.

Pour ce qui est des « White Collars » 2,2 millions d'entre eux seraient syndiqués et représenteraient 12 % de l'ensemble des syndiqués. Les 3/4 de ces syndiqués se trouvent groupés dans 37 syndicats où ils représentent au moins 50 % des membres inscrits; plus

---

(1) George Meany, « Statement on automation », juillet 1960.

(2) E. M. Kassalow : « Automation and major technological change », « Dissent », automne 1959.

(3) H. P. Cohany, « Union membership 1958 » in Monthly labor Review, an. 1960.



de la moitié se trouve dans des syndicats constitués presque uniquement de « White Collars ». En sens inverse — et ceci souligne la part dominante des « Blue Collars » dans le syndicalisme américain —, 111 des 186 syndicats n'ont pas de membres « White Collars ». C'est dans les industries suivantes qu'on trouve le plus grand nombre de « White Collars » syndiqués : commerce de détail, services publics, communications, chemins de fer, industries des loisirs.

L'ensemble des syndiqués se répartit inégalement selon les industries : près de 2/3 des effectifs sont dans trois industries principales : transports, mécanique et électricité, construction. D'autres industries ont des effectifs de plus de 1 million : les vêtements, le textile, l'industrie d'équipement des transports, l'alimentation, les tabacs, les services. Le taux de syndicalisation le plus faible se trouve dans l'agriculture, la pêche, les banques et les assurances. Dans les industries comme le gaz et l'électricité enfin, plus des 2/3 des syndiqués le sont dans d'autres branches industrielles.

Toutes les transformations qui ont été examinées précédemment exercent aussi leur influence sur la structure même et les modalités d'action du syndicat. Commentant ces transformations de la population active, Peter Henle, directeur de recherches de l'A. F. L.-C. I. O. déclarait : « Le point qui me frappe brutalement quand je considère ces chiffres est celui-ci : pendant les dix prochaines années, les syndicats américains trouveront dans le marché du travail une proportion grandissante de travailleurs qui n'ont que peu ou pas du tout d'expérience du syndicalisme, qui n'ont pas été exposés aux difficultés autour desquelles le syndicalisme s'est construit et dont les emplois seront principalement ceux où le syndicat n'a généralement pas été accepté. A cause de ces facteurs, les syndicats pourraient rencontrer une beaucoup plus grande proportion de travailleurs qui sont apathiques ou même hostiles au syndicalisme » (1). D'autre part, se demande P. Henle quelle sera l'attitude à l'égard du syndicalisme des jeunes générations ? En 1965, plus de la moitié de la population active sera née après 1925. Ils ne portent aucune cicatrice de la grande crise des années 30 et bien que leurs parents puissent leur en avoir parlé, cela ne peut leur avoir laissé qu'une vague impression, mais pas une véritable connaissance des faits. Il est probable que le plein emploi de l'économie leur aura laissé une vision assez optimiste de l'existence. Pour eux, comme pour les femmes entrant dans le marché du travail, il est à craindre que de nombreuses activités, ou centres d'intérêt autres que le syndicalisme, les tiennent à l'écart de celui-ci. Quelles sont, se demande Henle, les meilleures méthodes pour organiser des groupes incluant une grande proportion de femmes plus âgées et de jeunes ?

Le second grand problème est celui de l'organisation des « white collars » ingénieurs, chercheurs, techniciens de tous ordres, employés, etc. Le problème est d'autant plus aigu aux U. S. A. que le syndicalisme y a été toujours principalement un syndicalisme ouvrier, et que d'autre part, en vertu de la loi Taft-Harley, les « white collars » ont le droit de ne pas être inclus dans les conventions d'entreprise. Certains pensent que cette situation peut avoir des effets salutaires. « Je crois, écrit Maywood Boggs, vice-président

---

(1) P. Henle, « Labor faces the future ». The conference on the changing character of american industry sponsored by the A. F. L.-C. I. O., 1958.

du syndicat des chaudronniers, des travailleurs de chantiers navals, etc., que l'accroissement de la proportion des travailleurs hautement qualifiés peut avoir un effet salubre sur nos organisations pour la raison que, historiquement parlant, les artisans et les ouvriers qualifiés dans pratiquement toutes les industries ont été le groupe le plus conscient au point de vue de l'organisation. » (1)

Au reste la Convention a adopté une résolution à ce sujet. « ...Pour atteindre ces buts, la structure de notre appareil de conventions collectives doit être changée de façon que les métiers à haut apprentissage, les travailleurs des bureaux, les ingénieurs et techniciens dans les entreprises où ces groupes sont importants puissent avoir une représentation directe dans les comités locaux de négociation et dans les comités nationaux. Des mesures doivent être prises pour que ces représentants soient élus par et dans les groupes qu'ils représentent. Là où c'est possible, et où les circonstances sont les plus favorables pour la défense des travailleurs, des accords supplémentaires traitant des problèmes spéciaux de ces groupes devraient être négociés, avec le droit pour ces groupes de prendre une décision sur ces accords supplémentaires tout en continuant à voter sur les propositions principales de la convention collective. De la même façon d'ailleurs, les ouvriers de production devraient voter sur les parties de l'accord qui les concernent seuls, tout en votant sur les parties principales des accords. Il arrive que les employeurs très souvent ne soient pas sensibles aux résultats d'un vote. Par conséquent il est aussi nécessaire de prévoir que, dans certaines circonstances et avec les garanties nécessaires, les travailleurs couverts par des accords spéciaux de ce type devraient avoir non seulement le droit de rejeter l'accord, mais encore celui de recourir à la grève, en accord avec les dispositions constitutionnelles et l'approbation de la Fédération internationale » (2).

Cette nouvelle situation contraint en effet les organisations syndicales à tenir compte d'intérêts et de besoins de plus en plus diversifiés parmi les membres des entreprises. La tâche des syndicats se complique et devient plus difficile. La diversification des groupes selon l'âge et le sexe, la multiplicité des catégories professionnelles (qui peut s'étendre jusqu'à des sentiments d'appartenance à des groupes sociaux différents), les écarts de situation technique et salariale à l'intérieur d'une même entreprise ou d'une même branche industrielle, ou encore entre des régions, semblent devoir être accentués, dans la période actuelle tout au moins. Il y a des conflits à l'intérieur même des groupes syndiqués. « Une réconciliation, écrit G. W. Taylor (3), de ces différences intra-syndicales, est devenue une importante fonction du syndicat. Il me semble que se développe une sorte de négociation collective très importante, à l'intérieur du syndicat, comme préalable à la négociation avec les employeurs. Ceci, ajoute G. W. Taylor, est un problème de démocratie à l'intérieur des syndicats. »

Cette situation alarmante semble déjà produire des effets, puisque les effectifs syndicaux qui avaient pratiquement doublé entre 1939 et 1955 sont restés, au cours des années suivantes, à un niveau stable pour accuser ensuite un fléchissement de 100 à

---

(1) M. Boggs : « Organized labour », The conference on the changing character of the american industry.

(2) S. Jacobs : « New problems for labour in labour-force shift », Idem.

(3) G. W. Taylor : « Some problems facing union and management negotiations », conference on the changing character of the American Industry.

500 000 membres selon les estimations. Mais ces industries à haut niveau de syndicalisation supportent de façon variable les effets de l'automatisation. Les ouvriers de production dans les industries de production de masse, les mineurs, les cheminots, les ouvriers de l'habillement et de la construction sont syndiqués depuis longtemps, mais ces mêmes industries ne sont plus en progression, quelques-unes déclinent, particulièrement les mines et les chemins de fer mais aussi l'automobile.

A ce sujet l'étude récente de H. Sheppard « Too old to work — Too young to retire » (trop vieux pour le travail, trop jeune pour la retraite) préparée pour le comité spécial des problèmes du chômage, au Sénat américain (1) donne une excellente analyse d'un cas de fermeture d'une des plus vieilles firmes de l'industrie automobile : Packard. En février 1956, les banques refusent le financement du modèle 1957, la société n'avait plus les moyens d'acheter les machines, de construire les ateliers, de prospecter le marché; 4 000 travailleurs se trouvèrent sans emploi. Sheppard interviewa 500 de ces travailleurs en 1957-1958 : 90 % d'entre eux avaient 16 ans d'ancienneté, les 2/3 plus de 23 ans d'ancienneté. Ces hommes et ces femmes se trouvaient dans la situation inextricable de chercher un nouvel emploi au moment même où les trois plus importantes firmes d'automobiles n'étaient elles-mêmes pas sûres de conserver tout leur personnel.

Mais si les catégories professionnelles traditionnellement syndiquées sont doublement menacées par l'évolution des tâches elles-mêmes et par celles des industries, le syndicat peut-il moins espérer une syndicalisation rapide des nouvelles catégories ? Nous avons peu d'études qui puissent nous donner des indications à ce sujet. Il faut citer cependant une enquête récente, réalisée par John E. Riegel (2) et qui a porté sur 264 ingénieurs et savants répartis dans 10 sociétés (produits chimiques, mécaniques et électriques). Il s'agit d'une brève monographie dont la partie centrale est constituée par les opinions des interviewés sur le problème de l'organisation des négociations collectives dans leurs catégories.

Pour limité qu'il soit, ce coup de sonde n'en paraît pas moins très révélateur. Il indique que les efforts en vue d'une syndicalisation se heurteront à des obstacles considérables. En faveur d'une syndicalisation les interviewés déclarent qu'elle permettrait d'obtenir des salaires plus élevés, améliorerait les communications avec la direction, permettrait d'exercer une pression sur la direction, etc.

Contre la syndicalisation leurs arguments sont les suivants : la négociation collective pour des ingénieurs est désavantageuse, les salaires ne refléteraient pas correctement les mérites individuels, réduirait la productivité et le développement professionnel, la négociation collective pourrait rendre difficiles les rapports avec la direction, la syndicalisation dégraderait le statut professionnel, elle réduirait l'indépendance à l'égard du

---

(1) « Too old to work — too young to retire »; A case study of a permanent plant shutdown. Prepared by H. L. Sheppard, L. A. Ferman, S. Faber. Special Committee. On Unemployment Problems. United States Senate, décembre 1959.

(2) J. W. Riegel, Collective bargaining as viewed by unorganized engineers and scientists. Bureau of industrial relations, Michigan University, 1959.

travail. Il faut noter, qu'un certain nombre d'interviewés voudraient agir par l'intermédiaire des associations professionnelles, telle que la Société américaine de chimie, etc., mais ce qu'ils en attendent c'est surtout un travail d'information.

**TABLEAU N° 7**  
*Distribution des opinions de 264 ingénieurs et savants inorganisés  
concernant la négociation collective pour les ingénieurs  
et les savants comme eux (%)*

Groupe	Fortement «contre»	Modéré- ment «contre»	Sentiments mélangés			Pour une action par société prof.	Modéré- ment « pour »	Fortement «pour»
			Contre	Neutre	Pour			
A	64	20	3	7	—	3	3	—
B	69	23	4	—	—	4	—	—
C	53	23	8	4	4	4	—	4
D	58	22	4	4	—	—	4	8
E	57	13	3	7	7	3	7	3
F	29	28	14	—	5	19	—	5
G	44	16	8	4	—	20	—	8
H	27	23	11	4	8	8	4	15
I	45	38	4	—	—	7	3	3
J	44	24	4	—	4	16	4	4
10 groupes	50	23	6	3	2,5	8	2,5	5

L'évolution technique, la redistribution géographique de l'industrie, les écarts brutaux entre les entreprises automatisées et celles qui ne le sont pas, sont en train de modifier en profondeur la structure, l'organisation, voire l'orientation du syndicalisme américain. Par ailleurs, se manifeste une tendance à établir des conventions collectives de plus en plus larges, recouvrant plusieurs entreprises et s'élargissant à l'ensemble d'une industrie. Ceci entraîne une centralisation des décisions dans l'organisation syndicale en tous points comparable à la même évolution dans la direction des entreprises. L'importance accrue des états-majors, le recours aux experts sont les signes parallèles d'une même évolution générale de l'industrie et constituent un même type de réponse à une même situation. Mais l'apparition des nouvelles catégories professionnelles et leur représentation à la négociation, d'une part, la création d'unités de production entièrement nouvelles, d'autre part, peuvent en sens inverse constituer le fondement d'un contrôle plus strict de la base syndicale sur l'organisation et les décisions des grandes centrales. Il est clair, pour beaucoup d'experts, que l'avenir de cette évolution tient pour une bonne part à l'appartenance syndicale et sociale que choisiront les nouvelles catégories, soit qu'elles s'intègrent dans une action générale, soit qu'elles préfèrent avoir recours à une action et une organisation qui leur soient propres.

## ANNEXES

1957 — CONGRÈS A. F. L. - C. I. O.

*Résolutions n<sup>os</sup> 140, 36, 61*

### **Changements technologiques et automation**

#### *RÉSOLUTION N<sup>o</sup> 140*

Nous vivons à une époque où les progrès technologiques sont rapides : perfectionnements mécaniques, automation, apparition de métiers nouveaux et emploi industriel de l'énergie atomique; chercheurs et ingénieurs nous donnent les moyens techniques de résoudre le vieux problème de l'humanité, la pauvreté matérielle.

Ces procédés et ces instruments nouveaux de production et de distribution doivent être un bien. Ils donnent la possibilité d'accroître la productivité et de réduire les heures de travail...

Cependant, cette nouvelle technologie n'est ni bonne ni mauvaise en elle-même. Elle représente un potentiel capable d'engendrer un progrès humain. Elle constitue en même temps un défi à la sagesse humaine, puisque ces changements rapides créent inévitablement une multitude de problèmes sociaux et économiques. Si elle est mal employée elle provoquera un chômage à grande échelle et une désintégration de notre société.

Il faut qu'une adaptation économique et sociale accompagne ce progrès technologique pour prévenir la dispersion des familles, des communautés locales et de la nation entière. Une politique de plein emploi doit être menée avec plus de vigueur qu'auparavant et les bénéfices obtenus grâce au progrès technologique doivent être partagés équitablement entre les travailleurs, les consommateurs et le patronat. Seul, un contexte de plein emploi et de croissance économique permettra une adaptation avec un minimum de rupture humaine.

Nous avons signalé ailleurs l'apparition de changements sociaux très importants dans les industries de transformation : 600 000 emplois ont disparu entre 1953 et 1956 (production et entretien); cette baisse s'est poursuivie en 1957. Le nombre des employés non surveillants, classe 1, des chemins de fer a baissé de 200 000 entre 1953 et 1956, et le mouvement s'est amplifié cette année. Par contre le nombre d'emplois a augmenté dans le commerce et l'administration (travaux techniques ou travaux de bureau), mais les

salaires sont souvent beaucoup plus bas que dans l'industrie ou les chemins de fer ou bien ils exigent une formation professionnelle.

Des services entiers dans les usines, les bureaux et les chemins de fer ont été supprimés ou réorganisés, avec une force de travail réduite et des techniques professionnelles entièrement nouvelles. Puisque des emplois nouveaux s'offrent dans des secteurs économiques tels que le commerce (détail et gros), les changements technologiques freinent l'augmentation des offres d'emploi.

De nouveaux centres industriels se créent tandis que les anciens perdent leurs avantages économiques, les rapports compétitifs entre les industries sont rompus : en effet les grosses firmes utilisent les techniques nouvelles au détriment des petites, incapables d'assumer ces frais d'équipement.

D'autre part, de gros changements sont intervenus en ce qui concerne la qualification de la main-d'œuvre... Les négociations collectives ont à faire face à des exigences nouvelles en ce qui concerne les vieux travailleurs, la « job classification », les salaires.

Un mouvement syndical fort permet une adaptation par l'intermédiaire de négociations collectives et la défense des droits des travailleurs. La participation du patronat est indispensable cependant pour agir avant l'introduction des changements technologiques, et pour résoudre les problèmes en confiance avec les syndicats.

Les procédés démocratiques donnent aux organisations professionnelles et au peuple américain dans son ensemble la possibilité d'obtenir une aide du gouvernement pour pallier les difficultés sociales.

Le pouvoir économique (les organisations professionnelles) et les mesures législatives du gouvernement démocratique doivent être utilisés à fond pour assurer un pouvoir d'achat en rapport avec l'augmentation de la production, un temps de loisirs plus important et une amélioration du niveau de vie de toutes les catégories de la société.

Une information poussée est nécessaire quant aux répercussions sociales et économiques du changement technologique en ce qui concerne :

- les déplacements de main-d'œuvre,
- les répercussions actuelles et futures sur l'économie nationale,
- les nouvelles qualifications professionnelles selon les branches industrielles,
- les déplacements à prévoir au cours des années qui viennent,
- les régions et les branches industrielles qui seront le plus touchées,
- les progrès d'installation de nouvelles techniques de production et de distribution,
- les répercussions de ces projets pour l'emplacement des usines, le déplacement de la main-d'œuvre et les nouvelles qualifications professionnelles.

## Résolution

L'A. F. L. - C. I. O. prie le Congrès d'entreprendre une étude des répercussions sociales et économiques de la nouvelle technologie et de donner les fonds nécessaires aux services gouvernementaux compétents pour qu'ils rendent compte de l'évolution,

de sorte que le Congrès puisse prendre des décisions basées sur des faits, pour assurer le maintien du plein-emploi et la prospérité économique.

Tous les syndicats membres sont priés de continuer leurs efforts pour obtenir des négociations collectives et un programme législatif qui protège les individus et les communautés contre les dangers entraînés par les changements technologiques, et garantisse un meilleur niveau de vie ainsi qu'un temps de loisir plus important.

Cette « convention » réaffirme la volonté de l'A. F. L. - C. I. O. de soutenir tous les efforts qui permettront une croissance économique et le plein emploi, et qui assureront un partage juste entre les Américains des fruits du progrès technologique.

Résolution n° 140 adoptée.

## 1959 — CONGRÈS DE L'A. F. L. - C. I. O.

### RÉSOLUTION N° 115

#### Changement technologique

La révolution silencieuse que représente le changement technologique radical qui s'est annoncé après la seconde guerre mondiale a gagné rapidement du terrain au cours des dernières années. Plusieurs secteurs tels que les industries de transformation, les chemins de fer, les mines, les communications, etc. ont été touchés.

Les commerces de gros et de détail sont maintenant automatisés ou semi-automatisés. Dans un proche avenir, l'énergie nucléaire sera utilisée largement à des fins pacifiques et il sera possible de capter l'énergie solaire.

Cette révolution a déjà provoqué de grands changements dans les méthodes de production et de distribution, le besoin de travail humain, la composition de la main-d'œuvre, le contenu de la tâche et l'emplacement des usines.

Dans les industries de transformation, par exemple, il y avait 600 000 emplois (wage or salary) de moins en juillet 1959 qu'en 1953, quoique le rendement ait augmenté de 14 %. Dans les mines le nombre d'emplois a baissé de 140 000 depuis 1953...

L'évolution technologique et la concurrence d'autres moyens de transport ont ramené le nombre d'emplois dans les chemins de fer à ce qu'il était en 1930, alors que le trafic a augmenté depuis la récession de l'année dernière.

La diminution de la main-d'œuvre a été, d'une façon générale, très vivement ressentie par le personnel de production et d'entretien et par les ouvriers semi-spécialisés ou non spécialisés en particulier. En juillet 1959, il y avait 1 200 000 emplois de moins dans les domaines d'entretien et de production qu'en 1953. C'est une maigre consolation que de dire aux ouvriers déplacés que des emplois sont ouverts aux ingénieurs dans l'enseignement et l'administration. On ne devient pas ingénieur ou professeur du jour au lendemain. Et il n'est pas facile de trouver un emploi à plein temps, aussi bien rémunéré, dans le commerce ou les services.

Parallèlement à l'évolution technique, une campagne de propagande a été menée par le « big business », tendant à prouver que les syndicats bloquaient l'accroissement de la productivité. L'élévation continuelle, depuis la guerre, du rendement par heure de travail dans l'économie nationale a une allure plus rapide que dans le passé, et prouve



clairement que cette accusation est fautive. Cette campagne mensongère ne peut avoir qu'un but : affaiblir les syndicats au moment où ils s'efforcent de régulariser les rapports ouvriers-patronat, dans une période d'évolution technologique rapide.

Prenons par exemple le cas du patronat dans l'industrie de l'acier; il a été à l'avant-garde de cette attaque. Et cependant les rapports du secrétaire général du syndicat affirme que « au cours de la première moitié de l'année 1959, le rendement a augmenté de 50 % de plus que pendant le même temps en 1947, mais le nombre d'emplois à la production a augmenté de 1 % à peine.

Le rapport du ministère du travail établit que le rendement des ouvriers payés à l'heure, dans les chemins de fer, a augmenté de 50 % entre 1947 et 1958, de plus de 6 % seulement en 1958.

L'implantation industrielle s'est modifiée rapidement... Dans l'Est du Middle-West et l'extrême Sud on trouve des communes où la vie économique est en régression, parce que les industries qui les faisaient vivre se sont installées dans d'autres régions. D'après le ministère du travail, il y avait un nombre considérable de chômeurs en juillet 1959, dans 146 gros centres industriels, et dans 143 plus petits. Dans beaucoup, sinon dans tous, l'aide du gouvernement fédéral est nécessaire pour combler une insuffisance chronique.

Cette évolution technologique se poursuit. L'utilisation pacifique de l'énergie nucléaire au cours des années prochaines aura sans doute des répercussions encore plus importantes.

Il est décidé que :

1. L'A. F. L. - C. I. O. considère le progrès technologique comme la base des progrès à venir en ce qui concerne l'élévation du niveau de vie, l'augmentation du temps de loisir et la prospérité nationale. Nous insistons cependant pour que ce progrès serve à améliorer les conditions de vie et de travail, et que les droits des travailleurs, durement acquis, soient sauvegardés au cours de cette période de transition. Au moyen de négociations collectives, ouvriers et patrons doivent parvenir à une solution juste.

2. L'A. F. L. - C. I. O. prie le « Joint Economic Committee of Congress » de travailler avec des représentants des syndicats, du patronat, des groupements de consommateurs et du gouvernement, pour se tenir au courant des progrès accomplis en automatisation et autres innovations. Afin de s'assurer que les bénéfices sont équitablement répartis et le plein emploi assuré, le « Joint Committee » doit exiger une politique de la part du Congrès, du Président, et des groupements privés responsables...

3. L'A. F. L. - C. I. O., prie le Congrès d'adopter la résolution ci-jointe soumise par le Sénateur James Murray, en vue d'une conférence qui aura pour but :

— de réunir les membres du Congrès, de la branche exécutive du gouvernement et des représentants du patronat, des syndicats, des agriculteurs et des consommateurs, afin d'examiner le progrès technologique, les heures de travail, le départ de la population agricole et l'emploi; tout ceci en vue d'étudier la possibilité de raccourcir la semaine de travail sans diminution de salaire, et de prendre n'importe quelle autre mesure tendant à rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande.

## Conclusions

Les nouvelles conditions qui sont en grande partie le résultat des progrès de la technique sont : le rythme accéléré des changements (dus pour une bonne part aux découvertes scientifiques), la croissance des unités de production, l'industrialisation décentralisée, la centralisation des décisions et la bureaucratisation des entreprises, la transformation des qualifications professionnelles et de la structure du groupe de l'entreprise, la répartition nouvelle de la population active dans les secteurs économiques, enfin la transformation des classes sociales.

A l'heure actuelle, le pouvoir relatif des partenaires sociaux a atteint un certain équilibre qui repose sur une situation concrète, d'ailleurs connue de tous, comme par exemple la structure professionnelle, les formes de rémunération, etc. Il est apparu aux rapporteurs que la majeure partie de ces données sont mises en question par le progrès technique et obligent ainsi les patrons et les syndicats à redéfinir continuellement cette situation de conflit ou de négociation. Ainsi en est-il particulièrement des efforts d'intégration du personnel dans les entreprises qui s'avèrent techniquement indispensables dans les entreprises modernes.

La troisième partie du rapport traite de la stratégie des organisations professionnelles. Partant d'une révision et d'un élargissement du rôle du syndicat dans la société, elle envisage d'abord l'action syndicale au niveau extra-contractuel. Ce qui paraît nouveau dans la situation actuelle, ce n'est pas que le syndicat déborde ses frontières, mais c'est la force et la généralisation de cette orientation qui le conduit de plus en plus à participer à la prévision des changements et de leurs effets. Le rapport indique que les déséquilibres qu'engendre le progrès technique confrontent le syndicat avec la nécessité de concilier les conventions d'entreprises et les conventions générales. D'autre part, l'organisation du syndicat est elle-même mise en question par la centralisation administrative et l'industrialisation décentralisée.

La discussion a porté d'emblée beaucoup plus sur les possibilités d'action des associations professionnelles que sur les différentes hypothèses contenues dans le rapport.

Syndicalistes et entrepreneurs étaient d'accord sur la nécessité d'un règlement commun des problèmes que posent les progrès techniques. Mais certains mettent l'accent sur le fait que les bonnes relations industrielles sont une condition même de ce progrès, alors que d'autres, conservant une vision plus conflictuelle de la réalité, considèrent que l'accord ne peut aller au fond des problèmes tant que les partenaires écartent de la négociation des questions primordiales.

A cette entente s'opposent deux types d'obstacles :

1. D'une part, le progrès technique introduit de multiples facteurs de diversification à l'intérieur même des deux groupes, comme par exemple la disparité des salaires ou les conditions générales de l'emploi, différentes selon le degré de modernisation. Il en résulte que les organisations professionnelles ont à surmonter leurs propres tensions internes, avant de pouvoir aborder la négociation collective elle-même.

2. D'autre part, les organisations professionnelles ne savent pas encore clairement sur quel plan et sous quelle forme ces règlements des nouveaux problèmes peuvent s'effectuer. Les niveaux actuels de négociation et les institutions paritaires existantes suffiront-elles ou devront-elles être élargies, complétées ou remplacées ? Dans ce sens d'ailleurs, certaines interventions ont souligné que les relations industrielles n'étaient plus seulement le fait de deux partenaires, mais que l'intervention de l'Etat y est croissante, ce qui implique que l'Etat lui-même s'adapte aux nouvelles conditions.

Finalement, les relations acquièrent une dimension internationale accélérée par les nouvelles institutions communautaires. On a fait remarquer à ce sujet que les organisations semblent avoir saisi principalement les aspects économiques de cette nouvelle situation, alors que les organisations de travailleurs se sont placées dans une perspective institutionnelle.

### *Propositions*

— Lancer une étude du problème sociologique des tensions internes à l'intérieur des organisations professionnelles.

— Créer un organisme d'étude européen pour permettre des rencontres entre partenaires sociaux.

— Spécialiser les recherches entreprises pour les situer au niveau de la branche.

— Recherche sur l'influence du progrès technique sur l'évolution du conflit social qui change d'aspect.



# FORMATION PROFESSIONNELLE

*Rapporteur :* G. MARTINOLI

*Co-rapporteurs :* G. HARDEBECK  
A. KIESLINGER  
J.-D. REYNAUD

## AVANT-PROPOS

Le développement économique d'un pays est étroitement lié à ses disponibilités en main-d'œuvre qualifiée de toutes les catégories et de tous les niveaux.

Si, d'une part, nous assistons à un progrès technique dont le rythme est si rapide qu'il provoque, disent certains, une « seconde révolution industrielle », on s'inquiète, d'autre part — du moins dans certains pays de la Communauté européenne — de ne pouvoir disposer de forces actives en quantité et qualité suffisantes pour mettre en œuvre les possibilités offertes par la recherche appliquée et les technologies nouvelles, et en faire bénéficier l'ensemble de la population.

En effet, une certaine pénurie de main-d'œuvre se profile déjà — en rapport avec une conjoncture économique favorable — dans les pays de la Communauté, excepté peut-être dans certaines zones d'Italie; mais plus grave et général paraît être le danger de voir le développement des nouvelles techniques ralenti par carence de personnel disposant des connaissances techniques et de la préparation spéciale propres à une réalisation pratique et étendue des progrès obtenus.

Si naguère, et aujourd'hui encore en certains pays, la lutte contre l'analphabétisme — en dispensant à la grande masse de la population un enseignement élémentaire — pouvait paraître une fin suffisante, il semble évident qu'une plus grande productivité et de nouveaux progrès techniques ne pourront être obtenus qu'en préparant une grande partie des nouvelles classes de travailleurs à un niveau plus élevé et en s'occupant également de la requalification et de l'adaptation de celles qui sont déjà en place. Nous devons

donc nous préoccuper, notamment dans nos pays, de mettre en œuvre avec un maximum d'efficacité ces deux processus de préparation et de requalification, en évitant le plus possible erreurs et gaspillage.

Il paraît en outre évident que la société ne peut désormais se permettre d'opérer une sélection des individus les meilleurs : tous doivent être employés et utilisés, compte tenu bien entendu de leurs aptitudes et de leurs dons naturels, mais également du degré et de la nature de la culture, générale et spéciale, que nous aurons su leur dispenser.

Ce problème est trop important pour que l'opinion publique la plus compétente néglige d'en approfondir les données, s'abstienne de réétudier les structures scolaires, les méthodes et les programmes d'enseignement des pays de la Communauté et d'examiner, avec un esprit critique et ouvert, les systèmes et les traditions respectives.

Le présent rapport vise à définir, dans le cadre de la Communauté européenne, les rapports existant entre le progrès technique et la nécessité de disposer de catégories professionnelles appropriées, à résumer les méthodes de formation et de requalification propres à pourvoir aux besoins, ainsi que les formes d'organisation convenant le mieux pour l'application de ces méthodes.

Nous nous limiterons à cerner le problème, sans avoir l'intention de le traiter de façon exhaustive. A la fin, nous nous permettrons de souligner certains aspects, de poser certaines questions, afin de provoquer une discussion destinée à approfondir et à élargir un examen critique que, nous l'espérons, nous aurons contribué à stimuler.

Ont collaboré à la rédaction du présent rapport M. Martinoli, M. Hardebeck, M. Kieslinger, M. Reynaud. Le premier s'est occupé de la rédaction finale et de la coordination d'ensemble, mais surtout des problèmes relatifs au classement des catégories professionnelles; M. Hardebeck a contribué à la partie concernant la formation précédant l'entrée dans l'activité professionnelle; M. Kieslinger a fourni des éléments relatifs à la formation sur le lieu de travail; M. Reynaud, enfin, a collaboré à l'examen des formes d'organisation propres à mettre en œuvre et à améliorer le processus de formation en général.

## **PROGRÈS TECHNIQUE ET CATÉGORIES PROFESSIONNELLES**

A. Nous estimons utile de préciser que, dans le présent rapport, nous entendons par « progrès technique » les phénomènes sommairement énumérés dans les cinq points ci-après :

1. Apparition et utilisation pratique de nouvelles formes d'énergie, et emploi de plus en plus étendu des formes déjà connues (énergie nucléaire, développement des sources d'hydrocarbures, etc.).

2. Disponibilité d'une gamme toujours plus vaste de matières premières obtenues par voie synthétique et dont nous pouvons a priori déterminer les caractéristiques.

3. Multiplication des services, notamment en matière de transports, de communications et d'information, selon un rythme exponentiel tant en ce qui concerne la quantité que la rapidité des prestations.

4. Mécanisation des entreprises de production, avec suppression de plus en plus fréquente de l'intervention humaine dans le processus de fabrication (automation).

5. Mécanisation et automation, à l'aide de calculateurs électroniques, du travail d'organisation et de contrôle, en vue d'une élaboration extrêmement rapide des données et des renseignements, laquelle permet d'intervenir en temps opportun dans le processus de production, c'est-à-dire de procéder à l'autoréglage de la gestion de l'entreprise.

Cette liste n'est certainement pas exhaustive, mais elle nous permet déjà de comprendre que le personnel à utiliser pour ces nouvelles tâches et ces nouveaux objectifs doit avoir des caractéristiques fort différentes et une préparation plus complexe que celle qui était estimée nécessaire dans les industries les plus avancées, non pas au début du siècle, mais il y a simplement vingt-cinq ou trente ans.

B. Nous estimons utile de dire également quelques mots à propos de la seconde partie du sujet que nous avons l'intention d'aborder : la « formation professionnelle ».

Dans le passé, une acceptation plus restreinte mais couramment répandue de cette expression se limitait à la préparation particulière de certaines catégories d'ouvriers et d'artisans dans des « métiers » déterminés, laquelle s'effectuait par l'intermédiaire d'écoles spéciales ou d'instituts d'apprentissage pratique créés auprès de centres de travail. Ces écoles, présentant des caractères fort différents, sont essentiellement créées sur initiative privée, c'est-à-dire en dehors de l'ensemble des institutions scolaires à charge de l'Etat; les programmes d'enseignement officiel ne s'occupent pas du problème de la formation professionnelle ou ne s'en occupent qu'accessoirement.

Nous estimons que, dans un rapport général où doivent être examinées les conséquences du progrès technique sur la société en général et sur l'économie des pays de la Communauté européenne en particulier, il serait sans intérêt de ne traiter que cet aspect tout à fait secondaire, mais qu'il convient d'examiner le problème dans son ensemble en partant de ses origines. Nous pensons en effet que c'est précisément à l'ensemble de l'enseignement, à tous les niveaux et selon toutes les méthodes, qu'incombe la responsabilité de préparer la population et notamment les forces actives — c'est-à-dire tous ceux qui ont ou peuvent avoir une occupation rétribuée — aux tâches qu'ils doivent remplir dans le milieu social et économique où ils sont placés.

A cet égard, nous nous permettons de rappeler que, à la conférence du B. I. T., tenue à Genève en 1957, une importance très générale a été reconnue à la formation professionnelle des forces actives, exception faite seulement pour les dirigeants. Pour nous, cette exception nous a semblé illogique et c'est pourquoi dans le présent rapport, nous avons donné à l'expression « forces actives » la signification la plus large.

C'est à l'ensemble des institutions qui s'occupent de former et d'instruire et que, pour être brefs, nous appellerons l'« enseignement », qu'incombe la tâche de façonner des forces actives nécessaires à la création et au développement de moyens techniques nouveaux. Le progrès dépend en fait moins de l'existence d'un nombre restreint d'individus exceptionnels, soit par leur esprit, soit par leur culture et l'ampleur de leurs connaissances, que du niveau élevé de culture de la population active, donc de la diffusion et de la qualité de l'enseignement.

Les forces qui, dans la société, contribuent à l' « enseignement » sont fort nombreuses et diverses; elles comprennent la famille, les institutions religieuses, militaires, récréatives, le milieu professionnel et le milieu social dans lequel on vit; mais c'est surtout l'« École » entendue dans le sens le plus large, qui exerce une influence prépondérante.

C'est à l'École qu'incombe donc principalement la responsabilité de préparer à la vie les jeunes qui constitueront la société future; la vie moderne étant fondée sur le travail, on peut affirmer que l'aspect le plus important de cette responsabilité consiste dans la formation, l'éducation, l'instruction générale et spéciale, orientées vers l'activité professionnelle.

Quelques éclaircissements seraient peut-être nécessaires à cet égard : en effet, si nous considérons l'ensemble des activités humaines, nous ne parvenons pas à faire de distinction entre les activités professionnelles, considérées comme étant des activités pratiques, et celles qui ne le sont pas : il est apparu que les activités intellectuelles, plus abstraites, sont, surtout aujourd'hui, celles qui déterminent et qui contribuent le plus au progrès technique.

L' « enseignement » agit sur l'individu en vue de le préparer à la tâche qu'il devra assumer dans la société; cette action s'exerce surtout pendant sa jeunesse, période pendant laquelle l'esprit est le plus agile et le plus apte à apprendre et à retenir; mais, surtout dans le monde moderne, la nécessité d'apprendre et de réapprendre ne se limite pas à une période déterminée de la vie; elle se manifestera également et jusqu'à l'âge le plus avancé. La possibilité pour l'esprit humain de poursuivre cet incessant effort, requis par le rythme croissant du progrès, dépend de l'entraînement de l'esprit, du type de formation, de l'instruction de base, c'est-à-dire de celle qui a été reçue au cours des premières années d'école, ainsi que de l'exercice continu par la suite des facultés intellectuelles.

Nous voulons ici mettre en relief l'importance fondamentale de la formation de base, de l'ouverture de l'esprit aux problèmes de la culture générale, considérée comme étant la condition indispensable de toute solide formation ultérieure dans un domaine particulier.

C. Nous examinerons ensuite les modes et les méthodes selon lesquels agit l' « enseignement »; il importe ici d'affirmer que celui-ci doit amener la population active à remplir le très grand nombre de tâches que comprennent les activités humaines et que l'on peut approximativement diviser en métiers et professions; métiers et professions changent et évoluent d'ailleurs d'une façon constante et rapide, précisément en fonction du progrès technique.

Nous tenterons ici, au lieu de classer les activités humaines de manière satisfaisante, de définir quelques grandes catégories qui englobent ces activités et qui ne seront pas modifiées par l'apparition incessante de nouvelles techniques.

Nous avons dit que, parmi les différents modes d' « enseignement », les institutions scolaires publiques et privées qui s'ouvrent aux jeunes avant leur entrée dans la vie professionnelle, exercent un rôle particulièrement important. C'est donc à celles-ci qu'incombe la principale responsabilité de former les nouvelles forces actives en fonction des différents métiers et professions ou des grandes « catégories professionnelles » dans



lesquelles les travailleurs pourront être regroupés. Nous ne pouvons évidemment pas prétendre avoir autant de types d'écoles que d'activités ou de métiers; vu la mobilité des individus, la malléabilité imposée par l'évolution et les multiples aspects de la technique, il conviendra de trouver un compromis entre les exigences de la spécialisation et la nécessité d'une formation suffisamment souple, ample et ouverte.

Nous cherchons donc à déterminer ces « catégories professionnelles » d'une manière qui soit, comme nous l'avons dit, assez souple, ample et générale, pour permettre d'y inclure au fur et à mesure de nouveaux métiers et de nouvelles professions, selon les exigences du progrès et des nouvelles techniques. Elles nous serviront ensuite à distinguer différents niveaux plus ou moins élevés de connaissance et de culture auxquels correspondra un certain nombre d'années de préparation scolaire préliminaire.

En partant d'une analyse poussée et rationnelle, il est à cet égard possible de faire différents essais pouvant paraître plus ou moins satisfaisants. Il ne faut par ailleurs pas oublier la fin éminemment pratique que nous voulons atteindre, c'est-à-dire établir une corrélation entre ces catégories professionnelles, les niveaux que l'on peut y distinguer et les structures scolaires existantes; puis, procéder à ces travaux en suivant si possible un schéma assez général pour être valable et applicable aux structures scolaires existantes et communes aux pays de la Communauté européenne. En outre, ces catégories doivent être valables pour les trois secteurs de l'économie : industrie, agriculture et services ou activités tertiaires.

La tentative rapportée ici a été inspirée par une récente étude de la Svimez <sup>(1)</sup> : « Le rôle de l'Ecole dans le développement économique italien »; cette étude se propose de prévoir en pourcentage la structure, du point de vue de la formation professionnelle, et donc de la scolarité, des forces actives italiennes en 1975 par rapport à aujourd'hui (1959), de déterminer le développement des écoles et du nombre d'enseignants, ainsi que les réformes les plus importantes à apporter aux programmes et aux règles actuellement existants.

Comme nous l'avons dit, la correspondance entre catégories professionnelles et structures scolaires a été établie d'une façon assez large pour permettre d'introduire des modifications et des réformes, lesquelles constituent précisément les sujets les plus intéressants de nos discussions.

En d'autres termes, nous estimons devoir procéder à notre examen d'une façon empirique, en tenant compte d'une situation de fait qu'il serait impossible de transformer tout d'un coup; eu effet, tandis que, d'une part, nous souhaitons une évolution et un perfectionnement tant des systèmes scolaires que du classement des catégories professionnelles, nous estimons, d'autre part, impossible que les unes et les autres puissent, même pour une période s'étendant sur les dix à quinze prochaines années, subir des transformations radicales par rapport à aujourd'hui; bien plus, nous sommes persuadés que des

---

(1) La SVIMEZ est une association privée qui depuis 1946, se consacre à l'étude des problèmes du développement économique du Midi de l'Italie. Récemment, la SVIMEZ a créé, en collaboration avec la « Ford Foundation » et avec la contribution du gouvernement italien, un « Centre pour les études sur le développement économique ».

transformations trop radicales des institutions scolaires nuiraient aux fins que se propose la société.

Dans le tableau ci-joint, nous avons cherché à mettre en évidence la correspondance dont nous avons parlé, en précisant le nombre d'années de préparation scolaire que nous estimons nécessaire pour chaque niveau de préparation.

En fait, les catégories que nous avons mentionnées dans notre essai se divisent comme suit :

- Dirigeants et cadres supérieurs
- Cadres subalternes
- Techniciens et chercheurs
- Personnel affecté à des fonctions de coordination
- Personnel qualifié
- Personnel non spécialisé (1).

Examinons de plus près cette liste et faisons à cet égard certaines observations.

a) A la catégorie « *personnel non spécialisé* » appartiennent ces travailleurs dont le nombre dépassait autrefois celui de tous les autres, et dont la principale activité consistait à fournir un effort musculaire; aujourd'hui, leur nombre a considérablement diminué et on peut affirmer que cette tendance est destinée à s'accroître; leur intervention constitue un complément probablement provisoire à celle des machines qui leur sont confiées et n'exige d'eux qu'un minimum de soins, d'observation, d'attention. On peut admettre que, dans un proche avenir, la catégorie la plus modeste dans l'échelle des valeurs des activités humaines devra disposer d'une culture de base correspondant à huit années d'école primaire obligatoire, et d'une modeste formation spéciale, extrêmement divisée et différenciée, pouvant être acquise sur le lieu de travail.

b) La catégorie « *personnel qualifié* » tend évidemment à prendre une importance particulière dans la structure moderne de production, aux dépens du personnel non spécialisé. Pour cette catégorie, outre la culture de base dispensée par l'école primaire obligatoire, on exige la connaissance approfondie de techniques spécialisées; celles-ci pourront être apprises, d'une part, grâce aux écoles professionnelles spéciales fonctionnant soit à plein temps, soit le soir pour ceux qui travaillent déjà, et, d'autre part, grâce à l'expérience acquise sur le lieu de travail avec l'intervention d'assistants techniques spécialisés. Ceci est particulièrement vrai pour certaines catégories de travailleurs, notamment pour certains travaux agricoles dans les petites propriétés foncières.

La catégorie « *personnel qualifié* » est très étendue et comprend des niveaux fort différents; selon l'acception courante, elle comprend : le personnel affecté à des machines automatiques dont le service ne requiert qu'un minimum de connaissances techniques

---

(1) Nous n'avons voulu attribuer à cette énumération aucune valeur de hiérarchie. Comme on verra par la suite, certains rapprochements ont été effectués pour des raisons de commodité dans la présentation et compte tenu de certaines affinités.

d'expérience pratique, de capacité d'observation; les opérateurs en mesure de mettre au point un cycle de travail, une activité complexe dans laquelle on pourrait même voir des fonctions d'entraîneurs d'hommes; enfin, le personnel affecté à des opérations manuelles très précises, minutieuses et complexes, requérant une telle expérience, une telle conscience, qu'il paraît discutable de tracer une limite précise entre leurs tâches et celles des employés, donc de faire une distinction nette entre cette catégorie et celle des techniciens avec laquelle elle tend certainement à se confondre.

c) La catégorie « *techniciens* » est extrêmement variée; elle comprend des dessinateurs (projeteurs et dessinateurs de détail), des chercheurs de laboratoire, des projeteurs de haut niveau, les techniciens agricoles, le personnel affecté aux ensembles automatiques dans les ateliers et les bureaux, les spécialistes de procédés technologiques, etc. La caractéristique qui leur est commune est un esprit d'observation aigu, une capacité d'invention et de concentration, et au niveau de l'activité la plus abstraite, l'intérêt pour l'étude et la recherche analytique.

La formation des individus de cette catégorie est assez facile à caractériser, du fait qu'elle suit plus ou moins les voies classiques : école pour ingénieurs, médecins, avocats, économistes, mathématiciens, physiciens, chimistes, géologues, experts industriels, agronomes, commerciaux, comptables, géomètres, etc.

Dans ce cas également il sera possible de déterminer différents niveaux de préparation selon le nombre d'années d'école officielle, de cours du soir, ou de cours de perfectionnement suivis, etc.

d) Nous désirons ensuite définir une autre catégorie professionnelle, que, faute de mieux, nous avons appelée « *personnel affecté aux fonctions de coordination* ». Nous avons inclus dans cette catégorie les personnes affectées à une série de fonctions qui apparaissent de plus en plus indispensables dans la société moderne et dans le travail en commun, à savoir : les fonctions nées du besoin de coordonner, d'harmoniser les activités humaines en général et les « métiers » ou « professions » en particulier. A cette coordination s'associe encore généralement, dans l'opinion commune, l'idée d'administration (non dans le sens anglo-saxon) et de travail bureaucratique, au sens péjoratif du mot; mais pour administrer, il faut encore, avant le contrôle des résultats, savoir prendre les mesures visant à ordonner et à coordonner les activités particulières de façon rationnelle et efficace. Par conséquent, nous incluons dans cette catégorie le personnel affecté à la préparation et à la programmation du travail, à l'étude des temps et des méthodes, à l'analyse des opérations, au chronométrage, aux contrôles qualitatifs, à l'administration — entendue dans le sens humain du mot — des travailleurs, aux relevés statistiques, aux études de marché, à l'organisation de la distribution des biens et des services, à l'échange des informations, à la publicité et à la diffusion des nouvelles, à l'instruction, etc. Autrefois, le personnel affecté à ces tâches dont le nombre était beaucoup plus limité comprenait, du moins vers les niveaux inférieurs, le personnel appelé « employés d'exécution »; les tâches correspondantes tendent aujourd'hui sinon à disparaître, du moins à diminuer, d'une part lorsqu'elles sont soumises à une analyse un peu approfondie, faisant apparaître les dons indispensables d'attention et même de décision qu'elles requièrent, et d'autre part, surtout en fonction d'une mécanisation à peine élémentaire des instruments de travail.

Pour l'ampleur de ces tâches cette catégorie professionnelle a non seulement besoin de connaissances techniques qui peuvent porter, selon les cas, sur des problèmes technologiques, commerciaux, comptables, juridiques, pédagogiques, etc. mais impliquent également la connaissance des problèmes sociaux et administratifs, une préparation et une formation allant au-delà de la technique pure et spécialisée.

Il faut admettre que, du moins en Italie, aucun secteur de l'enseignement officiel ne se préoccupe particulièrement de ces problèmes et de ce type de formation; pour satisfaire aux besoins, il a donc fallu souvent recourir, et peut-être de manière accidentelle, à des personnes ne manifestant pas de penchant particulier pour la technique proprement dite, de sorte que ces fonctions ont été confiées à des individus choisis, dirons-nous, par élimination.

e) D'autre part, cette catégorie se confond, pour les niveaux supérieurs, avec celle des « *dirigeants* » qui ont d'autant moins besoin de connaissances techniques spéciales dans le domaine de la technique productive, commerciale ou administrative, que leur responsabilité est importante, mais doivent être davantage capables de prévoir, de programmer, de coordonner l'activité d'autrui, dons que nous avons en grande partie attribués au « personnel affecté aux fonctions de coordination ». Il existe par ailleurs une fonction fondamentale qui distingue la catégorie des « dirigeants » de celle du « personnel affecté aux fonctions de coordination »; c'est la capacité de prendre des décisions et d'assumer des responsabilités, d'inspirer la confiance, de connaître les hommes, de savoir exercer sur eux cet ascendant qui les porte vers une fin précise, selon une volonté déterminée. Il s'agit sans aucun doute de dons et d'aptitudes personnelles : on peut, par ailleurs, affirmer que certains dons naturels peuvent être révélés et rendus plus efficaces par une formation appropriée. Si l'initiative, le « dynamisme », l'imagination créatrice ne s'enseignent pas sur les bancs de l'école, ces qualités peuvent certainement être fortifiées et orientées vers des fins productives par une formation morale convenable et une vaste culture générale. Il serait hautement souhaitable (et on note certainement aujourd'hui une tendance dans ce sens) que les personnes destinées à faire partie de cette catégorie reçoivent la préparation intellectuelle la plus poussée — niveau universitaire — et, sur une base culturelle étendue, complètent l'étude de techniques spécialisées par celle des disciplines préparant au gouvernement et au contrôle des hommes.

C'est dans ce sens qu'il faut sans doute comprendre l'accent mis récemment aux Etats-Unis d'Amérique sur l'importance, dans la formation des « managers », de la culture humaniste.

f) Nous avouons ne pas avoir réussi à trouver une justification satisfaisante pour créer une catégorie spéciale, se différenciant essentiellement de celle des dirigeants, pour les « *chefs subalternes* »; en effet, leurs tâches diffèrent fondamentalement de celles des dirigeants, mais surtout en ce qui concerne le degré de responsabilité; les dons de caractère et la base première de la formation présentent des aspects communs. Le rôle du chef, selon la définition classique de Taylor, comprend en soi un nombre important de fonctions dans le domaine de la technique, du contrôle, de la coordination, etc.; le principe de la spécialisation le dépouille désormais d'un grand nombre de ses attributions, mais il doit encore remplir une fonction fondamentale : celle de rendre exécutives et opérantes des dispositions, des méthodes, des normes établies et étudiées par d'autres. Dans l'entre-

prise moderne, la fonction du chef, c'est-à-dire celle qui consiste à stimuler et à inciter, à animer et à aider, à estimer et à former ceux dont il a la charge, prend une importance de plus en plus grande. Ascendant et prestige qui sont le fondement de l'autorité doivent s'accompagner, outre des connaissances techniques fondamentales, des connaissances relatives à l'organisation du travail; par rapport aux dirigeants et aux cadres supérieurs, les cadres, subalternes ou non, n'auront besoin que d'une préparation scolaire beaucoup plus modeste. En fait, de nombreux chefs sont à l'heure actuelle d'anciens ouvriers; on estime que ces promotions deviendront plus rares dans l'avenir, par suite d'une meilleure orientation professionnelle qui dirigera les jeunes élèves vers les tâches pour lesquelles ils témoignent de dons les plus évidents.

Il paraît donc important, notamment pour cette catégorie, de mettre en lumière avant la formation scolaire spéciale les dons naturels et de les fortifier (sans pour autant négliger l'acquisition de connaissances techniques), par l'enseignement de disciplines particulières. Il n'est d'ailleurs pas dit que cet enseignement doive s'effectuer selon les méthodes communes appliquées aux disciplines scolaires classiques.

D) Après avoir ainsi brièvement donné un aperçu des différentes catégories professionnelles, il convient de mentionner également le problème des effectifs; celui-ci est caractérisé par le fait que la composition numérique de ces catégories est destinée à évoluer rapidement dans le temps et d'une façon plus sensible si nous analysons les sous-catégories. Ce processus est même si rapide qu'il est impossible de compter parvenir à un ajustement et à un équilibre en vertu d'un processus naturel.

En limitant notre examen à la partie de l'« enseignement » dispensé par les institutions scolaires classiques, nous pouvons nous demander si leur structure est capable de s'ajuster, de suivre et de s'adapter à temps à la rapide transformation et à la multiplication des besoins qui se sont manifestés, seulement au cours des cinquante dernières années.

A cet égard, on peut enfin observer qu'il n'est certainement pas suffisant de s'en tenir aux besoins actuels : l'Ecole devrait être en mesure de prévenir les nécessités de demain, sans oublier que la moyenne des jeunes qu'elle prépare aujourd'hui n'exerceront une certaine influence sur la structure économique et productive de leur pays qu'avec 15 à 20 ans de retard au minimum.

Il ne semble guère possible de prévoir dans chaque cas le développement de la société humaine d'une façon aussi rationnelle, mais des résultats notables peuvent certainement être obtenus, d'une part, grâce à une réforme et une évolution graduelles des structures scolaires et, d'autre part, grâce au recours à d'autres formes d'« enseignement », dont les aspects sont des plus divers.

D'une part, les structures scolaires devront s'adapter en dimensions aux nouvelles exigences; d'autre part, une correspondance devra, dans la mesure du possible, être établie entre les niveaux de formation et les différentes « catégories professionnelles ».

Le problème de l'élargissement des structures scolaires est avant tout un problème d'investissement; il présente par ailleurs des aspects d'organisation fort préoccupants,

surtout en ce qui concerne le problème de la formation des maîtres, problème dont la solution ne peut être hâtée à volonté.

Citons à cet égard quelques données concernant l'Italie, significatives de l'ampleur du problème. Selon l'étude précitée de la Svimez, la population active est actuellement de l'ordre de 20 millions d'unités et doit atteindre les 22 millions en 1975.

Durant cette période, feront leur entrée dans la vie professionnelle 8,5 millions d'unités nouvelles, dont 6,5 millions remplaceront les travailleurs qui se retireront en raison de leur âge.

La capacité actuelle des écoles dispensant huit ans ou plus d'enseignement ne permet de former durant cette période que 5,5 millions de jeunes. Nous ne parlons pas du problème de la requalification de 10 à 11 millions d'unités pour lesquelles il n'existe pratiquement pas d'institutions appropriées.

Nous ne pouvons nous arrêter davantage sur ce problème; il revêt peut-être un aspect moins alarmant dans les autres pays de la Communauté.

E) Nous avons tenté d'établir ci-dessous (1) une certaine corrélation entre les niveaux scolaires fondamentaux communs, dans les grandes lignes, aux six pays de la Communauté, bien que portant des noms différents, et les catégories professionnelles décrites ci-dessus; dans la dernière colonne, nous avons fourni quelques exemples des métiers et des professions les plus caractéristiques.

Le groupement par âge est sans doute plus clair que les désignations de primaire, secondaire, secondaire inférieure et supérieure, supérieure et universitaire, employées habituellement dans un sens différent dans les pays de la Communauté et à l'intérieur de certains d'entre eux.

Nous avons déjà souligné ci-dessus que le rapide processus d'évolution a une incidence profonde sur la composition quantitative et qualitative des catégories professionnelles et qu'il paraît opportun de faire appel à des « forces » autres que l'enseignement classique pour satisfaire aux besoins des techniques nouvelles.

Les conséquences immédiates du progrès et des nouvelles techniques sur les forces actives actuellement occupées, peuvent être résumées comme suit :

a) Nécessité d'une spécialisation plus poussée subdivisant un métier en deux ou plusieurs spécialités, qui ont des limites plus réduites mais exigent d'être mieux approfondies et font appel à des connaissances plus étendues;

b) Remplacement d'une activité spécialisée demandant du personnel qualifié, par un travail plus simple qui peut être confié à du personnel moins qualifié ou moins spécialisé;

---

(1) Voir tableau page 218.

c) Simplification du travail résultant essentiellement de l'introduction de nouvelles machines qui dénaturent un métier qualifié au point de le réduire à une activité tout à fait générale;

d) Nécessité d'exercer des activités nouvelles, hautement qualifiées;

e) Remplacement de travaux précédemment effectués dans des conditions défavorables, inconfortables, malsaines et peu sûres, par l'utilisation de machines ou de méthodes de travail exigeant de nouvelles instructions.

Tout ce qui précède fait apparaître clairement l'importance qui revient, en matière de formation des nouvelles forces actives réalisée surtout grâce aux structures scolaires classiques, aux personnes s'occupant de la formation et de la requalification de la population active déjà au travail. Nous traiterons donc séparément les deux sujets.

## **DE L'ENSEIGNEMENT PRÉCÉDANT L'ENTRÉE DANS LA VIE PROFESSIONNELLE**

A l'origine, l'enseignement scolaire portait surtout son attention sur cette minorité de jeunes destinés par leur situation et leur rang à poursuivre leurs études jusqu'à l'Université et à alimenter ainsi la classe dirigeante du pays, laquelle était clairement « conservatrice » et ne recevait un apport vivifiant que grâce à quelques éléments d'exception s'imposant par la force de leur esprit.

Evidemment, on se privait ainsi, entre autres, de la possibilité d'utiliser les capacités potentielles d'une grande partie de la population.

Ceux qui, par manque de moyens, n'étaient pas en mesure de poursuivre la voie des études jusqu'à la licence constituaient en un certain sens un second choix, un sous-produit bon à recevoir des charges et des fonctions secondaires auxquelles l'Ecole ne prêtait qu'une attention accessoire.

A l'heure actuelle, cette conception est bien entendu largement dépassée, mais il en reste encore des traces dans les institutions de certains pays et plus encore dans l'esprit qui les empreint.

Dans le tableau précité, il est entendu que chacun des niveaux scolaires fondamentaux :

- école primaire,
- école secondaire (échelons inférieurs),
- école secondaire (échelons supérieurs),
- école supérieure,
- université,

prévoit la possibilité, soit de poursuivre les études en ce qui concerne les élèves les plus doués, soit de se détacher du tronc principal pour se consacrer à des études plus spécialisées en vue d'une orientation vers des catégories professionnelles ou des professions déterminées.

Nous avons déjà mentionné les différentes forces agissant sur le jeune pour le préparer à la vie sociale et nous avons déterminé parmi les institutions scolaires celles dont l'action est prédominante. Maintenant nous examinerons brièvement comment l'École intervient dans cette œuvre de formation, notamment du point de vue de la formation professionnelle, et quelles incidences le progrès technique exerce sur ses structures.

A. Il conviendra tout d'abord de distinguer dans l'action de l'école une fonction de préparation culturelle fondamentale, sans rapports précis avec une instruction spécialisée. Cette formation culturelle et sociale fondamentale doit permettre au jeune de mettre en valeur ses capacités en tant qu'individu et citoyen d'une communauté démocratique (par exemple, connaissance de la langue maternelle, de l'histoire, de la géographie, exercice des sports, etc.).

La formation du caractère, dans le sens de l'honnêteté, de la responsabilité, des capacités de collaboration et de travail en groupe, de la liberté de conscience, constitue une des fonctions les plus importantes de cette phase préliminaire du processus éducatif; elle revêt un caractère prépondérant dans le tout jeune âge, lorsque le caractère de l'élève est le plus malléable.

a) Dans cette première phase, que l'on peut en grande partie faire coïncider avec le temps passé à l'école primaire, il ne faut pas négliger l'enseignement de ces disciplines qui ouvrent l'esprit de l'enfant à la connaissance du monde physique et des forces naturelles, à savoir : les notions « pré-scientifiques » telles que les sciences naturelles et les mathématiques; du reste, celles-ci sont évidemment nécessaires pour les travaux les plus modestes et les plus courants. Il est souhaitable que, dès les premières années d'école, l'enfant acquière une conception du monde et de la vie tels qu'ils se présentent de nos jours où l'industrie, les transports et les communications, le commerce et les échanges sont en plein développement, et que son esprit s'ouvre à cet avenir vers lequel il s'achemine vraisemblablement et qui est fondé sur le progrès rapide, sur une évolution constante dans laquelle les développements technique et social paraissent étroitement liés.

Il semble très important que, dès ce stade, l'école s'emploie, en collaboration avec les parents et psychologues, à mettre en évidence les aptitudes des élèves en vue de faciliter un choix concernant soit la direction des études, soit l'orientation vers la profession ou le métier qui leur convient. Ceci permet, d'une part, de réduire la dispersion des efforts de l'enseignement et, d'autre part, d'éviter des déceptions et des frustrations chez ceux qui ont été orientés vers une profession ne correspondant pas à leurs capacités réelles.

C'est, en effet, à ce niveau du développement de l'enfant que se manifestent chez lui les « dispositions » qui auront par la suite un effet déterminant sur son attitude envers le milieu dans lequel il devra travailler, ses collègues, ses supérieurs et ses subordonnés, sur son comportement en face des problèmes qu'il sera appelé à résoudre, les activités qu'il devra exercer, son sens des responsabilités dans les décisions à prendre.

b) Durant la période ultérieure, l'école secondaire aux échelons inférieurs de la formation générale constitue encore l'objectif principal, mais un plus grand poids est progressivement attribué aux connaissances que nous avons appelées « pré-scientifiques »;



pour tenir compte des exigences modernes, l'enseignement des mathématiques pourrait, pensons-nous, faire à cet âge l'objet d'un enseignement plus approfondi et certains aspects intéressants devraient être développés pour l'application des nouvelles techniques; par exemple, les principes du système binaire devraient être enseignés pour servir de préparation à certaines branches de l'électronique et de ses applications. Nous estimons en outre souhaitable de donner une certaine importance aux principes de la détermination des coûts de production, aux concepts d'organisation, de planification, etc.

c) Aux *échelons supérieurs de l'école secondaire*, le programme d'études doit être bien adapté aux possibilités futures et aux nécessités de formation qu'elles impliquent. L'effort d'orientation professionnelle devrait aller de pair avec les disciplines scolaires qui s'y prêtent.

Souhaitable à tous les niveaux scolaires, le travail de groupe l'est surtout aux échelons supérieurs des écoles secondaires, vu l'importance qu'il revêt dans l'industrie moderne.

Il mérite d'être effectué entre étudiants appartenant à des écoles et des degrés différents, ce qui permet de développer leur sens de collaboration, même dans des milieux non homogènes du point de vue niveau intellectuel et origine sociale, tout en formant leur sens de l'organisation. Il sera aussi possible d'arriver à combler partiellement le fossé qui sépare, dans la conception commune actuelle, les matières technico-scientifiques des matières administratives; le jeune doit se rendre compte que le technicien moderne ne peut accomplir sa tâche sans la collaboration de l'« administratif » et vice-versa. Chacun des groupes d'élèves qui, à ce niveau, suivent des voies diverses, doivent donc connaître les éléments de base, les possibilités et les limites de l'activité des autres.

Il nous semble inutile d'insister sur l'importance que revêt, à tous les niveaux scolaires, l'enseignement des langues étrangères; elles sont non seulement nécessaires pour l'échange d'expériences techniques et industrielles en général et pour l'application des nouvelles techniques en particulier, mais également pour la formation culturelle, pour l'utilisation des loisirs, pour une participation active à la compréhension entre peuples.

d) Dans l'enseignement *universitaire* on trouve intimement liés les éléments d'une formation culturelle de base et d'une préparation, sinon véritablement spécialisée, du moins déjà orientée vers des professions bien déterminées; il nous paraît donc difficile d'inclure l'université soit dans la catégorie de l'enseignement général, soit dans la catégorie de l'enseignement spécialisé.

Il existe actuellement une tendance générale à multiplier les spécialisations : de ce fait les auteurs des directives et des programmes tendent à satisfaire aux exigences généralement exprimées par les « consommateurs » des produits de l'Ecole, lesquels désirent que les jeunes soient déjà complètement préparés et puissent être intégrés au travail avec le minimum possible d'effort d'adaptation : ils estiment en effet que la majeure partie de cet effort doit être accompli par l'Ecole et durant l'école.

B. A cet égard, nous désirerions faire une observation d'ordre général, valable pour tout l'« enseignement » scolaire.

Selon une estimation, par ailleurs très discutable et arbitraire, l'ensemble des connaissances humaines double tous les dix ans. Sans vouloir donner à cette affirmation une

valeur particulière, on constate certainement dans toutes les institutions scolaires une tendance des maîtres et des responsables de l'enseignement à élargir les programmes et à y ajouter de nouvelles matières spéciales. La période d'études en est surchargée et il est demandé un effort accru aux jeunes pour l'acquisition d'un plus grand nombre d'« informations ». Il convient ici de se demander comment il est possible de développer dans l'enseignement scolaire, à tous les niveaux, l'aspect « formatif » de l'esprit, de le renforcer et de le rendre prédominant, aux dépens précisément de l'acquisition de notions et de données dont la masse augmente chaque jour mais qui seront en grande partie dépassées par le progrès technique.

Ce besoin de développer chez les élèves les facultés d'intelligence et de raisonnement, en vue de rendre l'esprit agile, souple et apte à apprendre et à réapprendre, à le préparer à l'observation et à l'analyse objective, constitue probablement le seul moyen capable de surmonter les difficultés étudiées ici et qui proviennent d'un développement du progrès technique, à un rythme si rapide qu'il nous semble parfois impossible à suivre et à dominer.

Le défaut de cette souplesse d'esprit, obtenue davantage par l'enseignement de méthodes que par l'enseignement de notions, constitue certainement l'obstacle majeur à la réadaptation des personnes préparées à l'école d'hier.

Le problème de l'enseignement à caractère universel constitue un élément de discussion passionnée dans tous les pays, notamment dans ceux de la Communauté européenne; le développement du progrès, l'apparition de nouvelles techniques en rendent particulièrement inquiétants certains aspects. Nous en mentionnerons quelques-uns qui vaudraient la peine d'être mieux étudiés et approfondis.

L'Université exerce une double fonction : elle forme la future classe dirigeante du pays pour les charges, les tâches à caractère supérieur et se consacre en même temps aux études conduisant à l'élargissement de nos connaissances, à une meilleure connaissance de l'univers, à ce que l'on appelle la recherche fondamentale dans tous les domaines de la pensée. La recherche scientifique fondamentale ouvre par ailleurs la voie à la recherche appliquée à l'industrie et, à ce titre, débouche dans le monde des réalisations pratiques.

Il est vrai que la meilleure méthode pour former les jeunes les plus doués, même ceux qui se consacreront à des activités pratiques, consisterait à les occuper pendant une certaine période à des recherches à caractère scientifique; mais il faut reconnaître qu'en réalité l'enseignement universitaire et la recherche sont distincts. Serait-il souhaitable d'arriver à scinder ces deux aspects et à diviser les institutions universitaires selon des critères nouveaux ? La situation effective montre-t-elle que cette scission est déjà en cours ? Quels sont les dangers qu'implique une séparation plus nette des problèmes de l'enseignement, même d'ordre supérieur, de ceux de la recherche et de la connaissance philosophique pure ?

C. Par cette expression, nous entendons l'ensemble des écoles qui, à partir des différents types et niveaux scolaires fondamentaux, préparent les jeunes à une intégration meilleure et plus rapide au travail. Ainsi, après l'école primaire obligatoire, des écoles de métier appropriées s'ouvrent au jeune pour le diriger vers les tâches plus simples et plus modestes.

*L'école secondaire (échelons inférieur et supérieur)* conduit à des écoles d'agriculture, de commerce, d'administration, à des écoles techniques spécialisées dans la construction, la mécanique, l'électrotechnique, l'électronique, la marine, la géologie, etc. et à des niveaux de qualification différents. L'articulation de ces institutions devrait être très souple, tant pour autoriser le passage d'une branche à l'autre que pour permettre aux jeunes, fût-ce en suivant des cours du soir ou à temps partiel, de reprendre plus tard une orientation initialement abandonnée et d'acquérir ensuite une formation plus élevée.

L'objet particulier de ces écoles consistant en la préparation à des emplois et à des professions bien déterminés, il ne faut pas qu'à ce stade de la formation, les enseignants négligent de continuer à porter leur attention sur l'instruction générale. En effet, l'instruction spécialisée ne doit jamais avoir pour résultat de rendre le jeune moins apte à ces rapports sociaux, ces activités sociales et culturelles qui sont nécessaires à son complet développement en tant qu'individu.

L'instruction générale est non seulement nécessaire pour permettre à l'homme de participer, en tant qu'individu et citoyen, à la vie sociale, mais elle constitue la base grâce à laquelle il peut acquérir une formation professionnelle appropriée et exercer son métier ou sa profession dans la vie économique moderne.

Un emploi convenable et une bonne connaissance de la langue maternelle constituent, par exemple, une condition indispensable pour la compréhension des nouvelles techniques et leur application dans la pratique professionnelle.

Cette nécessité de posséder une bonne formation générale est notamment mise en relief par le fait que l'application des nouvelles techniques pose des problèmes de préparation du travail, de production et de manutention, qui trouvent une solution dans une étroite coopération entre techniciens et personnel chargé des opérations pratiques; de même les problèmes de marché, de vente, d'administration et d'organisation demandent des moyens et des appareils pour l'installation et l'emploi desquels il faut des techniciens préparés à comprendre la complexité des questions qu'ils ont à résoudre.

C'est pourquoi il est souhaitable de favoriser chez les jeunes gens l'habitude d'un certain exercice mental permettant au technicien de comprendre l'économiste, et à l'« administratif » de se rendre compte des difficultés et des limites de la technique. Il faut en outre veiller à détruire ou à éviter la formation de préjugés sociaux qui nuisent souvent, dans le travail en commun, à la collaboration nécessaire entre services techniques, commerciaux et administratifs.

Nous ne pouvons, dans le présent rapport, nous engager dans les détails techniques de l'enseignement, mais nous désirons insister sur le caractère « de formation de base » que doit conserver tout enseignement scolaire, même spécialisé. Il existera toujours une différence entre les exigences que l'on peut raisonnablement poser à l'enseignement et celles que l'économie productive posera dans la vie pratique au professionnel, au technicien, à l'ingénieur. Il serait non seulement difficile de trouver une école pouvant combler cette différence, mais en outre nous estimons que l'école ne doit pas chercher à se conformer complètement à la vie pratique. Par là même, elle faillirait à son caractère d'institut de formation. Les maîtres d'écoles sont différents des chefs, des cadres et des dirigeants

que l'on rencontre dans la vie productive, et les rapports qui s'établissent dans la vie ne coïncident pas avec ceux qui se créent à l'école. Ainsi que nous verrons par la suite, une collaboration entre maîtres et cadres est cependant indispensable non seulement aux fins d'une meilleure instruction scolaire, mais encore parce que l'enseignement doit être complété durant toute la vie.

L'enseignement scolaire et celui qui peut être dispensé durant la vie professionnelle, dans les formes dont nous parlerons après, sont essentiellement différents : l'enseignement est, pour l'école, une fin, tandis que, pour l'entreprise, il ne constitue qu'un moyen, bien que très important, de parvenir à une fin éminemment productive.

Bien qu'il soit nécessaire, par suite du progrès technique, de multiplier les spécialisations et d'en créer chaque jour de nouvelles, nous désirerions souligner le danger qui provient précisément de la pression qu'exercent de nombreux jeunes attirés par le prestige de certaines professions faisant l'objet d'un intérêt particulier en matière de formation.

En effet, quel que puisse être le rythme de développement des nouvelles techniques, il sera de plus en plus nécessaire de disposer d'un grand nombre d'ouvriers et de techniciens spécialisés, d'employés, de chefs subalternes, de cadres affectés à des fonctions courantes. Dans le cadre d'une même entreprise de production, des catégories d'ouvriers et d'agents affectés à des tâches que nous appellerons « classiques » continueront de subsister et de travailler à côté d'autres catégories exigeant des connaissances plus récentes.

Nous le répétons, il risque de s'établir des différences d'appréciation dans l'opinion publique incitant les jeunes à refuser de se consacrer aux techniques classiques, étant donné les meilleures perspectives qui leur sont offertes par la connaissance de « nouvelles techniques ». Nous pourrions ainsi nous trouver devant un excès de spécialistes, par exemple dans le domaine nucléaire ou électronique, et nous ne disposerions plus de mécaniciens capables d'entretenir les machines utilisées dans la fabrication des chaussures. D'autant plus que les services d'entretien et de réparation, qui ne paraissent nécessairement pas être particuliers à des techniques plus ou moins nouvelles, prendront dans l'avenir une importance de plus en plus grande et exigeront un nombre croissant de techniciens et de spécialistes appartenant au domaine des activités « classiques ».

Il nous semble en effet constater un nombre croissant d'écoles et de cours spécialisés qui prétendent amener les élèves à des niveaux supérieurs à ceux des ouvriers qualifiés, de sorte que le nombre des candidats aux métiers classiques, par exemple de tourneur, ajusteur, calibreux, rectificateur, etc. qui sont aujourd'hui autant sinon plus indispensables que par le passé, diminue de façon préoccupante. Des considérations analogues peuvent être faites au niveau des instituts universitaires ou polytechniques.

Ces différences d'appréciation et de prestige qui se traduisent par un traitement économique inégal et conduisent en dernière analyse à des différences sociales peuvent, en diminuant l'afflux à certaines professions et métiers, avoir des conséquences fort préjudiciables; elles peuvent notamment retarder le développement des techniques nouvelles qui dépendent essentiellement du haut niveau atteint par les techniques classiques. Nous désirons seulement faire observer que même les techniques classiques trouveront avantage à être enseignées selon des méthodes plus récentes; il n'existe du reste pas de

limites précises entre domaines classique et nouveau et les techniques classiques recevront une lumière nouvelle grâce aux perspectives ouvertes par le progrès.

D. Le progrès technique exerce une influence notable sur les méthodes d'enseignement; en effet, celles-ci ont simultanément accompli un progrès considérable.

Il est peut-être regrettable que ces progrès n'aient pas encore été aussi rapides qu'on l'aurait souhaité. Il existe évidemment à cet égard un retard sensible provenant soit de la crainte, justifiée en partie, de procéder à des expériences qui, si elles se révèlent négatives, peuvent avoir des conséquences préoccupantes vu leur effet différé et en chaîne, soit du temps considérable demandé pour la préparation du corps enseignant.

Il ne faut pas oublier que les méthodes d'enseignement diffèrent de pays à pays et il n'est pas certain que celles qui ont donné de bons résultats dans une région soient encore valables dans d'autres, étant donné les différences de traditions culturelles et de développement historique.

Un échange des connaissances et des résultats d'expérience paraît donc toujours extrêmement utile, mais il convient d'être prudent afin d'éviter de les appliquer sans esprit critique et sans précautions d'un pays à l'autre. Cela est non seulement vrai pour l'instruction de base, mais aussi pour les enseignements spécialisés et plus encore, ainsi que nous le verrons, pour la formation dans l'entreprise.

Il est de toute façon hautement intéressant, pour les responsables de l'enseignement, de connaître les résultats obtenus ailleurs, en vue de les adapter éventuellement aux propres besoins, et notamment en fonction du développement particulier que peut avoir eu le progrès technique dans les différents pays et entreprises.

L'enseignement des « nouvelles techniques » est destiné à faire de plus en plus appel à des connaissances fondamentales à caractère théorique; l'enseignement de la théorie a une fonction méthodologique d'une valeur et d'une importance indubitables. Il est par conséquent nécessaire de contrôler cette tendance en vue d'éviter qu'un glissement vers l'abstraction ne fasse perdre le contact entre les nécessités de la profession et l'enseignement, rendant ainsi plus longue et difficile la tâche ultérieure de spécialisation pratique qui devra partiellement être réalisée durant le travail et sur le lieu de travail.

De toute façon, il est souhaitable qu'une étroite coopération puisse être établie entre les enseignants des matières théoriques et ceux des matières présentant un caractère plus pratique, afin que leurs efforts convergent vers une fin commune.

Dans ce sens et surtout en ce qui concerne la méthode à adopter pour enseigner aux jeunes les disciplines découlant des nécessités provenant non seulement des nouvelles techniques mais aussi des techniques classiques, il paraît intéressant d'étudier, outre ce qui a été réalisé dans certains instituts et pays de la Communauté européenne, ce qui se fait également aux U. S. A., en U. R. S. S., et au Japon.

Une des meilleures méthodes pour faciliter et simplifier l'enseignement paraît être aujourd'hui la méthode audio-visuelle. Il se révèle que 85 % de ce que l'individu sait et

connaît a été appris par l'intermédiaire de la vue. Il convient donc de considérer que les méthodes audio-visuelles ne se limitent pas à certains secteurs très particuliers, mais pourraient être largement développées avec une grande efficacité et une économie considérable.

Pour terminer, rappelons encore une fois qu'en fonction du développement constant des techniques, les méthodes d'enseignement et l'enseignement proprement dit doivent être caractérisés par un haut degré de souplesse et d'adaptation; ces qualités doivent par ailleurs être inculquées aux élèves, vu la diversité des difficultés auxquelles ils devront faire face durant leur vie professionnelle.

## **FORMATION SUR LE LIEU DE TRAVAIL**

Nous avons déjà noté que l'enseignement dispensé par les institutions scolaires ouvertes aux jeunes durant les premières années de la vie ne suffit pas à leur formation complète et à leur préparation au travail. En outre, la vie professionnelle exige jusqu'à l'âge le plus avancé un effort constant pour acquérir des notions nouvelles et connaître les nouveaux aspects des matières déjà connues.

Les études amorcées à l'école devront se poursuivre durant toute la vie : aujourd'hui l'individu isolé n'est d'ailleurs pas tout à fait abandonné à lui-même en cet effort; on constate de nombreuses initiatives tendant à prendre une importance d'autant plus grande que ce besoin paraît impérieux vu la rapidité du progrès technique.

A l'heure actuelle, les forces et institutions nouvelles qui se consacrent à donner aux jeunes une formation post-scolaire sont extrêmement diverses et ne paraissent pas coordonnées et harmonisées comme celles de la première période; en outre, elles paraissent incomplètes à de nombreux égards, vu les nécessités qui se manifestent et croissent chaque jour. Il faut tenir compte de ce qu'elles doivent satisfaire à des exigences extrêmement diverses que nous pourrions résumer comme suit :

a) Une formation spécialisée à donner sur place dès le début, dès que le jeune diplômé d'une école — à caractère général et même spécialisé — est engagé dans une entreprise, que celle-ci soit industrielle ou commerciale, une administration publique ou privée, un cabinet professionnel, une activité artisanale, etc. Nous avons en effet vu que l'école ne peut et ne doit pas être un miroir exact de l'activité que l'élève exercera ultérieurement; pour être en mesure d'apporter une contribution valable, il doit être mis en mesure de compléter, de mettre à jour les notions et les principes appris en classe et de les adapter à une réalité pratique;

b) Ainsi que nous l'avons remarqué, les nouvelles techniques et, en général, le progrès, tendent à déprécier et à supplanter la spécialisation, l'expérience acquise sur le lieu de travail.

Les nouveaux procédés et les nouvelles machines tendent précisément à éliminer ou à réduire une partie du personnel formé durant de longues années de travail. Il s'agit du processus bien connu du « chômage technologique », une des plus angoissantes consé-

quences du progrès qui, depuis la première révolution industrielle, c'est-à-dire depuis la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, a pesé comme une épée de Damoclès sur le prolétariat : la crainte que le rare spécialisé d'aujourd'hui puisse devenir le non-qualifié, le déclassé, le sans travail de demain. Les statistiques qui opposent à cette crainte l'accroissement extrêmement rapide du nombre d'occupés, grâce au progrès technique, ne peuvent cacher les innombrables tragédies individuelles de techniciens plus ou moins spécialisés remplacés par des machines automatiques et réduits à la misère.

Les problèmes à résoudre en fonction de ce phénomène sont essentiellement les suivants :

- Requalification des forces actives, évincées par les nouvelles techniques;
- Mise au courant professionnelle des forces actives occupées par les besoins des nouvelles techniques, en vue de leur permettre de s'adapter à celles-ci, de les maîtriser et de contribuer à leur développement.

Essayons d'examiner ces besoins multiples et ce qu'il est possible de faire pour y répondre.

Il est universellement admis que la transformation pratique des notions acquises à l'école doit s'effectuer à la charge de l'employeur durant la première période de l'activité professionnelle. Cet « apprentissage » a notamment revêtu, pour certains métiers, un caractère juridique bien défini auquel correspondent, pour certaines catégories d'entreprises, des obligations précises.

Ce processus d'adaptation est par ailleurs valable pour chaque profession; mais les formes les plus primitives de son application à chaque cas particulier, pour laquelle on compte sur les capacités pédagogiques naturelles des chefs ou des compagnons de travail, tendent aujourd'hui à être remplacées par des méthodes plus rationnelles, propres à rendre la formation sur le lieu de travail plus rapide et plus efficace, au bénéfice de l'adolescent et de l'entreprise dans laquelle il est intégré.

Nous pensons surtout ici à ce qui est réalisé dans des entreprises ayant atteint une certaine importance et dotées d'une structure administrative appropriée.

Celles-ci seront en effet amenées à reconnaître à ce processus d'adaptation une fonction spéciale à laquelle il conviendra d'affecter du personnel spécialisé opérant selon des méthodes déterminées.

Le problème paraît relativement simple pour la formation de personnel non qualifié dont la préparation à des tâches modestes, sous la conduite d'instructeurs expérimentés, peut être terminée en quelques heures ou en quelques jours; il est nécessaire de disposer d'instructeurs sachant enseigner les travaux à exécuter avec exactitude et selon des méthodes adaptées au niveau culturel des nouvelles recrues.

En y consacrant plus de temps, et en utilisant des méthodes de plus en plus complexes, cela paraît également valable pour l'instruction pratique de personnel plus qualifié.

A partir de certaines limites, le rôle de l'instructeur chargé de faciliter l'intégration au travail ne peut être assumé par une seule personne, laquelle devrait tout savoir; mais, à cette fin, il serait fait directement appel aux techniciens expérimentés, aux cadres, aux dirigeants sous les ordres desquels le personnel nouveau devra finalement travailler.

Ainsi se crée, dans l'entreprise moderne suffisamment organisée, une structure qui peut devenir fort complexe et où la fonction de formation, partant de l'élémentaire pré-occupation d'une intégration économique et rapide au travail des jeunes diplômés, peut s'étendre à tous ceux qui sont recrutés aux différents échelons de la hiérarchie. Par ailleurs l'instrument ainsi créé paraît aussitôt être le mieux adapté notamment aux processus de requalification et d'information des forces actives à l'intérieur de l'entreprise.

Naturellement, la haute direction doit porter un soin particulier au choix des personnes affectées aux fonctions d'instruction et de formation. Mieux qu'un travail direct, leur tâche consistera à exercer des fonctions d'« animateurs », en suscitant, en améliorant les attitudes pédagogiques plus ou moins marquées des techniciens, des spécialistes, des cadres et des dirigeants, à qui incombera la charge d'enseigner le personnel à qualifier, requalifier ou perfectionner.

On peut même affirmer que, au niveau des chefs et des dirigeants, les capacités pédagogiques constituent un des facteurs déterminants pour estimer l'aptitude aux fonctions de commandement. D'autre part, il est connu que le maître, tout au moins le bon maître, acquiert sur l'élève un ascendant particulier, élément fondamental pour pouvoir diriger et guider de façon efficace.

Dans certains pays, de grands ensembles industriels ont consacré beaucoup d'efforts à la formation et au perfectionnement des cadres supérieurs et des dirigeants. Des sommes considérables ont ainsi été utilisées pour résoudre un problème qui paraît être déterminant pour le développement d'organismes importants où les dirigeants sont appelés à assumer de graves responsabilités dans des décisions dont l'enjeu est énorme.

Ce type d'initiative est destiné à avoir dans l'avenir des développements fort intéressants, étant donné que l'entreprise en arrive ainsi à assumer des fonctions de formation d'un haut niveau, avec des méthodes et des programmes qui l'engagent beaucoup et qui passent imperceptiblement dans le domaine de la formation culturelle la plus élevée.

En effet, les sujets traités durant les cours de perfectionnement aux niveaux les plus élevés de la hiérarchie portent sur des problèmes historiques, sociaux, financiers, économiques, psychologiques, philosophiques et moraux; ces problèmes sont jugés plus aptes que l'étude des questions techniques, commerciales, administratives proprement dites, à la préparation et à l'entraînement intellectuel des dirigeants et des futurs dirigeants pour la détermination de la politique d'ensemble d'importants complexes industriels.

C'est ainsi que, dans un certain sens, a été réestimé ce type de formation appelée « humaniste », qui, le siècle passé, a préparé la classe dirigeante à la conduite de la chose publique.

D'un point de vue général, il est très intéressant de noter cet aspect tout à fait inhabituel de l'entreprise où la fonction de formation à tous les niveaux, tout en ne représen-



tant qu'un moyen pour atteindre un objectif économique bien déterminé, finit par jouer un rôle si important qu'il constitue une partie notable de la politique à long terme de l'entreprise.

Un rôle et une responsabilité de cette nature ne peuvent par ailleurs être assumés d'une façon bien déterminée que par des entreprises industrielles, des administrations publiques et privées d'une grande envergure, dotées de moyens importants, mais dirigées surtout par des hommes éclairés, d'une haute culture.

Il ne faut toutefois pas oublier :

a) Que l'entreprise n'est pas toujours en mesure de faire face aux nécessités imposées moins par une intégration au travail pouvant être réalisée plus ou moins efficacement que par la requalification ou la formation permanente dont nous avons vu dans la préparation des dirigeants les conséquences extrêmes. Ceci provient de ce que :

— le nombre des personnes auxquelles cet enseignement doit être dispensé, excède les possibilités et les dimensions de l'entreprise,

— il s'agit d'une tenue au courant de connaissances d'un niveau trop élevé, pour que l'entreprise dispose des possibilités intellectuelles et pratiques qui seraient nécessaires.

b) Qu'il conviendra de recourir à des sources particulières pour la préparation du personnel chargé de la formation et des instructeurs spécialisés, surtout pour les échelons supérieurs;

c) Que, pour l'élaboration des méthodes de formation, fondées sur la pédagogie des adultes et la sociologie des relations humaines dans le milieu professionnel, il convient de procéder à des études et des recherches qui dépassent en grande partie le domaine de compétence de l'industrie.

Les problèmes de l'intégration au travail, de la requalification de la main-d'œuvre inoccupée, du perfectionnement professionnel sur place doivent donc être abordés et résolus même pour les centres de production les plus modestes ou ceux dont les besoins ne dépassent pas certaines limites.

Lorsque le phénomène du chômage technologique prend des proportions importantes, l'Etat intervient en organisant des cours de requalification au niveau ouvrier, en versant notamment des allocations complémentaires à l'indemnité de chômage. On connaît bien les mesures prises à cet égard par la C. E. C. A. en faveur des ouvriers de la métallurgie et les mineurs de charbonnages. Mais il faut reconnaître que ni l'Etat ni les grandes entreprises et administrations ne réussissent pas toujours à couvrir de façon satisfaisante les exigences multiples que nous avons mises en évidence.

Elles paraissent particulièrement aiguës dans les zones à développement rapide. Citons l'exemple de l'Italie où un pourcentage notable de la population active, consacrée jusqu'ici à l'agriculture, se déplace vers l'industrie et les activités tertiaires; on calcule qu'au cours des 15 prochaines années, plus de 2 000 000 d'agriculteurs sont destinés à abandonner la campagne. L'ampleur de ce phénomène et des problèmes qu'il pose ne peut qu'éveiller de sérieuses préoccupations en ce qui concerne les moyens nécessaires

pour le résoudre de façon convenable; elles s'ajoutent à celles que fait naître la présence de millions de chômeurs ou de sous-occupés restant encore dans le Midi de l'Italie.

Dans l'un et l'autre cas apparaît clairement le paradoxe d'une carence aiguë de forces qualifiées d'une part, alors qu'il existe, d'autre part, un excès de « bras », selon la désignation ancienne, réduits à l'abrutissement et à la faim pour n'avoir reçu aucune formation professionnelle.

Il faut toutefois reconnaître que de nombreuses tentatives ont été faites dans différents pays sur l'initiative de groupes d'entreprises, de grands instituts, et avec le concours partiel de l'Etat. A cet égard, on peut citer la création d'écoles post-universitaires pour la formation des cadres et des futurs dirigeants, destinées à compléter la préparation éminemment technique des jeunes diplômés par des disciplines relatives aux tâches d'organisation, généralement négligées par les universités et écoles polytechniques; en général, ces écoles se proposent également d'accélérer le processus d'adaptation au travail par une méthode d'enseignement particulier.

Un recensement et une classification des institutions actuelles paraîtraient fort souhaitables.

Il convient de rappeler encore une fois que les possibilités de requalification des forces actives sont en grande partie subordonnées à leur aptitude à assimiler de nouvelles connaissances; la faculté d'apprendre de l'individu semble, comme on sait, diminuer avec l'âge pour des raisons physiologiques; elle dépend par ailleurs de la formation et de l'éducation de base reçues par l'enfant ainsi que du degré de souplesse qu'a pu conserver l'intelligence au cours des ans.

Plus la formation de base aura été poussée, plus elle sera en mesure de stimuler les intérêts de l'individu en l'aidant à poursuivre l'exercice d'activités culturelles grâce à un entraînement constant de l'intelligence; d'autant plus prometteurs pourront être les résultats des efforts d'une requalification professionnelle.

L'insuffisance d'instituts culturels pouvant être fréquentés durant la vie professionnelle, en dehors des intérêts professionnels proprement dits, peut exercer une influence négative et rendre ainsi plus difficile les tentatives visant à une requalification de la main-d'œuvre.

Il est de toute façon évident qu'il incombe à la société, et en l'occurrence à l'Etat, de faire disparaître le chômage technologique lorsque celui-ci constitue un phénomène de masse et non le fait sporadique d'une entreprise.

A cet effet, il convient de distinguer ce qui se passe dans des zones économiques où l'on enregistre un plein emploi des forces actives et dans celles où l'on déplore de forts pourcentages de chômeurs.

Le problème est plus simple dans les premières, vu qu'il est facile de déterminer le nombre de travailleurs et les catégories de métiers vers lesquelles il convient d'orienter les chômeurs, leur laissant ainsi entrevoir l'espoir raisonnable d'un nouvel emploi; en revanche, le problème paraît angoissant dans les secondes, étant donné l'incertitude qui

subsiste dans le choix à opérer en matière de qualification : il est impossible d'y faire correspondre des perspectives sérieuses d'un emploi effectif.

Evidemment, si l'on considère l'ensemble de la Communauté européenne, il pourra être d'autant mieux remédié à ces phénomènes, provoqués par manque d'homogénéité locale, que l'on pourra disposer de données statistiques appropriées et d'informations précises; on disposera alors des moyens propres à diriger la main-d'œuvre disponible, après l'avoir opportunément requalifiée, vers les zones qui en ont besoin. Aux obstacles qui s'opposent généralement à des mouvements de cette nature sur une vaste échelle, nous devons ajouter les difficultés résultant des différences sensibles existant dans les méthodes et dans les instituts de requalification des différents pays.

## PROBLÈMES D'ORGANISATION

Compte tenu de la nécessité que nous avons définie de disposer, d'une part, de forces actives convenablement formées pour satisfaire aux exigences du progrès technique et, d'autre part, des moyens (enseignement à l'école et sur le lieu de travail) de nature à la satisfaire, il nous reste encore à examiner les problèmes d'ordre général et d'organisation qui en résultent.

Pour en revenir à ce qui a été dit précédemment, nous entendrons d'une façon générale par « profession » l'ensemble des représentants de la vie économique, que ce soit des entreprises industrielles, des associations patronales ou des syndicats ouvriers. Par « enseignement » nous entendrons toutes les institutions qui s'occupent de former la population active tant avant qu'après l'entrée dans la vie professionnelle, et créées soit sur initiative publique ou privée, soit par des entreprises ou des associations d'entreprises.

La multiplicité de ces aspects donnera lieu à des rapports divers entre l'« enseignement » et la « profession » qui est de ce point de vue la « consommatrice » des produits des institutions scolaires. Il est impossible d'établir une corrélation quelconque entre l'« enseignement » et la « profession », d'une part, et le rôle de l'Etat et de l'initiative privée, d'autre part, ces éléments nous apparaissant intimement liés entre eux. On peut par ailleurs affirmer que, pour son bon fonctionnement, l'« enseignement » doit conserver une certaine autonomie de méthodes et d'esprit; il peut être considéré, vu les fins qu'il se propose, comme étant un véritable service public fourni à la Communauté, même lorsqu'il est dispensé par des organismes privés. Il se distingue donc par sa structure, son esprit, ses méthodes, ses responsabilités, de l'entreprise, des associations industrielles, des syndicats.

La nécessité d'établir une étroite collaboration entre « enseignement » et « profession » a toujours été ressentie, alors que des contrastes se sont toujours manifestés à certains égards entre les deux parties. Rappelons à ce propos les divergences d'idées concernant le caractère de la formation scolaire : pour les enseignants, le caractère théorique de cet enseignement constitue la garantie d'une solide formation professionnelle,

tandis que de nombreux industriels considèrent qu'il s'écarte trop des exigences de la vie pratique.

Il faut reconnaître que le progrès technique a atténué de nombreuses divergences d'opinion; les employeurs admettent généralement la nécessité d'une solide formation de base qui permet la mobilité et la conversion des forces actives, et facilite les problèmes de requalification et de réadaptation. On reconnaît donc, bien que non universellement, que l'entreprise ne peut prétendre recevoir de l'école l'ouvrier, l'ingénieur, déjà complètement formé et apte à être immédiatement utilisé dans le travail.

Une collaboration entre « enseignement » et employeurs s'accompagne, tout au moins dans certains pays <sup>(1)</sup>, d'un grand intérêt des syndicats pour l'enseignement; ceux-ci avaient même eu autrefois l'ambition de se réserver une partie de cette tâche. Aujourd'hui, la collaboration des syndicats à l'« enseignement » se manifeste surtout par leur présence dans des organismes de consultation, des associations qualifiées, ainsi que pour la conclusion de conventions avec les organismes patronaux.

Nous avons déjà noté que l'évolution et le progrès technique ont contribué à établir assez clairement la répartition des tâches : il incombe à l'« enseignement » de se consacrer à la formation de base tandis que la « profession » doit surtout fournir des connaissances spécialisées et techniques pour l'accomplissement de tâches déterminées.

« L'enseignement » a par ailleurs tendance à s'adapter trop lentement à l'évolution sociale en cours et à prendre conscience du rapide progrès technique qui détermine cette évolution. Des contacts directs avec les milieux industriels sont extrêmement utiles; ceux-ci peuvent être établis soit par la participation des représentants de la « profession » dans les conseils d'administration des écoles en vue de formuler des suggestions, de présenter des propositions, etc., soit par le contact direct des élèves avec la vie pratique, grâce à des visites d'usines, des stages auprès d'entreprises, etc.; ces contacts doivent par ailleurs rester dans le cadre d'une formation générale propre à montrer à l'élève la valeur pratique de ce qu'il apprend.

Il importe également d'observer qu'une intervention trop prononcée de l'entreprise dans le domaine de la formation de base risquerait de tomber dans le paternalisme et d'encourir le reproche de vouloir imposer une idéologie, ou d'exagérer le rôle de l'entreprise dans la vie sociale.

Par ailleurs, la répartition des tâches paraît plus difficile en ce qui concerne le processus d'avancement et de promotion, dans la mesure où il ne s'agit pas d'un simple mouvement naturel dû au jeu de l'ancienneté, mais d'une véritable politique sociale tendant à utiliser de la meilleure façon, au bénéfice de la collectivité, les capacités individuelles, ainsi qu'à fournir à chacun les mêmes possibilités de carrière.

---

(1) Dans certains pays, comme en Italie, cet intérêt ne s'est pas encore beaucoup manifesté et ne semble pas exercer une influence sensible tant sur les propositions de réforme des institutions scolaires de l'Etat que sur l'organisation d'écoles d'entreprises ou d'associations d'entreprises.

Il semble certain que la notation des personnes devant faire l'objet d'une promotion incombe à l'entreprise, bien que les syndicats ouvriers lui contestent l'exclusivité de cette prérogative; toutefois, la promotion est dans chaque cas décidée par l'entreprise.

Par ailleurs, la généralisation des possibilités de promotion ne concorde nécessairement pas avec l'intérêt de l'entreprise isolée; même si l'« enseignement » pouvait exercer une certaine pression à cet égard, l'entreprise aurait les moyens d'en limiter l'efficacité. La possibilité de solution de ce conflit d'intérêts réside dans l'action pouvant être exercée par d'autres secteurs économiques, par des conventions entre dirigeants et syndicats, par des accords avec les institutions scolaires.

L'« enseignement », pour sa part, rencontre des difficultés particulières pour faire correspondre convenablement les différents niveaux de qualification professionnelle aux différentes étapes de la formation; à cet égard, nous renvoyons à ce qui a été dit précédemment et au tableau n° 1.

La responsabilité de fixer les critères d'une correspondance valable, de la corriger et de l'adapter aux nécessités du progrès doit, à notre avis, essentiellement incomber à l'Etat.

La « profession » peut se réserver un rôle considérable dans le domaine de l'orientation professionnelle, soit durant la période scolaire, soit évidemment à l'occasion d'une opération de requalification, soit enfin durant ce processus de formation permanente précédant la promotion. Il est évident que l'orientation paraît d'autant plus difficile que le progrès technique est rapide. Enfin, il est douteux que les représentants de la « profession » soient en mesure de fournir des renseignements valables à cet égard; on peut seulement dire qu'il n'existe pas pour le moment d'organes mieux qualifiés.

Pour que la « profession » puisse jouer un rôle important dans l'organisation de l'« enseignement », et notamment faciliter et étendre l'orientation professionnelle, il paraît utile de disposer, d'une part, d'un aperçu général de l'économie, grâce à une documentation statistique convenable et, d'autre part, d'une organisation centralisée indiquant la manière d'exercer, soit sur la qualité soit sur le nombre des travailleurs, des actions isolées et collectives allant du simple conseil en matière de choix de la « profession », de reconversion ou de requalification, jusqu'aux mesures facilitant les déplacements de forces actives d'une région à l'autre. Des institutions analogues peuvent, à l'heure actuelle, être reconnues soit sur le plan régional, et se révéler particulièrement efficaces grâce à la connaissance précise des situations locales, soit sur le plan international où leur possibilité d'action paraît toutefois plus complexe et difficile. Si l'on admet que le choix de la profession est libre, l'orientation professionnelle doit représenter un service rendu à l'individu et non un moyen de sélectionner les capacités.

Observons en passant que l'efficacité de l'orientation sera d'autant plus grande que son action sera progressive; par exemple, si l'élève est suivi et conseillé durant sa carrière scolaire; il importe par ailleurs de rappeler que, par rapport à l'« enseignement », l'orientation ne constitue qu'un moyen parmi d'autres. Il sera de toute façon utile d'établir un statut qui en garantisse l'indépendance.

Le problème de la formation des maîtres animateurs, pour l'« enseignement » en général, devra également faire l'objet de soins particuliers, tant du point de vue qualitatif que quantitatif. Il est évident que la « profession » devrait à cet égard pouvoir exercer son influence en fournissant aux organismes responsables — et il ne semble pas douteux que la responsabilité dans ce domaine incombe essentiellement à l'Etat — des indications sur l'orientation générale, l'esprit dont les maîtres devront être animés tout en conservant, bien entendu, cette liberté dans l'enseignement qui est le facteur déterminant pour garantir l'indépendance politique et la liberté de la pensée.

Le recueil et la mise à disposition d'éléments statistiques constituent également dans ce cas un facteur très important. Nous nous limitons à citer deux exemples : un institut statistique nouveau a constaté que l'Italie aurait besoin de cinq à six fois plus de professeurs d'université au cours des quinze prochaines années; évidemment, cela n'est guère possible, une sélection et une formation efficaces exigeant outre des moyens et des hommes, l'action du temps, surtout pour les formations de haut niveau.

Une autre enquête statistique a montré qu'au moins 50 % des diplômés des écoles polytechniques de Milan et de Turin ont, au cours des 40 dernières années, occupé des postes de direction; l'enseignement de ces écoles est, en revanche, essentiellement technique et néglige les disciplines traitant d'organisation générale.

Certaines des formes de collaboration imposées par la formation dans son sens le plus général, sont classiques et ne sont pas modifiées par le progrès technique; d'autres en revanche sont moins stables.

La collaboration entre « profession » et « enseignement » a également pour objet de définir des spécialisations, d'établir des programmes d'enseignement et d'examen. C'est un domaine où intervient par excellence la « profession » et non l'ensemble de l'industrie. Toutefois, vu que la subdivision des métiers et des professions ne correspond pas à celle des secteurs industriels, une collaboration avec l'industrie paraît également souhaitable.

L'organisation de ces rapports varie selon les pays. Bien que des résultats notables puissent être obtenus même avec des formules différentes il serait souhaitable, indépendamment des structures de l'enseignement, que la formation et son niveau fussent équivalents dans l'ensemble de la Communauté européenne.

Les programmes, le niveau des connaissances requises, la détermination des spécialisations, devraient être constamment révisés et adaptés aux exigences techniques. Cela est d'autant plus important dans les secteurs de production où l'évolution est plus rapide. Les besoins revêtent également dans ce cas un caractère non plus régional ou national mais international; cependant aucune forme d'organisation des rapports ne paraît encore complètement satisfaisante à cet égard.

La collaboration ne peut toutefois se limiter à définir un cadre général. Elle comporte des échanges de personnel et de services, exigeant une grande souplesse de rapports et pouvant être localement facilités par la composition des conseils d'administration des institutions scolaires.

Aux échelons supérieurs de la hiérarchie, le passage de l'enseignement à l'industrie, et vice versa, est très efficace pour faciliter les contacts. Il est courant aux U. S. A. mais s'effectue difficilement et est exceptionnel dans les pays de la Communauté, vu les problèmes de carrière, les différences de rémunération entre secteurs public et privé. Ces passages étant considérés par nous avec défiance, ils finissent par nuire au développement des carrières individuelles. Seul fait exception le secteur de la recherche où ils sont favorisés.

Lorsque des ingénieurs, des techniciens, des chefs parviennent à collaborer avec l'enseignement, ils n'exercent généralement qu'une fonction complémentaire.

L'échange de services est en revanche plus développé et plus courant : de brefs séjours d'ingénieurs et de chefs dans les instituts universitaires, les stages de professeurs et d'étudiants dans l'industrie sont de plus en plus fréquents.

On peut par ailleurs douter de la complète efficacité de ces stages et affectations temporaires. Il serait souhaitable qu'ils fussent préparés minutieusement, avec une bonne connaissance des besoins respectifs, laquelle ne peut résulter que de rapports réguliers.

La difficulté et la répugnance à confier aux hôtes des responsabilités, modestes bien sûr, mais certaines, diminuent très sensiblement le profit qui pourrait en être tiré; réduits au rôle d'observateurs, ils ne pénètrent vraiment pas dans le fond des problèmes et ne font que les effleurer. Il paraît donc utile d'étudier et d'améliorer les formes de collaboration dans ce secteur; par ailleurs celle-ci ne semble pour le moment pouvoir être pratiquée qu'à l'échelon local, et d'une façon très souple et empirique; les rapports directs sont dans ce domaine destinés à exercer une action plus efficace que des règlements particuliers.

En d'autres termes, il ne s'agit pas tant de liens entre institutions que de contacts entre groupes sociaux. Plus que « d'enseignement » et de « profession » il faudrait, dans ce cas, parler d'enseignement et de cadres industriels. Si, à brève échéance, les occasions de collaboration personnelle et d'échanges d'hommes peuvent avoir une action efficace, dans un temps plus lointain, la communauté de formation, de genre de vie et d'intérêts exercera une influence plus profonde et plus satisfaisante.

Les échanges de moyens, les contacts, les actions s'effectuent dans la plupart des cas sur le plan local et sont liés à des rapports personnels. Ceux-ci sont destinés à se multiplier, et l'initiative locale semble encore être la plus utile, même dans un cadre général, non seulement pour procéder aux adaptations nécessaires, mais pour tenter de nouvelles expériences dont les développements peuvent et doivent se heurter aux idées traditionnelles.

En résumé, on peut dire que, de nos jours, le contrôle de l'Etat et son intervention directe s'exercent dans la majeure partie des pays de la Communauté par l'instruction scolaire jusqu'aux niveaux les plus élevés, par la formation professionnelle, la réglementation de l'apprentissage, l'extension de l'obligation scolaire qui, de l'âge de 14 ans, doit être portée à 18 ans; ceci a certainement contribué à améliorer progressivement la qualité de la formation professionnelle.

Outre la réglementation imposée par l'Etat, d'autres moyens sont utilisés pour organiser le domaine de la formation. Les accords conclus entre associations d'employeurs

et syndicats ont joué un rôle important pour définir la valeur pratique des titres et des diplômes. Certains milieux patronaux s'opposent à une réglementation trop stricte tendant à fixer la carrière en fonction du diplôme scolaire et non du mérite de l'individu et de ses capacités réelles.

Il convient de mentionner encore les conventions collectives qui sanctionnent et étendent les obligations de l'apprentissage.

Une autre possibilité de collaboration réside dans la conclusion d'accords entre la profession et l'Etat grâce auxquels il est possible de fixer, en dehors du domaine de l'administration publique, des procédures de contrôle plus souples et présentant tous les avantages d'un lien contractuel.

Enfin, en Allemagne fédérale s'est développé un autre type de rapports consistant en la création d'associations d'études où sont représentés des administrateurs, des « enseignants », des représentants d'employeurs et de travailleurs. Bien que ces associations ne puissent remplacer les organismes nationaux de consultation tels qu'ils existent en France, elles présentent l'avantage d'offrir une liberté de discussion et une ouverture aux idées nouvelles, impossibles à obtenir dans un organisme assumant des responsabilités précises. La création d'associations où l'échange d'idées nouvelles peut s'effectuer sans responsabilités déterminées mais présenter le caractère de discussions intellectuelles, avec la participation d'hommes compétents non liés par des règlements, est susceptible d'intéressants développements dans l'avenir en vue de la solution du problème.

Pour conclure, il convient de poser une question qui touche à toutes les considérations précédentes : cette évolution des formes de collaboration conduira-t-elle à une centralisation progressive des décisions ? Comporte-t-elle un contrôle croissant de l'Etat ?

Une certaine centralisation est déjà réalisée. Elle est inévitable lorsqu'il s'agit de programmes et d'examen, de diplômes, de titres, le défaut de centralisation risquant de donner lieu à une confusion inextricable et de permettre toutes sortes d'abus.

En matière de promotion, de requalification et de formation permanente, il sera nécessaire d'agir à l'avenir non dans le cadre de l'entreprise isolée, mais dans un cadre plus vaste, professionnel ou régional, national et supranational. Nous avons vu que seules les grandes et très grandes entreprises pourraient exercer une action efficace et que, si elles devaient en supporter les coûts, elles s'en réserveraient les avantages.

Nous ne pouvons par conséquent conclure que, dans ce domaine, l'autorité de l'Etat s'étend progressivement, étant donné que les formes contractuelles d'organisation et de contrôle ci-dessus mentionnées peuvent se développer et jouer un rôle de plus en plus important.

On pourrait enfin se demander quel rôle est destiné à jouer dans cette action complexe de forces différentes « profession » et « enseignement », initiatives publique et privée, organismes locaux et nationaux, associations et syndicats, l'intervention d'une autorité supranationale. Indépendamment des organes de coordination et des services statistiques précités dont nous avons souhaité la création, il reste à considérer l'institution de l'Université européenne. Une université constitue un centre de rayonnement culturel dont



l'influence peut être déterminante et s'étendre dans le temps et l'espace. L'Université européenne nous paraît être un instrument destiné à contribuer de manière approfondie et efficace à la formation d'une conscience européenne. A son tour, celle-ci ne peut que contribuer, grâce à la préparation de maîtres et de dirigeants d'un rang élevé, à l'harmonisation des méthodes d'enseignement qui, dans le respect des traditions et des caractéristiques des différents peuples, nous paraît souhaitable pour une meilleure utilisation des forces communes de travail.

## QUELQUES CONCLUSIONS

Plus que de conclusions, il me semble ici opportun de parler de problèmes et de questions à formuler en vue d'une discussion. Ce sujet ne pouvant évidemment être épuisé en quelques heures, cette dernière doit avant tout stimuler en nous le désir d'approfondir certains aspects particuliers de la formation professionnelle en fonction de laquelle nous avons cherché à tracer un cadre au « progrès technique dans le marché commun ».

Nous pensons pouvoir soumettre les sujets ci-après :

— Validité d'une correspondance entre niveaux scolaires et catégories professionnelles.

A cet égard, on pourra évidemment se demander :

a) si le schéma des structures scolaires tel qu'il est présenté correspond suffisamment, à la situation de fait dans les pays de la Communauté;

b) si les catégories professionnelles telles qu'elles sont définies dans notre rapport, apparaissent satisfaisantes ou doivent être déterminées d'une manière plus appropriée.

— La répartition des tâches entre « profession » et « enseignement » et notamment entre « école » et « industrie » n'est pas assez bien définie et fait l'objet de polémiques continuelles.

Les tâches et les responsabilités respectives pourraient-elles être mieux définies ? Le cas échéant, de quelle manière ? Il y aurait notamment lieu d'examiner la répartition des attributions et des responsabilités dans la formation des dirigeants.

— Quels moyens paraissent, à l'heure actuelle, les mieux aptes à stimuler une harmonisation de la formation entre les six pays de la Communauté, compte tenu des différences de traditions historiques et culturelles, de niveaux économiques, de structures internes, etc. ? Comment pourrait être réalisée cette harmonie et surmontés les obstacles qui s'opposent à une libre circulation des travailleurs dans la Communauté ?

— La présente question étant considérée comme un cas particulier de la précédente, paraît-il souhaitable d'élaborer des normes relatives au minimum de connaissances, pratiques et théoriques, requises pour exercer certains métiers qu'intéresse la libre circulation des travailleurs ?

Age des élèves	Nombre d'années d'enseignement	Formation générale	Formation spécialisée	Catégorie professionnelle	Niveau	Exemples
partiel global						
6-14	8	Ecole primaire obligatoire	Ecole des métiers	Personnel non spécialisé		Ouvriers Manœuvres Main-d'œuvre auxiliaire
14-16	2	Ecole secondaire (niveau inférieur)	Ecoles professionnelles spécialisées	Personnel qualifié		Ouvriers qualifiés Cultivateurs Personnel affecté à des machines automatiques Opérateurs Ajusteurs, calibreurs Techniciens de laboratoire
16-19	3	Ecole secondaire (niveau supérieur)	Ecoles techniques spécialisées : à des fins techniques	Techniciens	Intermédiaire	Dessinateurs Assistants techniques Personnel affecté aux enseignements automatiques
			à des fins techniques et d'organisation	Chefs subalternes	Intermédiaire	Chef de section Chef d'atelier
			à des fins commerciales	Personnel affecté à la coordination	Inférieur	Personnel affecté à la programmation, à la préparation du travail Chronométrateurs

	à des fins administratives	Comptables, « administratifs »	Inférieur	Laborentins Personnel affecté aux contrôles qualitatifs Personnel affecté aux contrôles administratifs Administration du personnel Relevés statistiques Organisation, distribution (premier degré) Echanges d'informations, publicité, etc.
19-22	3	16	Supérieur	Projeteurs d'ensembles Calculateurs mathématiciens Chercheurs de laboratoire Chefs d'usine Chefs de service Administration du personnel Organisation, distribution Echanges d'information Publicité
22-24	2	18	Supérieur	Comme ci-dessus Direction grands ensembles Direction services Chercheurs Professeurs d'universités
			De haut rang	

- Examiner et discuter les facteurs communs ou non communs qui lient :
- la formation générale, à titre de préparation de base,
- l'orientation professionnelle,
- la formation technique particulière,
- la requalification professionnelle,
- l'approfondissement de la qualification professionnelle (Fortbildung),
- l'élargissement de la qualification professionnelle (Weiterbildung).

— Etudier les besoins particuliers pouvant se manifester dans le développement des techniques nucléaires.

— Examiner la manière de favoriser, sur le plan national et européen, les échanges de personnel entre enseignement et industrie, en vue de rendre plus efficace le processus de formation générale et particulière des forces actives à tous les échelons de la hiérarchie.

Naturellement, de nombreux autres problèmes pourraient être soulevés ; de l'ensemble de nos travaux devra, comme l'on sait, naître une recommandation, une suggestion qui, à son tour, devra figurer dans le rapport final du Congrès.

Il ne nous est évidemment pas possible de faire des prévisions à cet égard. A titre purement indicatif, nous nous permettons de soumettre la recommandation ci-après :

Améliorer dans les six pays, par l'intermédiaire d'un organisme de la Communauté, la connaissance de tous les moyens mis en œuvre ainsi que des institutions s'occupant du problème de la formation et, d'une façon plus générale, de l'enseignement des forces actives avant et après l'entrée dans la vie professionnelle à tous les échelons. Chercher ainsi à mieux connaître les méthodes adoptées par les différentes institutions et dans les différents pays ; fournir des suggestions pour l'harmonisation des méthodes et des programmes qui, tout en tenant compte des exigences locales, des différences ethniques, des différences de tradition et d'histoire, de niveaux économiques, peuvent favoriser les échanges et la circulation des forces actives entre les différents pays de la Communauté.

Donner ainsi aux autorités responsables des différents Etats la possibilité de contribuer, grâce à la réforme et à l'ajustement des structures nationales, à la réalisation de cette harmonie. Une plus grande homogénéité dans la formation professionnelle, résultat d'une plus grande harmonie dans l'« enseignement » contribuera à compenser certains déséquilibres locaux et pourra favoriser dans une mesure notable un développement plus intense de la Communauté en matière économique et sociale.

## **Conclusions**

### **L'organisation de l'enseignement**

1. Le groupe de travail insiste sur le fait que le progrès technique exige un allongement de la scolarité. Cet allongement ne signifie pas que tous doivent recevoir une même formation, mais que le niveau général, obtenu par des formations différentes, doit s'élever.

2. Les changements, qu'introduit le progrès technique dans la répartition des professions, la transformation du contenu des métiers et la multiplication des fonctions rendent encore plus nécessaire une orientation professionnelle qui s'exerce non seulement à la fin des différents cycles d'enseignement, mais tout au long de la carrière scolaire.

3. Les structures scolaires devraient être révisées :

a) pour faire que les niveaux scolaires correspondent non plus seulement à l'accès progressif à une discipline scientifique, mais le plus possible à des échelons professionnels.

b) cela implique que les méthodes pédagogiques soient adaptées, pour permettre le succès, à un niveau scolaire donné, de ceux qui ne sont pas destinés à poursuivre des études; le système d'examen devrait également être corrigé pour devenir moins une course d'obstacles qu'un moyen d'orientation vers les fonctions qui correspondent aux aptitudes.

c) enfin, la répartition traditionnelle entre enseignements primaire supérieur, secondaire, technique, doit être revue pour assurer l'existence d'un fonds de formation générale commune dans tous les cas, et pour permettre les échanges d'élèves et les réorientations.

### **L'éducation permanente**

Le groupe de travail souligne que la cadence du progrès technique a pour effet de rendre nécessaire le développement d'une formation ou d'un perfectionnement permanent pendant la vie de travail à tous les niveaux de la hiérarchie professionnelle. De plus, la nécessité d'utiliser toutes les capacités disponibles donne une importance économique accrue à la promotion.

Il est souhaitable que perfectionnement et promotion, qui sont actuellement surtout à la charge des entreprises, soient réalisés dans un cadre plus large et soient l'objet d'une collaboration plus étroite avec l'enseignement.

D'une manière pratique, le groupe de travail suggère les mesures suivantes :

a) Qu'il soit procédé à un inventaire des efforts de formation et de promotion actuellement accomplis par les entreprises, des groupes d'entreprises ou des institutions d'enseignement pour faciliter l'échange des expériences et éviter les doubles emplois.

b) Que l'on étudie les méthodes pédagogiques employées pour la formation et la promotion, que l'on favorise les échanges à ce sujet entre profession et enseignement et que l'on diffuse les informations sur les initiatives les plus intéressantes prises en ce domaine.

c) Que l'on envisage la création d'un centre européen de formation d'instructeurs. Ce centre devrait avoir un caractère expérimental et servir de modèle ainsi que de moyen de diffusion des méthodes les meilleures.

d) Le groupe de travail souligne l'importance de la coordination des actions en matière de formation professionnelle qui est prévue par les dispositions du traité de Rome.

Le groupe de travail approuve le projet de créer une université européenne et souhaite que les problèmes qu'il a soulevés ne soient pas perdus de vue dans la constitution de cette université.

Le groupe de travail souligne, en conclusion, que la formation professionnelle n'est plus aujourd'hui un moyen de sélection des meilleurs. Même à ne considérer que les exigences du progrès technique, on ne peut plus se permettre de laisser perdre la matière première la plus rare : les capacités et les aptitudes humaines.

## **INVESTISSEMENTS**

*Rapporteur :* G. DI NARDI

*Co-rapporteurs :* P. BAUCHET  
V. DE RIDDER  
H. KÖNIG

## **PROGRÈS TECHNIQUE ET MARCHÉ COMMUN**

Si l'idée motrice du Marché commun est que, par l'intégration économique des six pays, on puisse parvenir à une plus rapide élévation du niveau de vie et du bien-être de la Communauté, le problème se pose d'examiner par quels procédés ce but peut être réalisé d'une façon continue et dans le cadre d'une croissance harmonisée de l'économie des six pays. Dans cette perspective, il apparaît plausible que le rythme du progrès technique soit accéléré du fait même que, au fur et à mesure de la libération des échanges à l'intérieur de la Communauté des Six, les entreprises soient amenées à réaliser toutes les économies possibles et à introduire, dans leur processus de production, toutes les innovations capables de favoriser l'augmentation de la productivité pour faire face à la compétition plus aigüe.

L'accélération du progrès technique pose pourtant de nombreux problèmes d'adaptation, dans ce sens que la croissance harmonisée doit être suivie et assistée d'une politique communautaire soucieuse de parer aux goulots d'étranglement qui peuvent se produire à cause de l'automation et de l'introduction de l'énergie nucléaire.

Dans l'esprit de cette conférence, le présent rapport vise à porter l'attention sur les problèmes qui découlent de l'effort d'investissement et de financement que l'économie de chacun des six pays et de la Communauté dans son ensemble sont appelées à soutenir, pour bénéficier de l'implantation de nouvelles techniques et en même temps pour minimiser les coûts de réadaptation de structures économiques, sociales et institutionnelles,

qui accompagnent inévitablement un progrès qui procède par bonds et qui, dans l'ouverture du Marché commun trouve une occasion favorable à son épanouissement.

Le groupe de travail qui s'est occupé de l'élaboration de ce rapport a estimé qu'il convenait, dans un premier chapitre, de présenter une analyse des formes du progrès technique qui entraînent des répercussions sur l'intensité de capital, des processus de la production et, à la suite de cette analyse d'envisager brièvement les relations rationnelles entre le progrès technique et l'évolution des investissements. Quelques témoignages de cette évolution sont tirés du mouvement de l'investissement dans les différents pays, qu'on assume comme point de départ pour établir des perspectives à venir.

Dans un deuxième chapitre le rapport porte l'attention sur les répercussions économiques et sociales qui découlent de l'évolution des investissements et en particulier sur les déplacements de l'industrie et sur la formation et la réadaptation de la main-d'œuvre et des cadres.

Une place est faite, dans les deux chapitres suivants, à l'examen des techniques de promotion et de financement des investissements, en particulier des centres de décision, des critères de choix et des systèmes de financement.

Le chapitre final du rapport est consacré à la politique des investissements, soit sous l'aspect de l'offre des ressources destinées à la formation du capital au moyen de stimulants, soit pour réaliser par la canalisation de l'épargne vers les différents secteurs d'investissement, la structure des capitaux de formation nouvelle la plus apte à relever le taux de croissance de la Communauté et à parer aux différences des niveaux de développement des pays associés au Marché commun.

Tel est le noyau de ce rapport que le groupe de travail soumet à l'attention de la Conférence, sans manquer d'avertir que le souci principal du groupe de travail a été de poser les problèmes et d'en indiquer quelques solutions, pour stimuler le plus large débat au cours de cette conférence.

## **ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS PAR RAPPORT AU PROGRÈS TECHNIQUE**

### **Définition et délimitation du progrès technique**

Par progrès technique, on entend en général :

1. L'introduction d'un nouveau processus de production permettant la fabrication de la même quantité de production avec des coûts comparativement moindres ou d'une quantité plus grande de produits avec les mêmes coûts de production,

2. La fabrication de produits complètement nouveaux, parfaitement inconnue jusqu'au moment de leur introduction sur le marché. Cette définition est indépendante de celle fondée sur la distinction des effets du progrès technique qui peut conduire à une économie du travail ou à une économie de capital.



3. A l'inverse, selon l'opinion d'autres auteurs, on ne pourrait pas considérer comme constituant un progrès, au sens véritable, l'application d'un procédé de fabrication déjà connu mais non encore utilisé. Il y a lieu de distinguer nettement entre les mouvements le long d'une fonction de production et les déplacements (shiftings) de la fonction de production ayant pour origine un progrès technique.

A cet effet, il convient de rappeler une distinction introduite par le professeur Hicks, qui marque la différence entre l'innovation indirecte, provoquée par les changements des prix des facteurs et qui se réalise par la substitution des facteurs et l'innovation autonome, déterminée par la découverte de nouvelles techniques ou d'autres matières premières.

### **La classification du progrès technique**

Selon les effets du progrès technique sur l'emploi des facteurs et sur la productivité marginale des facteurs on peut parler, en se référant à Pigu et à Hicks <sup>(1)</sup>, de progrès technique neutre, épargnant du travail, épargnant du capital.

Une invention sera considérée comme *neutre*, si les productivités marginales des facteurs se modifient dans la même proportion et si le rapport des productivités marginales reste invariable. En revanche, si une invention aboutit à un processus de production où la productivité marginale du capital s'élève plus que celle du travail, il s'agit alors d'un progrès technique *épargnant du travail*. La modification de la relation de la production marginale déclenche un processus de substitution en faveur d'un emploi accru de capital, tandis que, dans le cas de progrès technique neutre, seul apparaît l'effet de progrès proprement dit. Le processus inverse se réalise si l'invention cause une augmentation relativement plus importante de la productivité marginale du travail en sorte que du capital est libéré en faveur de l'emploi accru du facteur travail. Il s'agit ici d'un progrès technique *épargnant du capital* qui fait apparaître, en plus de l'effet de progrès proprement dit, un processus de substitution de travail en capital.

Il est facilement visible qu'en cas de progrès technique neutre dans le sens de Hicks, l'intensité de capital de la production reste constante. En revanche, si l'on se trouve en face d'une invention épargnant du travail, l'intensité de capital de la production s'élève, c'est-à-dire que le rapport de l'emploi du capital à l'emploi du travail devient plus grand. Par contre, s'il s'agit d'un progrès technique épargnant du capital, on note une diminution de l'intensité de la production.

### **Effets du progrès technique sur l'accroissement des investissements**

Nous voulons aborder maintenant la question de l'effet du progrès technique sur le taux d'accroissement des investissements. Qu'il soit souligné d'avance que cette section ne peut pas avoir pour objectif d'analyser, sous la forme d'un modèle input-output, les

---

(1) J. R. Hicks, *The Theory of Wages*, Londres et New York, 1932.

effets du progrès technique sur les différents secteurs de l'économie. En effet, abstraction faite de la circonstance qu'une telle théorie d'ensemble, à notre connaissance, n'existe pas encore jusqu'à ce jour, d'autres difficultés se présentent en raison de la complication mathématique du mode de présentation. Nous nous contenterons donc d'une analyse de l'effet du progrès en utilisant quelques relations très simples du type Harrod-Domar, en admettant encore que tous les principes fondamentaux nécessaires soient suffisamment connus. On renonce donc à une déduction détaillée des différentes relations, et on se borne à exprimer leur contenu dans un langage ordinaire.

Le première relation qu'on tire dudit modèle est que le taux d'accroissement des investissements est déterminé par le quotient du taux d'épargne ( $s$ ) et par le coefficient de capital ( $k$ ). Si le coefficient de capital augmente et le taux d'épargne reste constant, alors le taux d'accroissement des investissements diminue, tandis qu'une augmentation du taux d'épargne, *ceteris paribus*, entraîne un taux d'accroissement plus élevé des investissements.

Il reste à examiner quelles sont les variables qui déterminent la valeur du coefficient de capital. On examinera notamment ici les relations existant entre le progrès technique, l'intensité de capital et le coefficient de capital.

Comme on peut aisément le constater à partir de la démonstration ci-dessous, le taux d'accroissement du coefficient de capital dépend du taux d'accroissement de l'intensité de capital et du taux d'accroissement du progrès technique. La relation est telle qu'une intensité de capital croissante marche de pair avec un coefficient de capital croissant, tandis que le progrès technique comporte un effet négatif (1).

Le progrès technique dépend du taux d'accroissement de l'intensité de capital et du taux d'accroissement du coefficient de capital.

Comme la partie des salaires ( $m$ ) dans le total des revenus est  $< 1$ , l'augmentation de l'intensité de capital joue un moindre rôle que les éléments du progrès. Si l'on doit, par exemple, compter avec un taux d'accroissement de 2 % par an et si l'augmentation de l'intensité de capital s'élève également à 2 % par an, alors pour une part de 70 ( $m = 0,7$ ) du revenu en salaires dans le total des revenus, le coefficient de capital diminuerait de 0,6 % par an.

(1) Si l'on part d'une fonction de production du type (5)  $Y = F(t) \times f(A, K)$ , où  $F(t)$  indique la modification du progrès technique dans le temps, alors le taux d'accroissement du revenu  $\frac{Y}{Y}$  est tributaire du taux d'accroissement du facteur travail  $\frac{A}{A}$ , du taux d'accroissement du capital  $\frac{K}{K}$  réel ainsi que du taux d'accroissement du progrès technique  $\frac{F}{F}$ .

Si l'on admet l'hypothèse d'une fonction de production linéaire et homogène — comme l'a démontré Solow — l'équation est la suivante : (6)  $\frac{Y}{Y} = \frac{F}{F} + m \frac{A}{A} + n \frac{K}{K}$  ( $m + n = 1$ )

La grandeur ( $m$ ) désigne la quote-part des salaires dans le total des revenus et ( $n$ ) la part du revenu du capital dans le total des revenus. Si l'on tient alors compte que le coefficient de capital  $\beta = \frac{K}{Y}$  et si l'on désigne l'intensité de capital  $\frac{K}{A}$  avec  $\varphi$ , il est alors possible, en raison de l'homogénéité linéaire de la fonction de production, d'écrire l'équation (6) sous la forme suivante :

$$(7) \quad \frac{F}{F} = m \frac{\varphi}{\beta} - \frac{\beta}{\beta}$$

L'on peut admettre sans aucun doute que pendant le processus de croissance d'une économie, il existe une tendance à une intensification de capital dans la production, puisque l'augmentation du taux des salaires — alors qu'à long terme le coût du capital reste relativement constant — déclenche un processus de substitution en faveur d'une production à prédominance de capital. Cela provoquerait, *ceteris paribus*, une augmentation du coefficient de capital. Toutefois, cela conduit, par un taux d'épargne constant, à un recul de la croissance des investissements et ainsi à un freinage du processus d'accroissement de l'ensemble de l'économie. Mais un effet de compensation est provoqué par le fait que le progrès technique mène à une augmentation de la productivité marginale et moyenne du capital et a ainsi pour conséquence une diminution du coefficient de capital.

La question qui se pose alors est celle de l'influence quantitative des deux facteurs déterminant le coefficient de capital. S'appuyant sur des documents statistiques valables pour les Etats-Unis et pour la période de 1909 à 1949, Solow a montré que le fait que la productivité en travail a doublé au cours de cette période de 40 ans est dû pour plus des 4/5 à l'augmentation de la productivité du capital à la suite du progrès technique et que moins de 1/5 résulte de l'augmentation de l'intensité de capital due à un processus de substitution.

### **Le développement du volume des investissements**

L'évolution du volume des investissements dans chacun des pays de la Communauté économique européenne présente l'augmentation des investissements bruts qui s'avère plus marquée pour la république fédérale d'Allemagne et pour l'Italie. L'évolution jusqu'en 1958 fait apparaître que ni la France ni les Etats du Benelux n'ont réussi à regagner le terrain perdu à la suite des crises conjoncturelles des années 1950 à 1953. Les quatre Etats restent toujours en dessous de la moyenne de l'ensemble des pays de la Communauté économique européenne, tandis qu'au contraire l'Italie et l'Allemagne se situent toujours à un niveau au-dessus de cette moyenne. L'évolution du revenu national brut aux prix du marché souligne ces constatations résultant de l'examen du volume des investissements. Dans ce cas également, la Belgique semble avoir subi le contre-coup le plus rude des crises conjoncturelles.

Si l'on compare les investissements bruts réalisés dans les divers Etats de la Communauté économique européenne avec le revenu national brut correspondant aux prix du marché, il en résulte le tableau suivant : dans la période considérée, le Luxembourg et les Pays-Bas avec une moyenne de 21,8 et de 21,4 % présentent les taux d'investissement les plus élevés; suivent ensuite la République fédérale avec une moyenne de 20,9 %, l'Italie avec 19,1 % la France avec 17,0 % et la Belgique avec 15,1 %.

On peut avancer des réserves sur le bien-fondé de ces comparaisons de données tirées des comptabilités nationales. A ce propos, il n'est jamais superflu de réclamer qu'on arrive à établir des conventions étroitement suivies, surtout par les entreprises privées, qui permettent des approches moins grossières. Il serait souhaitable que les organes de la C. E. E. poursuivent ce but d'homogénéité.

Il apparaît en général que les parts dans l'ensemble du volume des investissements sont en augmentation pour le secteur des services publics. C'est ainsi, par exemple, que

le taux d'investissement du secteur des transports passe pour la République fédérale, de 13,4 % en 1952 à 16,8 % en 1958 et aux Pays-Bas même de 14 à 20 % dans la même période. En ce qui concerne ce secteur, la France constitue une exception, car dans ce pays la part des investissements diminue constamment depuis 1954. On peut toutefois observer dans tous les pays une augmentation très nette de la part des investissements dans le secteur des services. Dans les secteurs des services publics, des mines et de l'agriculture, la tendance est surtout orientée vers la baisse. Ainsi, par exemple, la part d'investissement de l'agriculture baisse en France d'environ 12 % en 1954 à 10 % en 1958 et en Italie de 13,7 % en 1954 à 11,7 % en 1958.

### **Intensité et coefficient de capital, progrès et volume des investissements de l'industrie de la république fédérale d'Allemagne**

Demandons-nous maintenant quelles sont les incidences des variations de l'intensité et des coefficients de capital sur le volume des investissements des différents secteurs industriels. Comme l'a déjà montré l'analyse théorique, il est absolument indispensable de connaître le stock de capital, le nombre des personnes occupées ainsi que la production. Mais ces données n'existent qu'en république fédérale d'Allemagne et seulement pour le secteur industriel et les mines. C'est pourquoi nous devons nous contenter d'une estimation de ces grandeurs, établie par Kregel<sup>(1)</sup>.

L'industrie automobile venait en tête en multipliant par quatre le volume de ses investissements, les constructions navales en les multipliant par 5 et la transformation des huiles minérales en les multipliant par 6.

En ce qui concerne l'appréciation du progrès technique réalisé, les indications de Kregel vont cependant plus loin, notamment celles qui concernent le stock de capital existant dans les différentes branches des mines et du secteur industriel et qui ont servi de base au calcul du coefficient et de l'intensité de capital.

Les investissements fixes de l'industrie de la République fédérale — évalués aux prix de 1950 — se sont en moyenne accrus d'environ 75 %, mais un nombre de secteurs a été plus favorisé. C'est ainsi que les investissements fixes de l'industrie des huiles minérales, de la transformation des matières synthétiques et de l'industrie automobile ont plus que triplé de 1950 à 1958. Mais il existe d'autre part des branches, comme par exemple les moulins à huile et la meunerie, où le stock de capital est resté sensiblement constant.

*L'intensité de capital* aux prix de 1950 représentait, au cours de cette année de référence, environ 12 800 DM par emploi avec des différences allant de 1 900 DM dans l'industrie de l'habillement à 38 400 DM dans l'extraction des huiles minérales. En 1958 elle a atteint la moyenne de 14 800 DM, l'extraction des huiles minérales se maintenant en tête avec 108 900 DM par emploi, et l'industrie de l'habillement gardant la dernière place avec 2 800 DM.

---

(1) R. Kregel, Les rapports entre le capital, l'emploi et la production, d'après l'exemple de l'industrie de la République fédérale — Konjunkturpolitik, cahier 5, 1959 — pp. 269 et suiv.

Cette constatation ne doit cependant pas faire croire que le taux d'expansion de la dotation en capital par emploi a été, dans les branches où l'intensité de capital était déjà plus élevée au début de la période considérée, supérieur à celui des branches où l'intensité de capital était moins élevée. Dans ces deux « branches extrêmes » les taux d'expansion de l'extraction des huiles minérales, soit 286 %, et celui de l'industrie de l'habillement, soit 155 %, se sont situés au contraire au-dessus de la moyenne qui était d'environ 116 %. En revanche, d'autres secteurs à forte intensité de capital, telle que l'industrie sidérurgique, n'ont enregistré qu'une expansion de 9 %, tandis que dans un troisième groupe l'intensité de capital a même diminué. A ce dernier groupe appartiennent notamment les constructions navales où l'intensité de capital a régressé de 29 % et la verrerie où la régression a été de 25 %. La réduction de l'intensité de capital ne s'est manifestée, il est vrai, que dans le quart des branches étudiées de sorte que, si l'on considère l'ensemble des mines et de l'industrie, l'accroissement moyen jusqu'en 1958 ressort à 16 %, c'est-à-dire à un peu moins de 2 % par an. Mais cette tendance généralement croissante n'est apparue nettement que depuis 1953-1954. Jusqu'à cette date, l'intensité de capital a même été en recul dans la moitié des secteurs, si bien qu'en 1953 la moyenne était légèrement inférieure au niveau de 1950.

Les années suivantes ont amené un retournement de la situation. Dans les branches où l'intensité de capital était en baisse, l'évolution a été freinée (électrotechnique) ou même renversée (constructions navales, transformation de papier) et dans les branches où l'intensité de capital s'était développée jusque dans ces années, le taux d'expansion s'est trouvé stimulé. On peut voir dans cette évolution de l'intensité de capital, en premier lieu, la conséquence des variations des relations entre les prix des facteurs, découlant de la situation sur le marché du travail. La comparaison avec l'évolution du taux moyen des salaires dans l'industrie amène en effet à la conclusion qu'une évolution parallèle s'est accomplie dans ce domaine (1). Des hausses de 0,08 à 0,04 DM du taux des salaires en 1953 et 1954 ont fait place, ultérieurement, à des hausses de 0,12 à 0,20 DM. La différence entre le mouvement des salaires et les variations de l'intensité de capital s'explique par le fait que l'accroissement plus accentué de cette dernière s'est amorcé avant la progression du taux des salaires. Ce décalage dans le temps est cependant imputable au fait que, lorsqu'une pénurie de main-d'œuvre se manifeste, le taux des salaires reste un temps stationnaire étant donné qu'il est contractuellement fixe, tandis que les entrepreneurs procèdent aux investissements qui accroissent l'intensité du capital dès que leurs perspectives de bénéfices sont favorables.

L'évolution des *coefficients de capital* (2) dans les différents secteurs économiques est encore plus nette que celle de l'intensité de capital. Il existe seulement quatre secteurs, les charbonnages, la transformation des huiles minérales, les scieries ainsi que le secteur des pierres et minéraux où la tendance ait été croissante tandis que dans tous les autres secteurs le coefficient de capital s'est réduit. Partant de 1,97 en 1948, la moyenne s'est constamment abaissée pour atteindre son niveau le plus bas en 1955, avec 1,05 et remonter

---

(1) International Labour Review — vol. LXXXI, n° 6, 1960, p. 148.

(2) H. Kregel, Les rapports entre le capital, l'emploi et la production d'après l'exemple de l'industrie de la République fédérale, Konjunkturpolitik, cahier 5, pp. 269 et suiv.

faiblement ensuite à 1,09 en 1957. La même tendance s'observe dans la plupart des secteurs. C'est ainsi que le secteur où le niveau initial était le plus élevé — la sidérurgie — a accusé jusqu'en 1955 une régression ramenant le coefficient de capital de 6,10 à 2,87, puis un redressement le portant à 3,00. Dans l'industrie du vêtement, où le niveau initial, soit 0,42 %, était le plus faible, le coefficient de capital est tombé à 0,28, pour s'établir ensuite à 0,29.

L'ampleur de la régression du coefficient de capital dans les différentes branches varie beaucoup d'une branche à l'autre.

Il y a toutefois lieu de tenir compte que ces chiffres ne reflètent pas seulement l'accroissement de la productivité du capital découlant du progrès technique, mais expriment également les différences se manifestant dans l'utilisation des capacités de production. Tandis qu'au cours du 2<sup>e</sup> semestre 1948 les investissements fixes de l'industrie allemande n'étaient utilisés qu'à environ 56 % en moyenne, ce taux d'utilisation est passé à près de 100 % en 1955 pour retomber à environ 92 % en 1957. La forte régression du coefficient de capital jusqu'en 1955 n'est donc conditionnée qu'en partie par la meilleure utilisation des capacités, de même que l'accroissement de ce coefficient depuis 1955 n'est qu'en partie imputable aux variations du degré d'utilisation. Si l'on corrige le coefficient de capital en fonction du degré d'utilisation, on aboutit effectivement à la conclusion que les coefficients de capital ont régressé dans une moins large mesure qu'il semblait tout d'abord. Pour la moyenne de l'ensemble des branches, la diminution du coefficient de capital n'est plus que de 8,2 % pour l'ensemble de la période étudiée, oscillant de 1,005 à 1,095. Cette réduction, comparativement légère par rapport aux variations du coefficient de capital non corrigé, a malgré tout une certaine importance si l'on songe que les accroissements de la productivité du capital, dus au progrès technique, ne concernent que l'augmentation annuelle du stock de capital et les investissements de renouvellement de telle sorte que la productivité des nouvelles installations représente un multiple de son niveau initial. Mais si l'on pense qu'en raison des problèmes statistiques posés par le calcul du coefficient de capital, on doit plutôt parler d'une tendance constante que d'une régression, il faut tenir compte des considérations suivantes : le relèvement de l'intensité de capital de 2 % par an et la diminution parallèle — toutes choses restant égales — de la productivité du capital sont pour le moins compensées par le progrès technique, car la constance du coefficient de capital implique que la productivité moyenne du capital est restée constante pendant toute la période considérée. Cela signifie cependant que le taux d'accroissement du progrès technique a été — pour simplifier — légèrement inférieur à celui de l'intensité de capital.

### **Possibilités ultérieures d'évolution**

Si nous résumons les conclusions de ce qui a été dit ci-dessus, nous aboutissons aux constatations suivantes :

Conformément aux études sur la théorie de l'expansion, l'ampleur de l'évolution économique, c'est-à-dire le taux d'expansion du revenu national, dépend du taux des investissements de l'ensemble de l'économie. Si ce taux est le même dans les différentes économies de la C. E. E., on peut malgré tout rencontrer des taux d'expansion différents

du fait que le coefficient de capital n'est pas le même dans les différents pays. Cette observation s'applique notamment aux cas où les particularités de la localisation donnent lieu, dans les différentes économies, à des structures différentes. Si en effet les structures économiques sont différentes, le taux d'investissement global et la technique restant constants, les coefficients de capital varient et les taux d'accroissement du revenu national diffèrent en conséquence.

Les variations des taux d'investissement dépendent des variations des coefficients de capital qui sont à leur tour conditionnées par les variations de l'intensité de capital ainsi que par l'ampleur du progrès technique. Tandis que les relèvements de l'intensité de capital, provoqués par les variations des prix des facteurs, entraînent un accroissement du coefficient de capital et affaiblissent en conséquence le taux d'expansion des investissements, le progrès technique provoque une réduction du coefficient de capital. On peut escompter que l'automation, qui représente une forme particulière du progrès technique, aura pour conséquence une diminution du coefficient de capital et un accroissement corrélatif du volume des investissements. S'il n'y a cependant pas lieu de s'attendre à long terme à une augmentation supplémentaire du taux des investissements, cela s'explique partiellement par le fait qu'en raison d'un processus de substitution, l'augmentation de l'intensité de capital a un effet opposé à celui du progrès technique.

## **RÉPERCUSSIONS ÉCONOMIQUES ET SOCIALES QUI DÉCOULENT DE L'ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS**

### **Investissements de progrès et stabilité économique**

Les nouvelles techniques de production qui sont apparues après la dernière guerre mondiale ont provoqué un accroissement considérable du volume des investissements et on admet communément que cette évolution pourrait encore s'accroître au cours des années qui viennent. Il ne fait pas de doute que ce facteur a fortement stimulé l'activité économique et permis une amélioration sensible du niveau général de vie.

Par contre, on peut se demander si l'augmentation des investissements engendrée par les principales formes du progrès technique sera également de nature à favoriser la stabilité économique ou si, au contraire, ce développement ne risque pas d'aggraver les causes de déséquilibre et d'intensifier ainsi les fluctuations de la conjoncture.

En effet, si les variations du volume de l'investissement apparaissent comme la cause, ou en tout cas la manifestation essentielle, des fluctuations de l'activité économique, il est à craindre que les répercussions du multiplicateur et de l'accélération aidant, l'amplitude des mouvements conjoncturels s'accroisse à mesure que l'importance des investissements par rapport à la production globale augmente.

Les avis sont partagés sur ce point. Alors que certains auteurs estiment que l'automation et l'intensification de la capitalisation de la production qui en résulte pourraient effectivement accroître l'instabilité économique et insistent dès lors sur les responsabilités accrues des pouvoirs publics et des entreprises en vue de prévenir ou d'atténuer les mou-

vements conjoncturels, d'autres pensent au contraire que les techniques de production hautement capitalisées tendront plutôt à favoriser l'équilibre économique. Ils font valoir que l'ampleur des investissements exigés par les nouvelles techniques et l'évolution rapide de celles-ci, en accentuant considérablement l'importance des amortissements, donnent naissance à un flot continu et relativement stable d'investissements de remplacement et de renouvellement, ce qui pourrait exercer une influence stabilisatrice sur le niveau de l'activité économique.

Il demeure pourtant vrai qu'une vigilance constante des pouvoirs publics, tout autant qu'une politique clairvoyante et un effort conscient d'adaptation des investissements de la part des entreprises demeurent indispensables pour dépister et conjurer en temps utile les dangers que les fluctuations du volume des investissements pourraient faire courir à la stabilité économique. Dans le même ordre d'idées, une action coordonnée au niveau des différents gouvernements et des organes du Marché commun, aussi bien dans le domaine de l'échange des informations relatives aux investissements réalisés et projetés que dans l'élaboration et l'exécution des mesures de politique économique et financière envisagées, apparaît comme étant de nature à favoriser la stabilisation de l'économie européenne.

### **Problèmes techniques et intensification capitaliste du processus de production**

On peut se demander si les formes récentes du progrès technique et plus particulièrement l'automation, en provoquant une forte augmentation des ressources en capital engagées dans le processus de production, sont susceptibles de modifier au cours des prochaines années le coefficient de capitalisation (capital ratio) de la production, c'est-à-dire le rapport entre le capital utilisé et le produit obtenu  $\left(\frac{C}{P}\right)$ . Cette question est importante car une telle modification pourrait engendrer de sérieuses conséquences d'ordre économique et social.

Nonobstant les recherches statistiques et les discussions théoriques qui ont été consacrées au problème, les opinions sont loin d'être unanimes quant aux effets passés et futurs des récentes innovations technologiques sur le comportement du « capital ratio ». Les résultats de certaines expériences fragmentaires, encore relativement rares et parfois peu précis, comme le sont aussi les calculs macro-économiques qui ont été faits pour quelques pays, n'offrent d'ailleurs pas une très grande concordance et ne permettent guère de conclure avec certitude.

Dans ces conditions, il semble difficile de formuler un jugement définitif quant à la question de savoir si, dans l'avenir, les investissements pour un même volume de production seront plus élevés dans les industries automatisées que dans le cas des équipements traditionnels.

Au cours de phases antérieures d'innovations techniques, on a observé successivement, dans certains pays industriels, des périodes d'augmentation puis de diminution du



coefficient de capital. Les indications partielles dont on dispose pour les dernières années diffèrent également de branche à branche. Alors que certaines innovations sont « capital saving », d'autres sont « capital using ». On constate que l'extension horizontale du capital dans le processus de production (investissement quantitatif ou « capital broadening » accompagné d'un accroissement parallèle de l'emploi) aboutit souvent à une diminution du rapport capital-produit, tandis que l'intensification capitaliste de ce processus ou l'accroissement du capital en profondeur (investissement qualitatif ou « capital deepening ») entraîne généralement l'utilisation d'une plus grande quantité de capital par unité de valeur ajoutée (dans ce cas, le coefficient de capital augmente et le coefficient de travail diminue).

Il ne faut donc pas s'étonner si dans bien des cas le coût-capital tend à croître dans le coût total par unité de produit. Cela d'autant plus que les équipements automatiques, très chers et se démodant vite par suite du rythme rapide du progrès technique, grèvent les coûts de production de charges d'amortissement fort lourdes.

Eu égard à cette importance du facteur amortissement, il est probable que le rapport capital-produit accuse actuellement une tendance à l'augmentation dans un certain nombre d'industries où les innovations sont introduites. Ce fut notamment le cas pour la production de l'énergie nucléaire au cours de ces dernières années. Dans d'autres branches, par contre, les bouleversements techniques ont été à ce point radicaux que la simplification des méthodes de fabrication et la diminution des matières employées ont permis de réaliser d'emblée de très fortes économies de capital et que le rapport capital-produit a pu baisser sans passer par une phase transitoire. Le cas des équipements fonctionnant à base de transistors et, dans le domaine de l'énergie nucléaire, l'emploi des radioisotopes viennent ici tout naturellement à l'esprit.

Il va de soi que les raisonnements qui précèdent se placent dans l'hypothèse d'un même degré d'utilisation des installations, une variation du pourcentage d'utilisation des capacités de production pouvant évidemment modifier sensiblement, par l'intervention de l'amortissement et des autres charges fixes, les rapports capital-produit, brut et net.

### **Influence du progrès technique sur les parts respectives du capital et du travail dans la valeur de production**

Les considérations qui précèdent amènent tout naturellement la question suivante : en affectant le coefficient de capitalisation de la production, le volume important et le prix élevé des investissements qu'exigent les nouvelles techniques industrielles ne sont-ils pas de nature à modifier également les parts respectives des coûts et des revenus du capital et du travail dans la valeur globale produite ?

On a déjà attiré l'attention sur les lourdes charges d'amortissement qui grèvent en général les productions automatisées. Ceci représente un important élément du coût-capital qui vient influencer la répartition des valeurs ajoutées respectivement par le capital

et par le travail pour chaque unité produite. Ensuite, il est un fait que l'économie de main-d'œuvre et par conséquent la diminution du coût salarial par unité de produit constitue, dans beaucoup de cas, sinon le but immédiat et exclusif, du moins l'effet tangible le plus saillant de l'automatisation de la production. Dans ces conditions, il ne paraît guère douteux que le coût salarial représente un pourcentage plus faible du coût global ou de la valeur ajoutée dans les processus de production hautement capitalisés. On peut admettre de même que dans un grand nombre de cas la production automatisée entraînera une contraction de la part du revenu du travail par rapport à celui du capital incorporé dans chaque unité produite.

On ne saurait trop insister sur l'importance de cet aspect des nouvelles techniques de production, vu les implications d'ordre économique et social que leur extension progressive peut entraîner. Il suffit de penser aux effets qui peuvent en résulter au point de vue de la répartition du revenu national et aux conséquences sociales qu'une modification de celle-ci ne manquerait pas de susciter, nonobstant l'augmentation absolue — si importante fût-elle — des revenus et du niveau de vie que l'accroissement de la productivité engendré par les techniques nouvelles permettrait de réaliser. Un changement dans la structure des coûts et dans la participation respective des facteurs de la production au bénéfice du progrès technique exercerait sans doute aussi des répercussions sur la composition de la demande globale et dans le domaine de l'épargne, développements qui pourraient obliger les pouvoirs publics à prendre des mesures économiques et sociales visant à prévenir ou à redresser d'éventuelles distorsions.

A cet égard, il serait bon que tous les éléments d'information disponibles soient systématiquement réunis afin de voir dans quel sens se dessine l'évolution et de pouvoir prendre en temps utile les mesures de redressement souhaitables. Aussi doit-on souhaiter que les gouvernements et les institutions de la Communauté économique européenne attachent toute l'attention désirable à ces problèmes et s'efforcent d'en faciliter l'étude par une action coordonnée d'enquêtes étendues et par une large diffusion des renseignements ainsi rassemblés.

### **Dangers de suréquipement et de gaspillage de capital que les techniques modernes peuvent provoquer**

L'automatisation et l'intensification capitaliste de la production sont-elles de nature à accroître les dangers de suréquipement et le gaspillage de ressources en capital qui peut en résulter, avec les conséquences que cette situation comporte au point de vue de l'aggravation du coût social de la production ?

Il ne semble pas que cette éventualité puisse être exclue a priori.

Dans la plupart des études consacrées aux incidences du progrès technique, on insiste régulièrement sur le fait, confirmé par les expériences récentes dans un certain nombre de secteurs automatisés, qu'en raison du coût élevé des installations, l'automatisation ne peut sortir ses pleins effets bénéfiques que moyennant une utilisation très intensive des équipements (production continue ou travail en équipe). Dès que cette condition

n'est plus donnée, les effets de l'accroissement de la productivité technique risquent d'être neutralisés en tout ou en partie par les charges fixes des installations, qui doivent être rapidement amorties. On a parlé à cet égard de périodes allant en moyenne de trois à cinq ans pour les machines automatiques conçues pour un type déterminé de produit et de cinq à huit ans pour les machines pouvant servir pour différents types de produits. Ces procédés ne sont dès lors avantageux que pour les productions en grande série. Aussi, des fléchissements ou des changements structurels de la demande peuvent facilement amener des surproductions, des suréquipements et des pertes de capital correspondantes dans les secteurs de production largement automatisés.

Il semble d'ailleurs que ce soit précisément dans un certain nombre de branches industrielles où l'automatisation intégrale a réalisé les plus grands progrès que l'on a pu constater les suréquipements les plus caractérisés au cours de ces dernières années. Le cas de l'industrie automobile est typique à cet égard. Depuis quelque temps il en est de même pour la production et le raffinage du pétrole. Il est toutefois difficile de se prononcer avec certitude sur ce point, car il est certain que la plupart du temps les progrès techniques ne sont pas seuls en cause, mais qu'un grand nombre de facteurs interviennent.

Dans le cadre du Marché commun, il importera de surveiller attentivement l'évolution de la situation sous ce rapport, car si des distorsions sensibles venaient à se produire, elles pourraient, en dehors des coûts sociaux que les capacités excédentaires infligent à la collectivité, handicaper sérieusement l'intégration harmonieuse des économies des pays membres. Dans cet ordre d'idées une politique de coordination et de collaboration engageant à la fois la responsabilité des gouvernements et des grandes entreprises de production de masse, qui serait basée sur une programmation méthodique des investissements en liaison avec l'étude des marchés et la prévision de la demande, apparaît comme hautement souhaitable au sein de la Communauté. A cet égard également, la collecte et l'échange d'informations étendues et rapides, par l'intermédiaire des organes du Marché commun, pourraient rendre de grands services <sup>(1)</sup>.

### **Répercussions du progrès technique sur la capacité d'épargne et l'offre de capitaux**

Le progrès technique impliquant une augmentation de l'investissement et de la demande de capitaux est susceptible d'exercer une influence marquée sur le niveau et la structure de l'épargne et par là sur l'offre de capitaux. Les problèmes du financement

---

<sup>(1)</sup> Pour les techniques nucléaires, le souci d'empêcher les doubles emplois dans la recherche et le développement nucléaire, d'éviter le gaspillage de capitaux considérables nécessaires pour le développement nucléaire ainsi que la nécessité de collaboration supranationale dans le domaine nucléaire a été la base même de la création de l'Euratom.

Pour permettre un développement harmonieux et coordonné des investissements dans le domaine nucléaire le traité d'Euratom prévoit que la Commission publiera périodiquement des « programmes indicatifs de l'énergie nucléaire » en vue de susciter les investissements qui cadrent avec ses objectifs à long terme et d'autre part les entreprises communiqueront à la Commission leurs projets d'investissements concernant les installations nouvelles, des remplacements ou des transformations. La Commission discute avec les personnes et entreprises tous les projets d'investissements et elle communique son avis à l'Etat membre intéressé et aux entreprises correspondantes.

seront traités au chapitre 6, mais il peut être utile de faire ressortir dans le présent contexte le lien qui unit ces aspects financiers aux incidences économiques et sociales des nouvelles méthodes de production.

L'accroissement considérable de la production et des revenus, engendré par le progrès technique, semble devoir agir dans un double sens sur le comportement de l'épargne au cours des prochaines années.

En premier lieu, l'augmentation du revenu national tendra à provoquer une expansion parallèle, voire supérieure, du volume global de l'épargne. Il ne serait pas étonnant, en effet, qu'à partir des niveaux de bien-être actuellement atteints dans les pays du Marché commun, un accroissement des revenus se traduise par une hausse de la propension à épargner.

D'autre part, le progrès économique et social agira également sur la répartition de l'épargne des particuliers en accentuant les tendances à la démocratisation et à l'institutionnalisation de celle-ci, phénomène qu'on a déjà pu observer distinctement au cours de ces dernières années. L'amélioration des revenus des travailleurs permet à des couches de plus en plus larges de la population de participer à la formation de l'épargne. Mais cette épargne de sécurité, constituée par une multitude de petits pécules, n'est pas adaptée aux besoins du financement industriel. Elle évite les risques et se dirige en ordre principal vers les caisses d'épargne (dépôt), les compagnies d'assurance-vie ou les organismes d'assurances sociales (réserves mathématiques) et les pouvoirs publics (fonds d'Etat). Comme les règles de saine gestion financière interdisent à la plupart de ces institutions d'employer les capitaux qui leur sont confiés à des prises de participations directes dans les entreprises, il en résulte un hiatus entre les besoins de fonds propres de ces dernières et l'offre de tels capitaux par l'épargne individuelle.

Cette pénurie de capitaux disposés à assumer des risques incite à leur tour les entreprises à se procurer par voie d'autofinancement les ressources dont elles ont besoin pour assurer leur expansion et maintenir l'équilibre de leur structure financière. De là, le développement considérable de l'épargne interne des entreprises depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Mais cette politique d'autofinancement, en amenuisant les distributions de dividendes, détourne encore davantage les détenteurs de capitaux des placements en actions et l'on risque ainsi d'aboutir à un véritable cercle vicieux. Dans certains pays, ces difficultés ont fortement handicapé le fonctionnement normal du marché des capitaux au cours de ces dernières années.

Généralement les gouvernements sont alors amenés à intervenir pour assurer directement par leurs moyens budgétaires ou faciliter par l'octroi de crédits, de subventions ou de dégrèvements fiscaux, les investissements jugés indispensables. Ils peuvent le faire d'autant plus aisément qu'une fraction importante de la « petite épargne » et de l'épargne institutionnelle afflue régulièrement vers les caisses de l'Etat qui la draine par ses émissions d'emprunts.

Dans d'autres cas, l'action des pouvoirs publics s'est manifestée par l'introduction de mécanismes juridiques ou la création d'organes financiers destinés à transformer l'épargne démocratique et institutionnelle en vue de la rendre plus apte aux placements

assumant les risques d'entreprises (garanties d'Etat, sociétés publiques de participations ou d'investissements, fonds communs de placement, élargissement des restrictions de placements imposées à certaines institutions d'épargne, etc.).

Enfin, alors que la plupart des pays avaient adopté au lendemain de la guerre une politique fiscale favorisant l'autofinancement, dans le but de stimuler la reconstruction ou l'industrialisation, des dispositions inverses ont parfois été prises au cours de ces dernières années. C'est ainsi qu'en Allemagne fédérale, la taxation des bénéfices réservés a été aggravée alors que l'impôt sur les bénéfices distribués était allégé en vue de freiner l'autofinancement excessif et de permettre au marché financier, par une meilleure rémunération des placements en actions, de remplir plus efficacement son rôle traditionnel de pourvoyeur de capitaux à risque d'entreprise.

L'accélération du progrès technique, en gonflant les besoins de capitaux pour le financement des investissements plus élevés que les nouvelles méthodes de production postulent, et en modifiant le volume et la structure de l'épargne dans le sens indiqué, risque d'accentuer encore les tendances de l'évolution décrite ci-dessus. Dès lors, les problèmes et les difficultés qu'elle engendre se manifesteront probablement avec une acuité accrue au cours des prochaines années. Il appartiendra aux gouvernements d'y apporter en temps utile des solutions efficaces par des mesures appropriées de politique budgétaire, fiscale et financière, s'ils veulent éviter que ces développements ne provoquent des troubles susceptibles de détruire une partie des bienfaits économiques et sociaux que les progrès récents de la science et de la technique permettent d'escompter.

### **Répercussions sur la localisation et sur la structure des entreprises**

Parmi les autres domaines où l'accroissement des investissements et les modifications dans la structure des coûts résultant des récentes innovations techniques sont susceptibles d'entraîner d'importantes répercussions d'ordre économique et social, mentionnons les problèmes de la localisation et de la concentration des entreprises, la question connexe de la position des petites et moyennes industries, ainsi que l'élimination des entreprises marginales, enfin les problèmes nombreux et difficiles posés par la reconversion des entreprises et des régions touchées par ces transformations. Il s'agit là de questions extrêmement importantes pour l'avenir du Marché commun, mais comme la plupart de ces aspects seront traités dans le rapport de la commission « Concurrence et dimension des entreprises », nous nous bornerons à formuler deux ou trois remarques plus directement liées à l'incidence des investissements et des coûts de production.

a) Dans un certain nombre de cas, la modification de la structure des coûts de production provoquée par la diminution du travail et l'augmentation du capital dans les industries automatisées fera sentir son influence sur le choix de l'emplacement des nouvelles entreprises. Ainsi, l'absence de main-d'œuvre non qualifiée est un facteur qui perd toujours de l'importance, tandis que la présence de main-d'œuvre qualifiée acquiert une importance croissante, en tant que critère de localisation.

Par contre, le coût de transport des matières premières et d'écoulement des produits finis deviendra sans doute encore plus décisif que par le passé pour les entreprises auto-

matisées des industries lourdes et tendra à accentuer la fixation de ces entreprises en fonction des facilités de communication (principalement ports et voies d'eau). D'un autre côté, l'étroite dépendance des innovations industrielles à l'égard de la recherche scientifique et du savoir-faire technique semble devoir favoriser à l'avenir, en raison de leurs potentialités scientifiques et techniques, les grandes agglomérations urbaines en tant que centres moteurs du dynamisme économique et pôles d'attraction d'usines automatisées.

b) En ce qui concerne la concentration industrielle, la plupart des auteurs sont d'accord pour admettre que les capitaux considérables exigés par les nouvelles techniques de production et les possibilités de financement plus larges dont disposent les grandes entreprises, aussi bien sous forme d'autofinancement que par l'accès au marché des émissions ou le recours au crédit bancaire, auront pour effet d'accélérer l'évolution vers les grandes unités de production et que les petites et moyennes entreprises finiront par disparaître des secteurs où l'automatisation intégrale, qui est pratiquement irréalisable au-dessous d'un niveau de production relativement important, l'emporte de loin sur les installations et méthodes conventionnelles. Par contre, on estime que les petites et moyennes entreprises pourront se maintenir, voire même se développer, non seulement dans le secteur des services, mais aussi dans un certain nombre de branches industrielles où les conditions techniques ou économiques de la production s'opposent à la fabrication de masse dans les grandes usines automatisées.

c) Dans le domaine apparenté des entreprises marginales, l'accélération du progrès technique semble également devoir précipiter l'évolution. Par suite de l'importance des investissements et de la répercussion de ce facteur sur la structure du coût de production, le nombre des entreprises non compétitives augmentera sensiblement et la marginalité de celles qui n'ont pas pu ou voulu faire en temps utile les adaptations indispensables s'en trouvera renforcée. En outre, leur élimination du marché sera hâtée du fait qu'en raison même de leur position marginale elles ne pourront pas réaliser les bénéfices, ni par conséquent disposer des fonds considérables dont la majeure partie doit normalement provenir de l'autofinancement (amortissements et réserves), qui seraient nécessaires pour payer leur modernisation. Une fois le contact perdu, le retard d'investissement et l'effort financier destiné à le combler deviendront rapidement tels qu'il sera le plus souvent impossible à ces entreprises de redresser la situation.

d) On voit par là que les problèmes nombreux et complexes de la reconversion, aussi bien au niveau de l'entreprise que sur le plan régional ne pourront que gagner en acuité à mesure que la localisation et la concentration industrielle, la position des petites et moyennes entreprises, ainsi que les difficultés des entreprises marginales seront elles-mêmes influencées, en général, dans le sens de l'accentuation ou de l'aggravation par l'accélération du progrès technique et les conséquences qui en découlent dans le domaine des investissements. A ce dernier égard, les besoins globaux de la reconversion seront influencés non seulement par le coût élevé des installations nouvelles, mais aussi par le coût social de la réadaptation professionnelle de la main-d'œuvre libérée dans les industries automatisées (investissements immatériels) et par l'accroissement indirect des investissements nécessaires pour l'intégration de ces effectifs dans les branches classiques qui sont encore en expansion ou dans des entreprises nouvelles à créer.

Les responsabilités gouvernementales aussi bien que celles des grandes organisations économiques et sociales seront largement impliquées dans tous ces développements et la nécessité d'interventions efficaces et appropriées, en vue de donner des solutions satisfaisantes aux multiples problèmes posés, s'en trouvera impérieusement accrue, sans préjuger de l'orientation ni de la forme des mesures qui pourront être prises.

e) Enfin, en ce qui concerne le rôle des pouvoirs publics, un secteur où les développements esquissés plus haut entraîneront vraisemblablement une expansion toute particulière sera celui des investissements d'infrastructure économique et sociale. Il s'agit, d'une part, des activités en rapport avec les conditions économiques et techniques de l'industrialisation et de la reconversion (transports et communications, services publics, recherche scientifique et enseignement technique, formation et réadaptation professionnelles, aide financière sous forme de subsides, prêts, dégrèvements fiscaux et autres aux entreprises reconverties ou aux industries nouvelles à créer en vue d'absorber la main-d'œuvre libérée par les secteurs automatisés); cependant que, d'autre part, le relèvement substantiel du niveau général de vie engendré par le progrès technique ne manquera pas d'obliger l'Etat à accroître considérablement ses investissements dans les domaines de la culture et du délassement, des sports, de l'hygiène et de la santé, de l'habitat et du tourisme populaire.

## **CENTRES DE DÉCISION ET CRITÈRES D'INVESTISSEMENT**

La structure des investissements s'est sensiblement modifiée au cours des vingt dernières années en Europe. Les exigences techniques, en particulier la difficulté de financer des équipements de plus en plus massifs et vite désuets, ont conduit à une concentration des entreprises et à une diminution du nombre des centres de décision des investissements. L'ouverture du Marché commun a précipité l'évolution. Les ententes et les fusions se multiplient entre les Six au cours des derniers mois; de la mécanique elles ont gagné d'autres secteurs. En même temps, de grandes firmes internationales ont étendu leur champ d'action dans le Marché commun. Il est pour l'heure impossible de mesurer exactement ce mouvement (<sup>1</sup>), mais le déplacement des centres de décision qu'il provoque entraîne des conséquences sur lesquelles nous reviendrons.

Il est un autre changement de structure qui modifie plus profondément encore la nature et l'orientation des investissements : le développement de l'investissement public. L'importance qu'il occupe aujourd'hui est telle dans les six pays qu'il donne un sens nouveau à la politique d'investissement. Après avoir mesuré ce changement, nous essaierons de préciser les critères d'orientation que les centres de décision adoptent et les tensions qu'ils suscitent.

---

(<sup>1</sup>) On trouvera un recensement partiel, et non quantifié des fusions ou accords entre firmes européennes dans les documents internes de la C. E. E. Ce recensement permet au moins de déceler le sens et le nombre des accords intervenus.

## Centres de décision publics et privés

Dans cette première approche, nous supposons que l'investissement public obéit principalement à des centres de décision publics et réciproquement. L'expression « secteur public » couvre toutefois deux réalités non homogènes, l'une est constituée par l'Etat et les collectivités locales qui effectuent des investissements directs ou des prêts et aides; l'autre par les entreprises publiques qui prennent des décisions concernant leur équipement. Nous examinerons successivement l'importance relative des investissements publics et privés, puis la place des équipements des entreprises publiques.

### *Investissements publics, investissements privés*

Dans les six pays, l'investissement du secteur public représente au moins 20 % de l'investissement total et ses dépenses 15 % du produit national, mais cette importance varie considérablement dans les diverses contrées.

TABLEAU N° 1

#### *Le secteur public dans l'Europe des Six (1)*

		Pourcentage dans l'investissement total	Pourcentage dans la dépense nationale brute
Italie	E. CL. (2)	14	10
	E. P. (3)	6	27
	Total	20	37
France (4)	E. CL.	16	10
	E. P.	5	25
	Total	21	35
Pays-Bas	E. CL.	19	13
	E. P.	4	13
	Total	23	26
Allemagne (R. F.)	E. CL.	16	14
	E. P.	—	—
	Total	—	—
Belgique	E. CL.	12	10
	E. P.	2	10
	Total	14	20

(1) Extrait de l'« Etude sur la situation économique en Europe », Genève 1960, U. N. Ch. 5 P.

(2) E. CL. signifie Etat et collectivités locales.

(3) E. P. signifie entreprises publiques.

(4) Les renseignements sont imparfaits pour la France où ne sont pas incluses certaines entreprises dépendant des collectivités locales, de même que pour la Belgique. Ces éléments d'information concernent l'année 1957.



Le tableau n° 1 montre que le pays dans lequel l'investissement public, entendu au sens d'investissement du secteur public, est le plus important est l'Italie, où il représente 37 % de l'investissement total. Viennent ensuite la France avec 35 %, les Pays-Bas avec 26 %, la Belgique avec 20 %, l'Allemagne se situant probablement immédiatement après la Belgique. Notons qu'en dehors de l'Europe des Six, les pourcentages plus élevés sont observés en Grande-Bretagne, 42 % et en Autriche, 45 %.

Cette disparité de l'importance de l'investissement public est encore plus grande si l'on précise le contenu de cet investissement. Une partie est l'œuvre de l'Etat et des collectivités locales. Une autre des entreprises publiques.

### *Investissements de l'Etat et des collectivités locales et investissements des entreprises publiques*

La comparaison des investissements de l'Etat et des collectivités locales dans les divers pays est rendu possible grâce à une étude publiée par l'O. E. C. E. (1). « L'Etat comprend tous les organismes publics exerçant à l'échelon central ou local une activité (administration, enseignement, défense, service de santé, etc.) autre que celles des organismes compris dans la catégorie des entreprises d'Etat... Il convient d'inclure, en plus des organismes de l'Etat au sens étroit du terme, les organismes de sécurité sociale, s'ils ne font pas déjà officiellement partie de l'Etat... »

Trois éléments sont significatifs de l'intervention du secteur étatique et des collectivités locales dans le domaine des investissements. D'abord le montant de l'épargne brute de ces collectivités qui dénote une tendance de la puissance publique à investir avec ses propres ressources (recettes moins consommation). Bien que ces chiffres soient influencés par la politique conjoncturelle et varient donc d'année en année, l'ordre relatif indiqué par le tableau n° 2 pour l'année 1957 est largement significatif. L'Allemagne occidentale et le Luxembourg sont les pays dont l'épargne publique est la plus forte. Viennent ensuite les Pays-Bas, l'Italie, la France et la Belgique.

Le deuxième chiffre significatif est le montant de l'investissement brut de ces collectivités. Cet investissement qui exclut bien entendu les investissements militaires, est principalement consacré aux routes, à la construction de locaux scolaires et autres équipements nécessaires au fonctionnement des services administratifs. Ce sont le Luxembourg, les Pays-Bas et l'Allemagne qui viennent en tête de ces investissements, l'Italie, la France et la Belgique venant loin en arrière.

Le troisième élément significatif est le montant des transferts en capital qui précise la différence entre les recettes en capital (impôts sur les successions, droits sur les donations, impôt sur le capital, les confiscations, etc.) et les dépenses destinées à subventionner les investissements des entreprises privées ou publiques, à financer les dommages de guerre et les prêts consentis par l'Etat aux autres secteurs. Ces transferts ne sont notables que pour la France et l'Italie, dans la mesure où les Etats de ces pays consentent des aides diverses importantes aux secteurs productifs.

---

(1) « Système normalisé de comptabilité nationale », O. E. C. E., 1958, p. 37, *Statistics of source and Uses of finance, 1948-58*, O. E. C. E., Paris 1960.

On remarque qu'au total si l'épargne brute des Etats et des collectivités locales n'est pas négligeable, l'investissement de l'Etat et des collectivités locales et les transferts en capital consentis au profit du secteur productif restent relativement peu importants, sauf au Luxembourg, en Allemagne et aux Pays-Bas. Les collectivités locales assurent dans l'Europe des Six une part de l'investissement brut à peu près égal au tiers du total.

TABLEAU N° 2

*Epargne brute, investissement brut et transferts nets en capital de l'Etat et des collectivités locales en 1957 (1)*

*En % du produit national brut*

	Epargne brute		Investissement brut		Transferts nets en capital
	A (2)	B (3)	A	B	
Luxembourg	8,5	7,7	5,4	2,5	1,3
Allemagne (R. F.)	7,1	3,7	3,8	1,3	1,6
Pays-Bas	4,6	4,1	4,0	1,3	1,0
Italie	4,0	3,7	1,9	0,6	2,0
France	1,5	2,6	1,8	0,5	2,6
Belgique	1,0	2,4	1,8	0,8	

(1) Source : Etudes sur la situation économique de l'Europe en 1959 (op. cit.) P. 5 P 8.

(2) Les « A » recouvrent les données concernant l'Etat et les collectivités locales.

(3) Les « B » recouvrent les données concernant l'Etat seul.

Les investissements des entreprises publiques n'ont pas, dans les divers pays, la même importance. Il est frappant de constater que les pays dans lesquels l'investissement public brut est relativement élevé, comme l'Allemagne, le Luxembourg ou même les Pays-Bas n'ont pas un secteur public productif important et par là d'investissements importants dans les entreprises publiques. Au contraire, les pays comme la France et l'Italie aux nombreuses entreprises publiques réalisent un équipement public notable de ces entreprises. Il en résulte que la dispersion du volume total de l'investissement public est moins grande que celle de ces composantes (cf. tableau n° 1).

Sans reprendre une analyse détaillée des entreprises publiques dans les divers pays de l'Europe des Six, il est nécessaire d'indiquer dans quels secteurs elles exercent leur activité.

Dans la plupart des pays, l'électricité, le gaz et l'eau, ainsi que les transports ferroviaires et aériens, les services postaux et parfois les télécommunications sont totalement ou en majorité propriété de la puissance publique. En dehors de ces secteurs où l'entre-

prise assure un véritable service public dans une situation de monopole, la place des entreprises publiques est extrêmement diverse. La recherche atomique et la production d'énergie nucléaire relèvent de l'Etat en Italie, en France. Les charbonnages sont totalement, en France, et partiellement, en Allemagne occidentale, en Italie et aux Pays-Bas, propriété publique. La sidérurgie est très largement publique en Italie, très faiblement en Allemagne. Par ailleurs, en Allemagne occidentale, en Italie surtout, l'investissement public est très dispersé entre de multiples branches où sa part est faible. En France, la situation est inverse, l'intervention publique est concentrée dans quelques secteurs-clefs.

On peut donc discerner dans l'Europe des Six trois grandes catégories de centres de décision des investissements. Les investisseurs privés qui forment la majorité, la puissance publique et les collectivités décentralisées, les entreprises publiques. Ces divers centres de décision ont un comportement propre, des critères d'investissement particulier et leur rapprochement au sein de l'Europe des Six ne va pas sans créer des tensions.

### **Critères d'investissement et tensions dans l'Europe des Six**

Une double tension nous paraît se manifester entre les pôles de décision d'investissement, la première entre les entrepreneurs privés et les états et collectivités locales, la deuxième entre les entrepreneurs privés et les entrepreneurs publics.

#### *La tension entre les décisions d'investissement des entrepreneurs privés et les décisions des Etats et collectivités locales*

Les décisions d'investissement des entrepreneurs privés se sont certes modifiées depuis quelques années. La notion du profit s'est transformée et avec elle les décisions d'investissement. Alors que, jadis, le profit du capitaliste s'identifiait avec le gain financier immédiat, celui de l'entrepreneur moderne naît plutôt du développement à long terme de l'entreprise.

Ces changements de comportement des entrepreneurs sont étroitement liés au progrès technique. L'épuisement des anciennes sources d'énergie, la mise au point de nouveaux procédés de production, l'accroissement de plus en plus rapide de la demande rendent les investissements onéreux et massifs. Longtemps avant que les besoins se manifestent, il faut chercher les moyens de les satisfaire. L'énergie atomique ne fournira un appoint important que dans les années 1975, mais il faut dès maintenant entreprendre des recherches. La prévision à vingt ans et plus s'impose, non seulement dans le secteur énergétique, mais dans toutes les branches dites lourdes. La dépendance technique n'est pas seulement une dépendance temporelle avec le futur et le passé, mais aussi spatiale. Le développement des relations interindustrielles n'est pas une mode : elle exprime une réalité propre à notre époque.

Les décisions d'investissement des entrepreneurs privés sont devenues en même temps plus rationnelles.

On peut donc conclure à une tendance générale des décisions d'investissement privé à s'inscrire dans une perspective collective et à long terme d'intérêt général.

Les politiques d'investissement des collectivités publiques sont inspirées par des préoccupations plus globales.

Certes, ces politiques diffèrent dans les six pays au gré de leurs institutions et de leurs conceptions économiques. Mais là où les gouvernements ont le souci d'orienter la politique économique, les critères d'action restent à peu près les mêmes. Nous nous bornerons ici à observer les organismes et les politiques des pays qui, comme les Pays-Bas, la France et, dans une moindre mesure, l'Italie, se sont efforcés, non pas seulement de faire face aux tâches traditionnelles de l'Etat et à encourager d'une façon générale l'expansion et les investissements, mais encore d'orienter la politique économique d'une manière plus étroite, dans les secteurs productifs privés et publics. Aux Pays-Bas, c'est le ministère des affaires économiques et un Comité interministériel qui, assistés du Centraal Planbureau et éclairés des avis du Conseil économique et social, surveillent la réalisation de l'exécution de plans quinquennaux et surtout annuels. En France, le ministère des finances et des affaires économiques, dont fait partie le commissariat au Plan, établit des plans quinquennaux dont l'exécution est contrôlée et ajustée chaque année lors de la préparation d'un budget financier appuyé sur un budget économique. En Italie, l'Istituto per la ricostruzione industriale assure une certaine harmonisation du financement et du développement des nombreuses entreprises dans lesquelles elle détient une participation. L'un des signes de l'intérêt porté par ces pays à l'équilibre économique général est qu'ils insèrent leur budget financier dans des perspectives économiques. Un autre signe est la diversité des moyens d'intervention dont ils usent, et qui vont du permis de construire, seul moyen d'intervention direct, aux subventions et crédits privilégiés accordés aux investissements prioritaires. Mais comment sont décidés les choix ?

Un premier choix concerne l'importance même des investissements d'Etat et des collectivités locales qui seront effectués dans une année donnée. Depuis la grande crise de 1929, les Etats ont conservé l'habitude de faire varier le montant de leurs dépenses directes et aussi des aides en fonction de la situation générale de l'économie. Si, lors de la préparation des budgets, on constate une tendance à la récession dans les secteurs des biens d'investissement, on accroîtra les commandes ou les aides. Même les gouvernements les plus opposés à une intervention généralisée de la puissance publique ont, comme le gouvernement français au cours de l'année 1958, renforcé leurs commandes publiques devant une menace de freinage de la croissance. Mais en dehors de cette adaptation à la conjoncture, peut-on dire qu'il existe des choix conscients des Etats, en ce qui concerne le montant de leurs dépenses d'investissement total ? Il ne semble pas. En réalité, les autorités publiques sont prisonnières du montant de recettes qu'elles ne peuvent pas politiquement dépasser, d'un total de dépenses courantes qu'elles ne savent qu'endiguer, mais non réduire, et de certaines limites à l'impasse budgétaire, limites qu'elles étendent plus ou moins suivant la conjoncture.

Plus précises, sinon plus rationnelles d'un point de vue économique, sont les règles de répartition des crédits d'investissement entre les divers secteurs productifs aux Pays-Bas et en France. Ces pays disposent de modèles économiques généraux traçant, en fonction de certaines données — les unes technologiques, les autres politiques — les conditions de réalisation de situation d'équilibre dans la croissance. Sont en particulier retracés, en fonction d'un équilibre des balances extérieures et du plein emploi, les

objectifs de production par branches. Ces objectifs emportent la réalisation d'un certain niveau d'investissement relativement aisé à préciser dans les secteurs de base, sidérurgie, chimie, transports, énergie. Des transferts publics en capital, des prêts, des exonérations d'impôt tendront à provoquer la réalisation de ces investissements. Sans doute, les fonds destinés à ces investissements productifs vont-ils entrer en concurrence avec ceux destinés aux investissements sociaux. Or, précisément, nous ne disposons pas de critères rationnels pour choisir entre un hôpital et un pont, entre une école et un logement. Tout au plus peut-on proportionner les dépenses de logement au nombre et à la répartition par âge de la population et les dépenses scolaires au nombre des scolarisables. Mais l'arbitrage entre le social et le productif est de l'ordre du politique.

La répartition des fonds entre les diverses régions en vue d'assurer un équilibre régional obéit également à des règles qui ne sont que partiellement rationnelles, malgré les modèles d'emploi régionaux qui sont utilisés aux Pays-Bas et en France.

On peut donc conclure que les collectivités publiques des Six mènent des politiques d'investissement et de transferts publics dont le but, plus net aux Pays-Bas, en France, en Italie, qu'en Allemagne et en Belgique est d'équilibrer, par secteur et par région, le volume total de l'investissement. Il en résulte une certaine correction continue de l'investissement privé par l'investissement des collectivités publiques. Que deviendra cette correction dans le cadre de l'intégration des Six ?

L'intégration européenne remet en cause cet équilibre. En premier lieu, la concentration des entreprises, leur entente au plan européen, ou même la simple tentation de domination du grand marché européen, suscitée par les perspectives d'économie de productions plus importantes, remet en cause l'intervention de la puissance publique sur le volume de l'investissement des divers secteurs.

La grande firme internationale échappe largement aux contraintes souples et aux incitations financières que les Etats occidentaux font peser sur elle; l'exemple du pétrole a montré dans le passé que la soumission aux plans nationaux de telles entreprises était illusoire, à moins d'une nationalisation qui ne fait que supprimer le lien international, c'est-à-dire briser les avantages de la coordination. L'existence de fusions et d'accords, dont nous avons vu l'importance, va petit à petit priver les gouvernements de moyens d'action sur des secteurs de plus en plus nombreux.

La simple recherche de domination internationale, avant même que des ententes soient conclues, prive les gouvernements nationaux de moyens d'intervention. L'automobile en est un exemple. Dans la mesure où les coûts semblent rapidement décroissants dans ce secteur, les firmes tentent aujourd'hui d'écraser leurs concurrents et se livrent à des investissements hors mesure avec l'étendue des marchés actuels et potentiels. D'un point de vue national, aucun gouvernement ne peut encourager un tel gaspillage de force. Mais le risque de perdre, au profit d'autrui, un marché conduit les gouvernements à ne pas freiner et parfois à encourager des surinvestissements, avec tous les risques de chômage qu'ils comportent.

Des accords publics au niveau intereuropéen s'imposent pour assurer une certaine harmonisation entre le développement des investissements. Sans doute, des différences

de conception sur le rôle de la puissance publique dans le développement peuvent opposer les partenaires européens, opposition entre les pays qui, comme les Pays-Bas, la France ou l'Italie tentent d'équilibrer la croissance suivant une vue d'ensemble de l'économie et ceux qui, comme la Belgique ou l'Allemagne se contentent d'intervention à objectifs plus limités. Mais ces conceptions devraient se rapprocher au cours des prochaines années.

### *La tension entre les décisions d'investissement des entrepreneurs publics et privés*

Dans l'Europe des Six, des entreprises publiques et privées vont se trouver en concurrence, alors que leurs décisions d'investissement ne sont pas inspirées par les mêmes motivations.

Sans doute, le fonctionnement d'une entreprise publique n'est pas le même suivant son statut et sa fonction. De l'entreprise, service d'Etat qui assume un service public comme les postes et télécommunications, aux entreprises de droit public ou surtout aux sociétés de droit privé dont les collectivités publiques détiennent la majorité, les règles de gestion varient. Mais toutes les entreprises publiques paraissent soumises à un certain nombre d'obligations.

Les décisions d'investissement des entreprises publiques n'obéissent pas aux mêmes impératifs que celles des entreprises privées.

La mise en concurrence de ces entreprises dans le cadre du Marché commun risque de soulever de difficiles problèmes. Ou les entreprises publiques, face à des entreprises privées dans un même secteur, se verront libérées des obligations qui découlent de leur statut et mèneront la même politique que leurs concurrents privés; elles devraient perdre aussi leurs privilèges. Mais l'appropriation publique n'aurait plus grand sens et les Etats renonceraient difficilement à cet abandon. Ou les Etats renforceront leur aide, mais les conditions de la concurrence risquent d'être faussées. Ici encore des accords intereuropéens devraient mettre fin à une situation qui ne saurait d'elle-même conduire à des ajustements bénéfiques pour les six pays.

### **Conclusions**

La disparité des centres d'investissement entre les Six, loin d'être négligeable, n'est pourtant pas sans laisser des possibilités d'accord.

Il serait certes grave de négliger les causes de désordre et en dernier lieu, de repli à l'intérieur des frontières nationales qui naîtraient d'un développement anarchique d'investissements échappant à la régulation nationale ou de lutte entre entreprises dont les motivations et les moyens d'action sont différents. Mais l'existence d'un secteur public important dans les divers pays devrait permettre des accords sur les modalités d'utilisation des fonds publics, sans remettre en cause les fondements même de la politique financière des Etats et de leurs collectivités décentralisées. Ces accords pourraient porter sur deux points : la définition des objectifs essentiels au développement des secteurs de base

de la Communauté des Six et des fonds publics destinés à obtenir la réalisation de ces objectifs; les règles ou critères de décision auxquelles devraient obéir, en matière d'investissement, les entreprises publiques remplissant des services publics, et qui permettraient un fonctionnement partiellement décentralisé de ces entreprises. On parviendrait ainsi à coordonner, sur certains points fondamentaux, les politiques nationales et à séparer progressivement de points de vue trop étroitement nationaux les politiques d'entreprises publiques dont le développement optimum ne doit plus être calculé en fonction de l'espace d'un, mais de six pays.

## LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

Le financement des investissements dans les pays de la Communauté présente un parallélisme assez frappant dans un certain équilibre, surtout depuis que la France a surmonté ses déséquilibres budgétaires et extérieurs. Ce parallélisme ne doit toutefois nous cacher ni la diversité de certaines situations ni surtout les difficultés qui risquent de survenir dans les divers pays si les besoins de financement extérieurs aux entreprises venaient à augmenter.

### Traits communs des systèmes actuels du financement dans les six pays

Le tableau des sources de capital comparées dans les six pays nous permet de tracer quelques lignes générales.

— *L'autofinancement des entreprises* est une source importante du financement des investissements. On calcule que, dans le secteur productif, il couvre environ 70 % des besoins en capital, sauf au Luxembourg où il couvrirait 90 %. Bien que la situation soit très parallèle dans les cinq pays, l'Allemagne vient en tête, si l'on isole le logement, à tel point que la fiscalité allemande s'efforce de décourager ce mode de financement.

Cet accroissement de l'autofinancement est lié au progrès technique, à la nécessité d'investissements lourds et cette tendance risque de se développer avec la lutte pour la conquête des marchés au sein de la Communauté des Six, et la lourdeur des endettements extérieurs des entreprises. Si certaines fiscalités s'efforcent de la limiter, c'est qu'elle emporte une certaine sclérose des moyens de financement qui tendent à se figer dans les secteurs ou dans les groupes qui les détiennent.

— *L'épargne des particuliers* n'a pas souffert autant qu'on eût pu le craindre des mesures d'égalisation des revenus et des nationalisations intervenues dans la période d'après-guerre. En particulier, l'effacement des classes de propriétaires sans fonction sociale déterminée sinon celle d'épargner a été compensée par l'apparition et le développement de classes de moyens et de grands salariés dont l'épargne est importante, bien que les travaux statistiques ne l'aient pas jusqu'alors quantifiée. Cette évolution des sources de l'épargne devrait encore s'accélérer au cours des prochaines années, au fur et à mesure qu'avec le progrès technique se manifeste une montée des qualifications et des revenus les plus bas.

TABLEAU N° 3

## Compte de capital des économies de la Communauté en 1956

En % du produit national

	Allemagne (R. F.)	France	Italie	Belgique	Pays-Bas
Investissements bruts publics	2,9	2,1	3,2	4,4	3,0
Investissements bruts privés	19,7	16,0	17,6	12,8	22,2
Stocks	1,4	1,1	0,7	0,7	1,9
Balance extérieure	2,2	— 1,8	— 0,3	3,0	— 2,1
<b>Total</b>	<b>26,2</b>	<b>17,4</b>	<b>21,2</b>	<b>20,9</b>	<b>25,0</b>
Excédents publics	8,4	1,5	1,8	1,1	7,1
Amortissements des entreprises	8,7	7,2	8,9	9,4	8,2
Bénéfices non distribués	5,5	3,4	4,4	2,1	4,0
Épargne des particuliers	3,6	5,3	6,0	8,3	5,7
<b>Total</b>	<b>26,2</b>	<b>17,4</b>	<b>21,2</b>	<b>20,9</b>	<b>25,0</b>

Source : Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté, septembre 1958, p. 157. Ce tableau, malheureusement ancien, fait apparaître des disparités aujourd'hui disparues telles que les déficits des balances extérieures en France et en Italie notamment. Il sous-estime également l'excédent budgétaire pour la France.

TABLEAU N° 4

## Moyens de financement des investissements réalisés en France

En %

	1954	1955	1956	1957	1958	1959
Fonds publics	27,5	25	25	23,4	23,4	26,6
Organismes spéciaux :						
Assurances	7,5	9	10	9,3	8,2	8,7
Marché financier	7,5	9	8,5	10,1	10	12,8
Crédit à moyen terme	10,5	11	12,3	13,8	12,4	9,8
Autofinancement et divers	47	46	44,2	43,4	46	42,1
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Cinquième rapport du conseil de direction du Fonds de développement économique et social, Paris. Imprimerie nationale, 1959, p. 11.

L'un des signes du développement de cette épargne est la place prise par les marchés financiers. Cette évolution est sensible en Allemagne et surtout en France (cf. tableau n° 4) où la situation du marché financier est passée de 7,5 à 12,8 % entre 1954 et 1959.



— *Le rôle des Etats dans le financement* est très grand dans les divers pays. Il apparaît mal dans les tableaux publiés ci-dessus. En réalité les pouvoirs publics financent les investissements par des voies multiples que l'on peut regrouper en trois rubriques :

— l'investissement public direct, les transferts en capital, subventions et prêts dont on peut mesurer l'importance à l'aide des éléments publiés au chapitre, centres de décision des investissements;

— l'intervention à travers le financement à long terme qui, dans presque tous les pays, est assurée par des institutions publiques ou semi-publiques, Banque de reconstruction allemande, Crédit national français, Société nationale de crédit pour l'industrie belge, Istituto mobiliare italiano et autres en Italie. Il faudrait en outre mentionner les investissements assurés par les fonds propres d'établissements financiers ou d'assurance devenues propriétés de l'Etat;

— l'intervention à travers la fiscalité qui se manifeste soit sous forme de détaxation des fonds destinés au financement d'investissements, en particulier les facilités accordées pour l'amortissement, soit sous forme d'aménagement de la fiscalité indirecte, comme ce fut le cas avec l'introduction de la taxe à la valeur ajoutée en France.

Toutefois, comme le souligne le Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté de 1958 (pp. 151 et 152), le financement public des investissements n'a pas le même sens dans tous les pays. Si, comme en Allemagne, un très large excédent des finances publiques permet de financer directement les investissements et même de dégager une épargne publique importante, cette intervention n'a pour but que d'assurer des ressources aux entreprises et n'a aucun effet inflationniste : bien au contraire, l'existence d'une thésaurisation publique permet aux banques de faire un crédit très large qui, ailleurs, serait inflationniste. Si, au contraire, comme en France et surtout en Belgique, le financement des investissements publics est assuré soit par un appel à la Banque d'émission, soit surtout par des emprunts émis en concurrence avec les autres demandeurs sur le marché financier, le rôle de la puissance publique est d'orienter les investissements plus que d'en permettre de nouveaux. La concurrence auprès de l'épargne privée, qui est alors insuffisante, est largement inflationniste.

### **Financement et progrès technique : situation propre à certains pays**

La situation française actuelle est caractérisée par une pénurie des moyens de financement des entreprises liées à une baisse légère de l'autofinancement, à une insuffisance des ressources publiques et de l'épargne privée. La baisse de l'autofinancement est d'autant plus étonnante que la fiscalité tend à défavoriser la distribution des revenus par les entreprises et donc à encourager leur placement direct. Il faut l'attribuer à l'affaiblissement des marges bénéficiaires nettes des entreprises.

L'insuffisance des ressources publiques reste particulièrement nette malgré la limitation de l'impasse et donc des dépenses publiques intervenues en 1958. La dépense d'investissement public n'est couverte qu'en partie par l'excédent des recettes sur les dépenses courantes. La concurrence entre les appels publics et les autres recours auprès

de l'épargne privée reste sensible, malgré l'élargissement de cette épargne. L'insuffisance de celle-ci se marque au taux d'intérêt à long terme qui reste encore aux environs de 9 %, dès qu'il ne s'agit plus de crédit privilégié.

La situation allemande ne paraît pas présenter actuellement les mêmes caractéristiques. Le surplus des finances publiques et de la balance des paiements, l'importance de l'autofinancement ont assuré aux investissements allemands des ressources sans inflation; ces ressources sont encore assez abondantes pour que le relèvement des taux d'intérêt (hausse à 5 % du taux de l'escompte fin 1959 — début 1960) n'ait pas freiné sensiblement le rythme des investissements. Toutefois, la pénurie de main-d'œuvre et la hausse des salaires réels, qui dépasse 4 % l'an en Allemagne, pourraient contribuer à abaisser les marges bénéficiaires brutes et l'autofinancement dans la République fédérale. La forte augmentation de la demande globale pourrait conduire à une situation légèrement inflationniste qui risquerait d'aggraver les conditions de financement des investissements.

En Italie, l'importance du chômage ou plus exactement de la réserve de main-d'œuvre (plus de 1 500 000 chômeurs inscrits en mai sur les listes des bureaux de placement) contribue à préserver ce pays des hausses de salaires rapides. Les marges d'autofinancement des entreprises y apparaissent élevées et aucun mouvement inflationniste des prix et des traitements ne paraît les menacer. Par ailleurs, les ressources de financement extérieur semblent devoir augmenter au cours des prochaines années.

### **Croissance et endettement des entreprises**

La situation actuelle et les prévisions relativement optimistes faites sur le développement des économies de la Communauté <sup>(1)</sup>, et la croissance des investissements, ne doit pas faire oublier qu'ils peuvent être remis en cause par une pénurie de moyens de financement. Dès maintenant, on peut craindre que le développement ne soit pas aussi rapide qu'il pourrait l'être, en raison de la lourdeur des charges qu'il entraîne pour les entreprises. Deux éléments pourraient entraîner des besoins de financement plus grands que par le passé. Le premier serait un accroissement du rythme de progrès de l'économie actuelle, accroissement qui, du point de vue de la compétition pacifique, peut paraître souhaitable; il entraînerait fatalement des investissements plus rapides et par là même de nouveaux moyens de financement. Le deuxième est la pénurie relative de main-d'œuvre que l'Europe risque de connaître au cours des prochaines années et dont elle ressent dès aujourd'hui les prémisses; cette pénurie restreint nécessairement les marges d'autofinancement en provoquant une hausse des salaires. Où trouver de nouveaux moyens de financement ?

Si l'on admet que, spontanément, les marges d'autofinancement ne peuvent croître, l'entreprise doit faire appel à des sources de financement extérieur et spécialement à l'épargne des particuliers. Or, celle-ci paraît se développer dans les divers pays d'Europe à une cadence qu'il est difficile d'accélérer en raison de la stabilité des propensions à

---

(1) Cf. Les projections établies par la C. E. C. A. et la Commission économique de Bruxelles qui prévoient des croissances de l'ordre de 5 % pour la prochaine décennie, sans référence d'ailleurs aux équilibres financiers.

épargner. Une redistribution des revenus entre milieux sociaux contribuerait peut-être à accroître cette propension, mais elle supposerait des révolutions pour être réalisée sur une courte période. Tout au plus peut-on penser à un déplacement de l'épargne de certains placements non productifs comme le logement vers des emplois plus productifs. Mais qui prendrait alors le relai de l'épargne-logement ? Une réforme des circuits financiers permettrait certainement d'augmenter marginalement le montant de cette épargne; étant donné le mécanisme hautement défectueux qui consiste à donner aux particuliers prêteurs des taux d'intérêt qui n'atteignent souvent pas la moitié des taux demandés aux emprunteurs, les particuliers sont assez découragés par les mécanismes des intermédiaires financiers. Mais cette réforme n'entraînerait probablement pas un mouvement de la propension à épargner suffisant pour accroître massivement l'offre et faire baisser les taux d'intérêt.

Car les entreprises se refusent à dépasser un certain pourcentage d'emprunt extérieur (estimé à environ 30 % du capital investi) pour financer leurs équipements, en raison des charges très lourdes de remboursement et d'intérêt que, dans les conditions actuelles, ces opérations font peser sur elles. Seules des baisses sensibles des taux d'intérêt à long terme pourraient changer leur comportement. Sinon, elles auront tendance à plafonner leurs investissements.

Si l'épargne des particuliers ne peut modifier sensiblement cette situation, les pouvoirs publics semblent également assez mal placés dans les circonstances actuelles. Un allègement fiscal des charges qui frappent les bénéfices des entreprises permettrait une augmentation de l'autofinancement. Mais, en dehors de la situation particulière du budget allemand qui dispose d'amples excédents, aucun des pays de la Communauté ne peut se payer le luxe de se priver de ressources fiscales importantes. Les Etats pourraient également accroître leurs crédits publics à bas taux d'intérêt aux entreprises des secteurs de base. Mais ici encore, hors du cas allemand, toute extension importante de ce crédit suppose une concurrence avec les demandeurs privés de l'épargne et risque d'être inflationniste.

En conclusion, on peut constater que devant les risques d'une insuffisance et d'un prix trop élevé des moyens de financement, les pays de la Communauté ne disposent, pris isolément, que de moyens autoritaires, tels que le recours à une épargne forcée plus abondante; la réforme des circuits financiers, indispensables, certes, ne leur procurera que des ressources limitées.

Une harmonisation de leurs politiques leur permettrait d'aller plus loin.

### **Harmonisation et moyens de financement**

Nous n'insisterons pas ici sur les avantages réels d'une politique coordonnée entre les divers Etats. Signalons simplement que de grandes unités privées et une politique publique commune évitant les luttes désordonnées d'oligopoles permettraient de réaliser des économies sensibles de moyens d'équipement et donc de financement (1).

---

(1) On peut songer au surinvestissement qui se produit aujourd'hui dans le domaine du pétrole et de l'automobile.

Une première étape pourrait consister à réaliser des politiques communes de taux d'escompte pour décourager les mouvements de capitaux flottants qui se produisent entre les différentes places et détournent les placements stables. L'expérience de ces dernières années a montré l'importance de ces mouvements.

Une étape ultérieure pourrait concerner la réglementation des capitaux étrangers dans les divers pays. La possibilité de se réfugier à l'étranger contre la fiscalité ou les mesures d'intervention diverses de son propre pays conduit à une stérilisation de capitaux qui nuit au financement des investissements dans la Communauté.

Enfin, la réalisation d'investissements publics communs conduirait à une économie de moyens de financement, par rapport à la diversité des initiatives prises jusqu'alors par les divers Etats.

## **POLITIQUE D'INVESTISSEMENTS**

### **Augmentation des besoins en capitaux**

Dans la mesure où, en dehors de l'action directe de l'Etat dans son domaine propre des investissements économiques et sociaux d'infrastructure, les moyens mis en œuvre par les pouvoirs publics pour influencer les investissements industriels ressortent essentiellement de la politique financière, deux aspects principaux sont à examiner : la formation de l'épargne et les mesures susceptibles de la stimuler, d'une part; la canalisation de cette épargne vers les différents secteurs de l'investissement, d'autre part. Quoiqu'il soit malaisé de se prononcer de façon certaine sur la question de savoir si les récents progrès techniques entraîneraient une augmentation relative des dépenses en capital comparativement au volume de la production, on peut affirmer avec certitude que, compte tenu des conditions d'application industrielle actuelles ou entrevues des récentes découvertes scientifiques, le niveau absolu ou le volume global des investissements nécessaires pour permettre la pleine réalisation de ces possibilités techniques augmentera considérablement au cours des prochaines années. Dès lors, les ressources financières qu'il faudra dégager pour rencontrer ces besoins accrus devront également augmenter dans une forte proportion.

### **Rôle de l'amortissement et de l'épargne**

Dans l'appréciation des problèmes de la couverture des besoins en capitaux, c'est ce montant global des ressources dégagées par l'amortissement et l'épargne qui revêt la plus grande importance, puisqu'il limite ou définit le total des investissements annuels bruts. Or, ce dernier chiffre représente, en matière de formation de capital, la seule réalité connue de façon concrète et précise, tout en jouant un rôle décisif dans le comportement et les résultats du système économique, tandis qu'il est très difficile de départager les investissements bruts entre investissements de remplacement et investissements d'expansion.

On peut tout d'abord se demander si le volume des ressources financières disponibles sera suffisant pour faire face aux besoins d'investissements fortement accrus que les

nouvelles techniques de production ne manqueront pas de provoquer pendant les années à venir.

Il est étonnant de constater qu'un assez grand nombre d'auteurs et de rapports, qui ont examiné ce problème, semblent plutôt minimiser les difficultés que le financement de progrès techniques pourrait entraîner. Le Livre blanc britannique sur l'automatisation (1) par exemple, considère qu'il n'y aura pas de pénurie de capitaux au sens macro-économique (in terms of national accounts) pour financer les nouveaux investissements suscités par le progrès technique et que, dans une économie en expansion, les grandes entreprises trouveront aisément toutes les ressources nécessaires pour couvrir leurs dépenses en capital par leurs propres moyens ou par le recours au marché; tout au plus pourrait-on craindre quelques difficultés du côté des petites entreprises dont la surface et les capacités d'emprunt sont limitées.

Le rapport des experts de la Commission économique pour l'Europe est au contraire beaucoup plus nuancé, lorsqu'il écrit : « La principale question qui se pose pour l'automatisation dans l'immédiat est la suivante : dans quelle mesure les possibilités générales d'investissement seront-elles un obstacle majeur au développement de l'automatisation et à son application. Les données que l'on possède font penser qu'il n'y aura peut-être pas de difficultés de ce côté, mais il est impossible, pour le moment, de se prononcer de façon définitive. Le problème de l'investissement dans l'automatisation devra vraisemblablement être résolu à l'aide d'une politique d'investissement mûrement étudiée et fondée sur les résultats à longue échéance et non sur la rentabilité dans l'immédiat. » (2)

En ce qui concerne les possibilités globales de financement, on peut observer que si la demande de capitaux est appelée à progresser sensiblement au cours des prochaines années, l'offre tendra également à augmenter spontanément, mais, quoi qu'il en soit, il nous paraît téméraire de conclure sans plus que le progrès technique et les mécanismes spontanés de l'économie de marché portent en eux-mêmes les facteurs qui permettraient de disposer, pour ainsi dire automatiquement, de toutes les ressources nécessaires pour épuiser complètement les possibilités offertes par les récents progrès scientifiques et technologiques. D'autant plus que la réalisation de ces potentialités économiques doit évidemment s'entendre dans l'optique de l'égalité existante entre l'épargne et l'investissement si l'on veut que le processus du progrès s'accomplisse dans la stabilité.

### **Adaptation des modalités de placement aux exigences spécifiques du financement**

Parallèlement à la question de savoir si le volume global de l'épargne sera suffisant pour satisfaire l'ensemble des besoins en capitaux et ne constituera pas ainsi un frein à l'épanouissement du progrès technique, se pose le problème de l'adaptation de l'épargne et de ses modalités de placement aux exigences spécifiques du financement des investis-

---

(1) Cf. Automation. Department of Scientific and Industrial Research. Her Majesty's Stationery. London, 1956.

(2) Cf. Les projections établies par la C. E. C. A. et la Commission économique de Bruxelles.

sements, car les divergences de structure entre l'offre et la demande des capitaux peuvent également freiner la pleine matérialisation des potentialités économiques. Il faudra surtout voir si l'épargne disposée à assumer les risques d'entreprise sera suffisante pour répondre aux besoins en « venture capital » que postulent essentiellement les investissements d'innovation.

Ce problème s'est fait sentir avec acuité dans la plupart des pays depuis la fin de la guerre. D'une part, les entreprises ont besoin d'un minimum de moyens propres pour assurer l'équilibre et la souplesse de leur structure financière. De l'autre côté, les causes profondes qui ont abouti à une raréfaction des capitaux de participation sont presque toujours les mêmes : rendement relativement faible des placements en actions par suite des dispositions fiscales et de l'ampleur de l'autofinancement, développement de la petite épargne et de l'épargne institutionnelle, importance des capitaux formés ou absorbés par les pouvoirs publics.

L'autofinancement joue à cet égard un rôle essentiel, car c'est précisément grâce à l'autofinancement que l'approvisionnement de l'économie en capitaux à risque d'entreprise est demeuré malgré tout relativement ample et que des solutions satisfaisantes ont ainsi pu être données, dans la plupart des pays du Marché commun, aux problèmes du financement des investissements, qu'il s'agisse de la reconstruction, de la modernisation ou de l'expansion.

L'autofinancement présente en outre l'avantage de convenir spécialement aux besoins des investissements de progrès, de sorte que le recours à l'autofinancement demeure presque la seule possibilité dans ce cas.

De plus, ces fonds permettent souvent de financer non seulement les simples renouvellements, mais encore de couvrir une partie des besoins de modernisation et même d'expansion. C'est notamment le cas pour la plupart des industries en développement structurel, qui se trouvent d'habitude à l'avant-garde du progrès technique.

Un autre avantage de l'autofinancement réside dans le fait qu'il peut prendre assez rapidement le relais des capitaux extérieurs lorsque des investissements ont dû être financés à l'origine par des crédits à moyen terme. Il permet ainsi aux entreprises d'éviter de s'endetter trop à long terme et de réduire les charges financières fixes souvent fort lourdes qui en résultent et qui ne favorisent guère le dynamisme industriel. Cette méthode suppose toutefois que les dispositions fiscales autorisent un amortissement accéléré des investissements et que le bénéfice après taxation demeure suffisant pour pratiquer un autofinancement substantiel.

Signalons encore que ce dernier constitue presque le seul moyen de financer les investissements immatériels. Il en est notamment ainsi pour la totalité des dépenses de recherche, de développement de prototypes, etc., du moins lorsqu'elles sont supportées par l'industrie elle-même. Dans ces cas, le recours aux capitaux d'emprunt est pratiquement exclu. Il va sans dire que la nécessité du financement par fonds propres s'applique a fortiori pour les pertes subies sur les installations anciennes du fait des investissements de progrès.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que l'autofinancement ait pris dans tous les pays du Marché commun une extension aussi vigoureuse après la seconde guerre mondiale.

### **Traitement fiscal des amortissements et des bénéfices réservés**

Les considérations qui précèdent font ressortir l'importance fondamentale que présente, du point de vue de la promotion du progrès économique et technique, l'adoption par les pouvoirs publics d'une attitude judicieuse à l'égard de l'autofinancement, aussi bien pour les amortissements que pour la réservation des bénéfices. Cette politique concerne principalement le traitement fiscal des amortissements et l'imposition différentielle des bénéfices réservés par rapport à ceux qui sont distribués.

En matière d'amortissement, les exigences actuelles du progrès technique et du dynamisme économique plaident largement en faveur de l'application de règles permettant d'amortir rapidement les installations et outillages, surtout lorsqu'il s'agit d'innovations. Les systèmes d'amortissement dégressif ou accéléré conviennent d'autant mieux aux investissements de progrès que, dans ces cas, les incertitudes et les risques sont les plus grands durant les premières années. Par ailleurs, une large compréhension s'impose également à l'égard des dépenses de recherche, y compris les immobilisations, lesquelles devront, en fait être traitées dans la plupart des cas comme des charges courantes. D'un autre côté, il importe cependant de veiller à ce que la politique d'amortissements ne conduise pas à de véritables gaspillages de ressources. Ce danger n'est nullement imaginaire, car l'argument que « c'est le fisc qui paie » peut facilement inciter à des imprudences et même à des exagérations.

Le problème du traitement fiscal des bénéfices réservés est encore plus délicat. Sous ce rapport, les pouvoirs publics doivent tenir compte à la fois de leurs propres besoins budgétaires, des raisons structurelles qui peuvent militer en faveur d'une politique visant à promouvoir l'expansion en favorisant l'autofinancement globalement pour certaines catégories d'investissements, et enfin des nécessités de la politique conjoncturelle qui peuvent amener le gouvernement à freiner ou à stimuler les investissements suivant les phases du cycle économique. Dans l'après-guerre, un grand nombre de pays ont, dans le cadre de leurs politiques de reconstruction ou d'industrialisation, favorisé l'autofinancement en avantageant fiscalement les bénéfices réservés, soit directement par des taux d'imposition différentiels, soit indirectement en taxant une seconde fois les dividendes comme revenu des actionnaires. On trouve également des applications de ces systèmes dans les pays du Marché commun depuis quelques années; cependant, certains pays, en vue de freiner un autofinancement jugé excessif et de ranimer le rôle traditionnel du marché des capitaux en tant qu'instrument de financement des investissements, ont délibérément appliqué un traitement fiscal plus avantageux à la distribution des dividendes, au détriment des bénéfices mis en réserve. L'exemple de l'Allemagne fédérale, où les bénéfices réservés sont actuellement taxés à 51 %, contre 15 % d'impôts seulement sur les bénéfices distribués, est significatif à cet égard.

Parfois les avantages fiscaux ont été subordonnés à la condition de réinvestissement des bénéficiaires, soit indistinctement, soit dans certains secteurs ou régions, soit encore pour des objectifs ou des catégories déterminées de biens de production. Du point de vue de la promotion du progrès technique, ce sont ces dernières méthodes, en permettant des discriminations judicieuses, qui offrent le plus d'intérêts.

Il en est de même lorsque les dégrèvements fiscaux s'appliquent directement aux investissements eux-mêmes, soit dans leur totalité, soit à un supplément d'investissements par rapport à une période de référence, le bénéfice imposable de l'entreprise ou l'impôt lui-même étant réduits en fonction du montant des investissements effectués dans les conditions prévues. De telles dispositions, qui ont été introduites à diverses reprises, permettent également des discriminations selon la nature des investissements qu'on désire avantager. On peut aussi tenir compte des risques et des mérites particuliers des investissements qu'on veut favoriser, notamment les produits et les procédés nouveaux.

### **Subsides et octroi de crédits**

L'action stimulatrice des pouvoirs publics peut encore prendre la forme de subsides d'octroi de crédits à long terme avec ou sans garantie d'Etat, de réductions du taux d'intérêt sur les avances accordées pour des investissements déterminés, etc., mesures dont les effets sont le plus souvent similaires aux dégrèvements fiscaux. Là aussi existe la possibilité de réserver un traitement approprié à certains investissements, en fonction des besoins spécifiques du progrès technique et du dynamisme économique. C'est ainsi que, dans la plupart des pays, les investissements dans les centrales atomiques et les industries connexes, dans la mesure où ils n'étaient pas directement effectués ou financés par les pouvoirs publics, ont bénéficié de tels traitements préférentiels.

### **Aides à la recherche industrielle**

Enfin, la contribution de l'Etat à la promotion du progrès technique s'est manifestée par une intervention croissante, au cours de ces dernières années dans les dépenses de recherche scientifique et industrielle, soit en l'organisant lui-même, soit en accordant des aides substantielles aux entreprises privées effectuant des travaux qui intéressent la défense nationale, la santé publique ou d'autres domaines d'importance primordiale. Les organes des Communautés européennes se sont résolument engagés dans la même voie dans leurs sphères d'activité respectives.

Si la plupart des mesures et possibilités mentionnées ci-dessus en vue de promouvoir et d'orienter l'épargne ou les investissements, de façon à encourager le progrès technique et de stimuler le dynamisme économique, ont en général été appliquées dans les différents pays du Marché commun, on constate pourtant que les méthodes et les moyens mis en œuvre l'ont souvent été dans des sens divergents. Même si l'on fait abstraction des inconvénients qu'une telle action en ordre dispersé comporte sous l'angle de la saine concurrence, entre les partenaires de la Communauté une coordination des politiques nationales



appliquées en ces matières, dans un esprit et selon des principes directeurs communs, apparaît comme éminemment souhaitable dans l'intérêt d'une intégration harmonieuse des économies des pays en cause. Les organes exécutifs des Communautés européennes pourraient jouer à cet égard un rôle extrêmement précieux.

TABLEAU N° 5

## Epargne et moyens globaux de financement

	1948	1949	1950	1951
<i>Allemagne (R. F.)</i>				
(en milliards de DM)				
1. Epargne				
Ménages	.	.	2,04	2,31
Entreprises	.	.	4,67	7,55
Etat	.	.	3,44	6,06
			<b>Total (a)</b>	<b>10,15</b>
				<b>15,92</b>
2. Provisions d'amortissements				
Entreprises	.	.	9,66	11,42
Etat	.	.	0,42	0,50
			<b>Total (b)</b>	<b>10,08</b>
				<b>11,92</b>
			<b>Total général (a + b)</b>	<b>20,23</b>
				<b>27,84</b>
<i>Belgique</i>				
(en milliards de FB)				
1. Epargne				
Ménages	10,6	22,6	15,7	33,6
Entreprises	3,0	3,5	0	0,4
Etat	1,2	-1,4	-1,3	-4,4
			<b>Total (a)</b>	<b>14,8</b>
				<b>24,7</b>
				<b>14,4</b>
				<b>38,4</b>
2. Provisions d'amortissements				
Entreprises	31,3	32,8	33,5	38,5
Etat	4,1	4,0	4,0	4,7
			<b>Total (b)</b>	<b>35,4</b>
				<b>36,8</b>
			<b>Total général (a + b)</b>	<b>50,2</b>
				<b>61,5</b>
				<b>51,9</b>
				<b>81,6</b>
<i>France</i>				
(en milliards de FF)				
1. Epargne				
Ménages	.	604	639	568
Entreprises	.	462	539	831
Etat	.	-146	-176	-164
			<b>Total (a)</b>	<b>.</b>
				<b>920</b>
				<b>1 002</b>
				<b>1 235</b>
2. Provisions d'amortissements				
Entreprises	.	718	776	1 013
Ménages	.	147	156	201
Etat	.	15	16	21
			<b>Total (b)</b>	<b>.</b>
				<b>880</b>
				<b>948</b>
			<b>Total général (a + b)</b>	<b>.</b>
				<b>1 800</b>
				<b>1 950</b>
				<b>2 470</b>

*dans les pays du Marché commun*

1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
4,34	5,43	6,66	6,88	7,03	11,10	12,72	14,33
8,38	5,77	7,80	13,59	14,75	13,96	13,27	13,94
8,03	10,76	11,89	14,08	15,55	14,79	13,44	16,64
20,75	21,96	26,35	34,55	37,33	39,85	39,43	44,91
12,75	12,82	12,97	14,10	15,83	17,53	19,00	19,80
0,56	0,58	0,61	0,66	0,72	0,79	0,85	0,90
13,31	13,40	13,58	14,76	16,55	18,32	19,85	20,70
34,06	35,36	39,93	49,31	53,88	58,17	59,28	65,61
28,00	29,8	37,3	37,7	50,7	48,00	62,6	.
4,7	3,6	1,1	3,1	3,5	2,6	— 0,6	.
— 1,6	— 5,5	— 7,8	— 3,9	— 2,6	2,8	— 14,8	— 20,5
31,1	27,9	30,6	36,9	51,6	53,4	47,2	.
43,1	44,1	45,5	47,7	51,1	58,00	61,8	64,0
5,6	6,2	6,7	7,2	7,9	9,2	9,6	9,4
48,7	50,3	52,2	54,9	59,0	67,2	71,4	73,4
79,8	78,2	82,8	91,8	110,6	120,6	118,6	.
741	652	699	980	870	958	966	.
621	421	650	804	811	1 022	1 043	.
62	8	— 78	— 12	159	150	— 391	.
1 424	1 081	1 271	1 772	1 840	2 130	1 618	.
1 205	1 215	1 230	1 254	1 335	1 450	1 623	.
240	240	247	258	284	321	361	.
25	25	26	27	29	29	31	.
1 470	1 480	1 503	1 539	1 648	1 800	2 015	.
2 894	2 561	2 774	3 311	3 488	3 930	3 633	.

	1948	1949	1950	1951
<i>Pays-Bas</i>				
(en millions de Fl)				
1. Epargne				
Ménages	— 627	— 800	— 675	— 269
Entreprises	553	911	980	1 196
Etat	909	1 603	1 691	1 860
Total (a)	835	1 714	1 996	2 787
2. Provisions d'amortissements				
Entreprises	1 545	1 637	1 766	2 086
Etat	103	105	110	129
Total (b)	1 648	1 742	1 876	2 215
Total général (a + b)	2 483	3 456	3 872	5 002
<i>Luxembourg (Grand-duché)</i>				
(en millions de FL)				
1. Epargne				
Ménages	.	.	1 046	1 549
Entreprises	.	.	.	.
Etat	.	.	.	.
Total (a)	.	.	.	.
2. Provisions d'amortissements				
Entreprises	.	.	.	.
Etat	.	.	.	.
Total (b)	.	.	.	.
Total général (a + b)	.	.	.	.

(<sup>1</sup>) Source: Centraal economisch plan.

1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
— 87	703	1 517	2 570	1 890	2 650		
					4 480	4 760	5 250 (1)
803	1 227	15 35	1 480	1 330	1 530		
					1 540 (1)		
2 342	1 846	1 418	1 100	1 650	1 840	1 300 (1)	1 300 (1)
3 232	3 776	4 470	5 150	4 870	6 020	6 060 (1)	6 550 (1)
2 293	2 293	2 361	2 480	2 700	3 000	3 140	3 260
140	140	147	150	170	190	200	210
2 433	2 443	3 508	2 630	2 870	3 190	3 340	3 470
5 665	6 209	6 978	7 780	7 740	9 210	9 400	10 020
1 205	1 635	1 764	1 737	1 778	1 858	2 096	
989	— 706	50	357	271	105	— 426	
1 698	1 162	301	595	1 189	1 367	686	
3 892	2 091	2 115	2 689	3 238	3 330	2 356	
1 945	1 893	2 046	2 179	2 686	2 929	2 926	
373	483	382	391	424	490	584	
2 318	2 376	2 428	2 570	3 110	3 419	3 510	
6 210	4 467	4 593	5 259	6 348	6 749	5 866	

## Conclusions

Le rapport a été favorablement accueilli dans son ensemble par tous les membres du groupe.

Les membres du groupe ont repris un certain nombre de points traités dans le rapport et insisté sur quelques aspects qui, à leur avis, méritaient un examen plus approfondi.

Un premier point concerne l'importance donnée à l'autofinancement en tant que moyen de financement des investissements de progrès. Si l'autofinancement a, en fait, une part de plus en plus importante dans les investissements de progrès, il présenterait, aux yeux de certains, divers inconvénients; en premier lieu, celui d'infliger une épargne forcée aux consommateurs et aux salariés, en poussant à une certaine augmentation des prix, en ayant tendance à réduire la part des salariés dans le revenu national; en second lieu, celui de figer les investissements dans des secteurs et des lieux déterminés, et d'éliminer largement la fonction régulatrice des marchés de capitaux en tant que mécanisme de répartition optimale des ressources en capitaux.

On a également attiré l'attention sur le fait que l'augmentation des revenus et les modifications pouvant intervenir dans leur répartition à la suite du développement économique peuvent amener à envisager le recours à certaines formes nouvelles d'épargne et de financement.

Un autre point concerne la coordination des investissements dans les secteurs publics et privés. On a insisté sur la nécessité d'une telle coordination au niveau de la Communauté, en particulier pour l'infrastructure et certains grands secteurs de base. On a insisté également sur la nécessité d'étudier les problèmes spécifiques du financement du développement nucléaire.

Une certaine définition des objectifs au niveau européen permettrait d'éviter les dangers de suréquipement et de gaspillage qui pourraient se produire dans certains secteurs. Une telle définition d'objectifs globaux serait également susceptible de favoriser une politique de régularisation conjoncturelle à l'échelon européen et de dessiner les grandes infrastructures dans l'espace européen, notamment dans les secteurs des transports et de l'énergie.

Cette régularisation irait dans le sens des préoccupations de ceux qui s'intéressent aux problèmes de la localisation et de la reconversion géographique et sectorielle.

Enfin, pour conclure, on a reconnu la nécessité d'arriver à une harmonisation fiscale. Il conviendra, en outre, d'arriver à un aménagement du statut des sociétés. Enfin, la mise en œuvre d'une telle politique de coordination nécessite le rassemblement d'un matériel

statistique plus homogène et plus complet en matière d'investissement et de financement.

Les points essentiels des problèmes progrès technique, Marché commun et investissements retenus par les membres du groupe pour une étude plus approfondie à l'échelle des Communautés européennes sont les suivants :

1. Autofinancement,
2. Coordination et animation des investissements au niveau des Communautés européennes,
3. Méthodes spécifiques de financement du développement nucléaire,
4. Distribution des revenus,
5. Harmonisation des législations,
6. Localisation et reconversion.





## SALAIRES

*Rapporteur* : F. SELLIER

*Co-rapporteurs* : G. BOMBACH  
P. MERLI BRANDINI  
D. SCHOUTEN

### POLITIQUE DES SALAIRES ET MARCHÉ COMMUN

#### Situation de fait et énoncé du problème

Jusqu'à nos jours le progrès technique s'est implanté par vagues irrégulières interrompues de récessions ou de crises. Le progrès social a fait de même. Si, sur la longue période, le niveau de vie et les salaires réels semblent avoir progressé de pair avec la productivité, il n'en a pas été ainsi dans la courte période. De nombreux économistes ont examiné cette question et il a été constaté, pour les Etats-Unis par exemple, que de 1920 à 1929, le progrès du revenu national réel fut accompagné de grands accroissements de profits, mais non d'un accroissement du revenu réel des travailleurs, phénomène qui peut avoir contribué à la grande dépression des années suivantes <sup>(1)</sup>.

Dans la mesure où cette observation est juste, les problèmes de répartition n'apparaîtraient plus — contrairement à une présentation fréquente — comme les simples résultats du déroulement du processus de production mais comme des conditions de la régularité de ce processus dans la courte période.

Heureusement, de 1950 à 1960, les circonstances ont été très différentes. Dans tous les pays du Marché commun, on constate un accroissement relativement parallèle du revenu national réel et du revenu réel des travailleurs.

---

(1) Par exemple, M. Ezekiel, *American Economic Review*, 1956.

Mais un autre inconvénient plus ou moins important selon les pays, est apparu : cette synchronisation ne s'est produite qu'au prix d'une augmentation continue des prix.

Une telle évolution est fâcheuse d'un point de vue strictement économique d'autant plus que les mouvements de prix ont été inégaux selon les pays :

— Dans un système de changes fixes, les variations du pouvoir d'achat relatif des monnaies nationales entraînent des déséquilibres, positifs ou négatifs de la balance des paiements et introduisent ainsi un facteur d'instabilité dans les économies nationales,

— Les hausses des prix permettent de maintenir des situations économiques (firmes marginales) qui disparaîtraient sans elles. Ainsi, la croissance est retardée et une force de travail improductive n'est pas disponible pour des secteurs déficitaires en main-d'œuvre.

Une telle évolution est également très fâcheuse d'un point de vue social car les titulaires de revenus fixes tendent à être de plus en plus défavorisés (il en est ainsi des pensionnés, des salariés comme des détenteurs d'obligations d'Etat, etc.). Ces groupes défavorisés par les hausses de prix tentent de réduire leurs désavantages par des revendications. Ils essaient d'anticiper les hausses prévisibles comme de compenser les hausses passées.

C'est un fait que la croissance relativement parallèle du revenu national et du revenu réel des travailleurs n'a pu se réaliser qu'avec ces divers inconvénients.

Les auteurs du présent rapport estiment qu'il est important d'examiner à fond les causes de cette évolution dans les divers pays, du point de vue de l'équilibre intérieur comme de l'équilibre international.

### *Facteurs démographiques et marché du travail*

La hausse des salaires nominaux dans les six pays a été alimentée par une conjoncture du marché du travail généralement favorable aux salariés. Sauf en de brèves périodes de récession (1949; 1952-1953; 1958) plus ou moins ressenties selon les pays, le manque d'ouvriers qualifiés a été la règle. Cette rareté a été moins ressentie pour les ouvriers spécialisés ou les manœuvres. Il en est résulté une réouverture de l'éventail des salaires, aussi bien entre les régions qu'entre les occupations. Ce phénomène est surtout apparu après les grandes vagues inflationnistes de 1945-1947 et 1951, pendant lesquelles « l'illusion monétaire » avait joué. La rareté du facteur travail a cependant été moins ressentie en Allemagne que dans les autres pays, par suite de l'immigration considérable qui a caractérisé ce pays.

En France, aux Pays-Bas et en Italie, de sensibles accroissements d'effectifs sur le marché du travail sont prévus au cours des prochaines années. Ces pays se préoccupent de créer des emplois nouveaux. Les facteurs purement démographiques expliquent cet accroissement, mais aussi la diminution régulière de la population active primaire. Si la croissance économique se poursuit, on peut estimer que ce mouvement du secteur primaire vers les deux autres continuera également. Il est donc possible que la rareté de main-d'œuvre diminue dans les prochaines années, dans les pays considérés.

Par contre, en Allemagne et en Belgique, l'offre de main-d'œuvre nouvelle sera plus faible. Dans ces deux pays, les taux d'accroissement de population sont très faibles. En Belgique, par exemple, on s'attend à un accroissement de la population active de moins de 1 % au total pour les cinq prochaines années. En Allemagne, on ne peut plus escompter le même afflux de population en provenance de l'Est qu'au cours des premières années de l'après-guerre. Une expansion sensible sur le marché du travail suppose un accroissement du pourcentage des femmes dans la population active. En outre, de nouvelles sources d'immigration devraient être trouvées.

On peut donc prévoir que, du seul point de vue démographique, les tensions sur le marché du travail seront plus fortes en Allemagne et en Belgique que dans les autres pays. Ces tensions se dessinent déjà dans toute leur rigueur en Allemagne. On arriverait à une image entièrement fautive de la réalité si l'on voulait extrapoler linéairement, pour l'avenir, la tendance fortement croissante du nombre des salariés depuis la réforme monétaire. Ici, les conditions démographiques fixent une limite certaine.

Dans les pages qui vont suivre, on examinera donc la question de savoir si et dans quelle mesure les tensions existant sur les marchés nationaux du travail peuvent être atténuées par des déplacements de main-d'œuvre entre les six pays.

### *Niveau des salaires, répartition des revenus et équilibre national*

Les salaires réels présentent encore aujourd'hui dans les six pays qui se groupent pour former le Marché commun des différences considérables. La division des statistiques de la Communauté européenne du charbon et de l'acier a effectué des analyses approfondies pour les groupes économiques importants : comparaisons des salaires nominaux, compte tenu des différences entre les régimes sociaux, ainsi que comparaisons de pouvoir d'achat sur la base de différents paniers de consommation. Le présent rapport n'en reproduit pas les résultats principaux.

Ce rapport ne traite pas non plus de la question, très discutée au cours des dernières années, de savoir si la formation du Marché commun présuppose une politique visant à harmoniser réciproquement les taux de salaires ou si, au contraire, c'est seulement la libre circulation des facteurs de production rendue possible par le Marché commun et l'échange régulier des biens et des services qui devront amener un nivellement.

Il ne faut pas confondre avec nivellement l'harmonisation des régimes de sécurité sociale (1). Une telle harmonisation est indispensable si l'on veut parvenir à la libre migration de la main-d'œuvre que l'on recherche. Les difficultés concrètes résident aujourd'hui dans le fait que certains pays ont des salaires de base comparativement élevés et des prestations sociales comparativement faibles, tandis que d'autres se caractérisent par des salaires de base comparativement faibles et des prestations sociales élevées. Ces difficultés sont bien connues et elles ne seront pas étudiées ici dans le détail.

---

(1) On pense ici aux prestations sociales dans le sens le plus large, et notamment à l'assurance-maladie, aux allocations familiales, etc.

L'objet du présent rapport n'est pas d'étudier la répartition actuelle, dans les six pays, du revenu national entre les différentes catégories de revenus, ni le niveau des salaires de chaque pays, mais au contraire la forme que prend la répartition de l'accroissement du produit dans le cadre de la croissance économique.

La manière dont se répartit l'accroissement de productivité, obtenu grâce au progrès technique entre les participants à la production, est très différente d'un pays à l'autre, ainsi que le montrent les rapports concernant l'Allemagne, la France, l'Italie et les Pays-Bas annexés au présent rapport. Il existe des différences marquées, notamment en ce qui concerne la mesure de l'intervention de l'Etat dans le processus de formation de salaires et l'emploi d'indexations qui visent à ne plus laisser les salaires se former librement, selon le jeu des forces en présence, mais à les objectiver d'une certaine manière et doivent contribuer à stopper la hausse constante des prix appelée souvent aujourd'hui « inflation insidieuse ».

Le rapport portera essentiellement sur la possibilité de laisser aux différents pays, même après l'instauration du Marché commun, entière liberté d'établir comme ils l'entendent leur politique des salaires — ce qui supposerait que les objectifs économiques fondamentaux acceptés par les pays membres peuvent être atteints par d'autres voies, c'est-à-dire surtout par une coordination des politiques monétaire et fiscale — ou, au contraire, sur la nécessité de tendre aussi à harmoniser la politique salariale, c'est-à-dire à instaurer une méthode quelque peu uniformisée pour répartir l'accroissement du produit.

Le marché de la main-d'œuvre en fonction duquel s'établit le niveau des salaires, se caractérise par un monopole bilatéral : syndicats puissants d'une part, organisations d'employeurs d'autre part.

Les théoriciens de l'économie sont d'accord pour dire qu'un marché caractérisé par le monopole bilatéral est déséquilibré. Le processus de formation des salaires est indéterminé dans un vaste secteur, car la formation des salaires n'obéit pas aux lois de la concurrence intégrale. On parle alors de formation autonome des salaires.

Au déséquilibre du marché de la main-d'œuvre s'ajoutent les perturbations de l'équilibre entre l'offre globale et la demande globale (pouvant aussi être ramenées à une perturbation de l'équilibre entre les investissements projetés et l'épargne volontaire) qui, au cours de l'après-guerre, ont existé presque constamment. L'essor rapide observé depuis la fin de la deuxième guerre mondiale et, en Allemagne, depuis la réforme monétaire de 1948, a été principalement dominé par le phénomène d'un fort excédent de la demande. A l'alternance constante d'inflation et de déflation qui caractérisait les fluctuations conjoncturelles de la période d'avant-guerre s'est substituée une croissance relativement constante au-dessus du sentier d'équilibre de l'évolution, selon la théorie de Domar et Harrod.

Etant donné le caractère indéterminé de la formation des salaires dû au déséquilibre (deux tiers environ du revenu national sont composés de salaires au sens le plus large), et les perturbations unilatérales continues de l'équilibre entre l'offre et la demande, on peut douter qu'une théorie économique orientée d'après le modèle de la concurrence

atomistique et basée sur l'idée d'équilibre puisse contribuer beaucoup à résoudre les problèmes en discussion ici.

Cela apparaît de façon particulièrement nette, si l'on essaie d'énoncer des principes généralement valables en ce qui concerne l'influence du progrès technique sur la répartition fonctionnelle du revenu, par exemple en se référant à la théorie bien connue de la limite de productivité dans sa variante macro-économique (fonction de production du type Cobb-Douglas). Aussi intéressantes que puissent être les conclusions du point de vue du théoricien, elles ne contribuent à expliquer la réalité que dans la mesure où les agents économiques s'efforcent effectivement de réaliser les objectifs qu'ils sont supposés rechercher dans le modèle économique retenu (par exemple le maximum de gain considéré comme unique objectif de l'entrepreneur), et où l'état d'équilibre décrit dans la théorie est réellement atteint, ou tout au moins dans lequel les variables économiques décisives oscillent autour de leurs valeurs d'équilibre. Toutefois aucune des conditions fondamentales ne paraît être présente aujourd'hui.

Le déséquilibre du marché de la main-d'œuvre et la perturbation continue de l'équilibre entre l'offre et la demande (lacune inflationniste) <sup>(1)</sup> présentent une corrélation intéressante et très importante pour la politique économique. C'est seulement dans l'hypothèse d'une formation autonome des salaires que l'on peut se représenter une situation dans laquelle, en dépit d'une inflation persistante, les prix des marchandises demeurent stables ou n'augmentent que relativement peu. Mais inversement, il est aussi possible, toujours dans l'hypothèse d'une formation des salaires autonome, c'est-à-dire échappant aux lois du marché, que les prix des marchandises non seulement ne diminuent pas en période de déflation, comme on pourrait en soi s'y attendre, mais encore qu'ils continuent à monter. Pour toutes les situations imaginables en principe, la période d'après-guerre fournit des précédents. En Allemagne où les besoins d'investissement étaient très grands, par suite des destructions dues à la guerre et où la tendance à épargner était extrêmement faible, les prix ont comparativement peu monté et même, pendant certaines périodes, ils n'ont pas monté du tout, en dépit d'un accroissement rapide. L'exemple contraire est fourni par la grave récession observée aux Etats-Unis, au cours de laquelle, non seulement il n'y a pas eu de baisse générale des prix, mais encore les prix ont même continué à monter dans bien des secteurs.

Lorsqu'on essaie d'expliquer l'inflation rampante de la période d'après-guerre, on distingue actuellement entre l'inflation des coûts (cost-push inflation), et l'inflation de la demande (demand-pull inflation) <sup>(2)</sup>. Les rapports décrits ci-dessus montrent cepen-

---

(1) La perturbation d'équilibre et un déséquilibre résultant d'une certaine forme du marché sont deux phénomènes fondamentalement différents et qu'il ne faut pas confondre.

(2) Un autre phénomène, auquel on impute l'inflation, réside dans la sclérose des salaires dans un sens. Comme les taux des salaires conventionnels ne peuvent pratiquement plus être réduits, les ajustements constamment nécessaires dans la structure des salaires ne peuvent plus s'opérer que vers le haut, d'où une hausse constante du salaire moyen. Cependant cette hausse de salaires ne comporte pas de danger pour la stabilité des prix, tant qu'elle se maintient à peu près au niveau de l'accroissement de productivité du travail ou au-dessous de celui-ci. Un tout autre problème, qui toutefois ne fait pas l'objet du présent rapport, est représenté par l'immobilité croissante des prix des biens vers le bas, et le développement de la pratique des « prix administrés » (G. Means).

dant combien une telle distinction est problématique, d'autant plus que les deux types d'inflation présentent le même tableau statistique, qui se ramène à peu près à une croissance des salaires plus rapide que celle de la productivité.

La récession américaine, à laquelle nous venons de faire allusion, par exemple, a renforcé la position des partisans du « wage-push ». Toutefois la période étudiée était beaucoup trop courte pour qu'il fût possible d'en tirer des conclusions générales. Personne ne peut dire si la pression des coûts se serait maintenue si la récession avait duré longtemps. Depuis la fin de la guerre, la hausse des prix qui s'est produite dans les six pays constituant le Marché commun peut être qualifiée d'inflation de la demande dans la mesure où la demande globale a constamment dépassé l'offre globale. Mais on peut tout aussi bien parler d'une « inflation des coûts », puisque, si la politique salariale avait été différente, l'inflation eût été parfaitement compatible avec la stabilité des prix,

Si l'on parle ici de politique autonome des salaires, il ne faut pas l'entendre comme une autonomie absolue signifiant que la formation des salaires serait entièrement indépendante des situations du moment entre l'offre et la demande sur les marchés des produits. Dans les périodes où l'offre globale est constamment très inférieure à la demande globale, les syndicats se sentent encouragés à des revendications de salaires, tandis que les patrons sont disposés à les accepter, parce qu'ils savent qu'il leur est facile de répercuter dans les prix les charges salariales plus élevées. Le contraire se produit en période de déflation.

En ce qui concerne les problèmes ici étudiés d'une harmonisation éventuellement nécessaire de la politique salariale, il faut toutefois tenir compte du fait que les données sont très variables dans chaque pays, en raison de la mentalité différente des habitants, de l'histoire du mouvement syndical, des constellations politiques du moment et de certains facteurs institutionnels <sup>(1)</sup>. C'est ainsi notamment qu'aujourd'hui, à une époque où, dans certains pays, le droit au plein emploi est déjà garanti constitutionnellement, il n'est pas certain qu'on puisse — et dans quelle mesure — grâce à une déflation provoquée peut-être consciemment par une politique monétaire et fiscale appropriée, enrayer une hausse des salaires menaçant la stabilité des prix.

Les pays du Marché commun, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, ont actuellement des taux d'accroissement de population très divers. Les taux d'accroissement du revenu réel et de la productivité du travail depuis la fin de la guerre présentent également des différences marquées. Dans le présent rapport, on prend pour hypothèse que les taux d'accroissement différents du produit global et de la productivité se maintiendront à l'avenir, et qu'il ne sera ni possible ni opportun de tendre à un nivellement. Ainsi que le montre l'expérience, il n'y a jamais eu, dans les grands espaces économiques unis, un progrès uniforme dans les différentes régions. Etant donné le rythme différent d'accroissement de la population, vouloir niveler le taux d'accroissement du produit national

---

(1) Sous ce rapport, l'importance quantitative du commerce extérieur joue aussi un rôle très important. Dans un pays où le pourcentage des exportations par rapport au produit national est de 50 %, l'allusion à la puissance de la concurrence sur le marché mondial a un tout autre poids que dans un pays où les exportations ne représentent que 5 %.

provoquerait une croissance très variable du revenu par habitant, et ce ne serait pas une exigence raisonnable. D'un autre côté, si l'on voulait obtenir une augmentation uniforme du revenu par habitant <sup>(1)</sup>, on aboutirait à des taux d'accroissement du produit global très éloignés les uns des autres. Aucun de ces modèles n'aura de signification pratique.

### *Politique des salaires et équilibre international*

Par conséquent, le problème consiste à établir un équilibre dans les transactions internationales entre des pays qui, par suite de la suppression des obstacles commerciaux et des barrières s'opposant à la libre circulation des facteurs de production, formeront peu à peu une seule zone économique, tout en conservant leurs propres systèmes monétaires, et qui continueront dans l'avenir à présenter des taux différents d'accroissement du produit national et de la productivité. C'est ici que la politique des salaires occupe une position-clé.

Les récentes études (effectuées notamment par H. G. Johnson), ont montré que le problème de l'équilibre des transactions internationales, dans les conditions ici indiquées, ne peut être ramené à certaines formules simples. Si les expériences acquises et aussi des considérations théoriques permettent de conclure que le salaire réglé sur la productivité est déjà un instrument peu utilisable pour la politique interne de stabilisation, il serait d'autant plus difficile de parvenir à un équilibre international en indexant simplement les salaires sur la productivité du travail telle qu'elle résulte des statistiques. C'est ainsi, notamment, qu'il ne faut pas perdre de vue que dans la constellation ici indiquée (différence des taux de progrès de la productivité et du produit global), les terms of trade se déplacent constamment et que, même dans l'hypothèse d'une évolution uniforme du niveau des prix nationaux, on ne parviendra pas automatiquement à un équilibre international.

Ici les auteurs du rapport partent de l'hypothèse que la politique des cours de change fixes sera maintenue. Nous ne discuterons pas ici la question de savoir si des cours de change variables permettraient de résoudre plus facilement les difficultés.

Jusqu'ici la signification de la politique salariale et le problème d'une harmonisation au niveau supranational ont été examinés en fonction d'une politique de stabilité monétaire visant à garantir un équilibre des transactions internationales. Il faut cependant, dépassant ce cadre, examiner également si une harmonisation ne pourrait pas bientôt s'avérer nécessaire pour une autre raison.

Les rapports des différents pays montrent les différences qui existent aujourd'hui dans la répartition de l'accroissement du produit et les tendances évolutives qui se dessinent. Il n'est pas exclu que les différences existant aujourd'hui s'accroissent encore. Il est possible que, de ce fait, le rapprochement plus étroit des six pays crée des tensions

---

<sup>(1)</sup> Tant que ce qui est appelé la part de l'« activité professionnelle » (pourcentage du nombre de personnes occupées par rapport au chiffre global de la population) demeure inchangé, le revenu par habitant s'accroît à la même vitesse que la productivité du travail.

sociales qui appellent une certaine harmonisation. Il faut ici notamment songer au problème de la concentration des fortunes, étroitement lié à la répartition du revenu.

Le rapport se concentre sur l'évolution du niveau des salaires. Les auteurs sont conscients du fait qu'en négligeant le problème de la structure des salaires, on laisse hors de discussion d'importants problèmes qui, en soi, auraient besoin d'être étudiés à fond. Nous pensons ici notamment aux transformations fondamentales de la structure de l'emploi qui s'opèrent avec le progrès technique : importance croissante du rôle des ouvriers spécialisés par rapport aux ouvriers qualifiés, d'une part, forte demande de spécialistes ayant reçu une formation approfondie dans les usines automatisées, d'autre part. Jusqu'ici, comme le montrent les enquêtes, la structure des salaires s'est révélée relativement stable. On peut toutefois supposer que, dans l'avenir, des perspectives entièrement nouvelles s'ouvriront.

Le rapport essaie d'attirer l'attention sur un problème qui paraît réclamer la priorité sur le plan supranational, étant donné les efforts faits actuellement pour coordonner la politique conjoncturelle. Ramené à une formule simple, il s'agit de savoir si une harmonisation réciproque des politiques monétaire et fiscale est suffisante pour atteindre l'objectif fixé ou si, et dans quelle mesure, il est également indispensable de procéder à une harmonisation de la politique des salaires. Toutes les autres questions auxquelles, de toute manière, on n'aurait pu répondre souvent que par de vagues conjectures, ont été sciemment laissées de côté.

### **Observations préliminaires techniques**

Il apparaît opportun aux auteurs de définir exactement quelques termes techniques dont il est fait usage dans ce rapport, ou qui peuvent surgir dans la discussion, afin d'éviter que les participants à la discussion ne donnent une acception différente à la même notion. C'est ainsi que, dans le domaine de la mesure de la productivité, les notions sont encore loin d'être uniformisées.

La productivité statistique du travail continue d'être au centre de la discussion sur les salaires. Elle se calcule en mettant les résultats de la production dans un secteur ou dans l'ensemble de l'économie en rapport avec la main-d'œuvre utilisée, en prenant pour base les heures de travail ou aussi le nombre moyen de personnes occupées pendant l'année. Les deux mesures de la productivité du travail sont utilisées en pratique, et ont une certaine signification analytique. La productivité d'une heure de travail est une mesure plus technique, tandis que celle qui est calculée sur la base du nombre moyen de personnes employées pendant l'année fait apparaître également la norme de travail, c'est-à-dire le nombre d'heures de travail effectuées par semaine et sa variation dans le temps.

Par suite de la réduction constante de la durée hebdomadaire moyenne du travail dans les six pays, la productivité calculée sur la base du nombre d'heures ouvrées a augmenté plus rapidement que la productivité calculée sur la base du nombre des travailleurs. Mais le rapport entre la durée du travail et la productivité est aujourd'hui



controversé. Sans aucun doute il existe à cet égard des différences considérables selon les branches d'industries : dans certains secteurs, des réductions de la durée du travail peuvent facilement être compensées par des augmentations de rendement, alors que dans d'autres, la cadence du travail est nettement fonction de la machine, si bien que la production de chaque travailleur devient fonction de la durée du travail.

La productivité du travail est uniquement un nombre proportionnel statistique qui ne permet pas d'interprétation causale. Le produit obtenu par l'action conjuguée de tous les facteurs de production étant mis en rapport avec un seul facteur de production (travail), une variation de la productivité statistique du travail ne permet pas de reconnaître si la raison de cette même variation doit être recherchée dans une augmentation ou une diminution du rendement de l'ouvrier lui-même, ou si elle est imputable à d'autres facteurs de production (capital, progrès technique général). Il en résulte que la productivité statistique du travail ne peut fournir aucun repère permettant de juger si le produit social est équitablement réparti.

Comme la productivité du travail, on peut calculer la productivité du capital. Généralement, on opère aujourd'hui avec la valeur inverse, appelée coefficient de capital, qui occupe une position-clé dans la théorie moderne de la croissance économique.

Comme l'on n'a recours alternativement qu'à un seul des facteurs de production (travail ou capital) dans les mesures de productivité statistique décrites ici, on parle de productivités rapportées aux facteurs, par contraste avec les mesures de ce que l'on appelle la productivité globale où l'on s'efforce d'appréhender un processus de production dans sa totalité, c'est-à-dire l'engagement de tous les facteurs de production par rapport au produit. La confusion des notions que l'on rencontre aujourd'hui s'explique par le fait que le terme de « productivité » s'emploie aussi bien pour désigner la productivité rapportée aux facteurs que la productivité globale, et que le terme de « progrès technique » n'est pas clairement défini. Dans le présent rapport, nous entendons par progrès technique une augmentation de la productivité globale.

Les mesures de productivité statistique ne peuvent être plus précises que les indicateurs pour le résultat même de la production. Dans les domaines où le résultat de la production ne peut être mesuré quantitativement (entre autres, de nombreux domaines du secteur tertiaire, et notamment le secteur public), il n'existe aucun point de repère pour établir la statistique de productivité.

Vu les difficultés tenant à la technique statistique, on prend souvent pour base, dans les négociations en matière de salaires, des indices de productivité des secteurs qu'il est facile de mesurer quantitativement (par exemple l'industrie) <sup>(1)</sup>. Dans ce cas, il faut toutefois compter avec la possibilité que l'indice de production choisi comme base de discussion s'écarte considérablement de l'évolution de la productivité du travail dans l'ensemble de l'économie. C'est ainsi qu'à différentes reprises, on a observé la tendance qu'ont certains secteurs, où les progrès de la productivité sont supérieurs à la moyenne,

---

(1) Habituellement, on utilise l'indice de la production industrielle, combiné avec un indice de l'emploi comme base de calcul de l'évolution chronologique de la productivité du travail.

de venir en tête pour les revendications de salaires, suivis par d'autres secteurs où les progrès de la productivité sont faibles, mais qui s'efforcent de rétablir l'ancienne structure des salaires.

Il est à noter que la productivité moyenne du travail dans une économie nationale dépend essentiellement de la structure de cette économie. De nombreuses études montrent que l'accroissement prononcé de la productivité du travail dans les divers pays pendant la période d'après-guerre repose en grande partie sur le transfert de main-d'œuvre des secteurs moins productifs vers des secteurs à plus forte productivité (par exemple, transferts de l'agriculture à l'industrie).

On doit se demander dans quelle mesure on peut encore escompter, à l'avenir, de tels déplacements structurels ayant une influence positive sur la productivité, et notamment à quel point la création du Marché commun fera jouer le « facteur structurel de la productivité du travail ».

Dans les discussions salariales, la quote-part salariale, c'est-à-dire le pourcentage du revenu salarial dans le revenu national aux coûts des facteurs, continue à jouer un grand rôle. A cet égard, on peut prendre pour base, soit le salaire au sens restreint, soit le revenu du travail au sens large (salaires + appointements), mais il convient d'observer que la frontière entre salaires et appointements a tendance à s'estomper de plus en plus aujourd'hui.

La signification analytique de la quote-part salariale en tant qu'indicateur de la répartition du revenu a été souvent beaucoup surestimée. Tout d'abord, il ne faut pas surestimer l'exactitude des quotes-parts salariales calculées par les statisticiens. Des modifications de parts de 1 à 2 % peuvent se situer à l'intérieur de la marge d'erreur. Les comparaisons interrégionales sont très aléatoires étant donné les différentes méthodes de délimitations et de relevés, et peut-être aussi des différences de notions du revenu.

De plus, la part salariale n'est pas susceptible de fournir des indications très importantes du point de vue analytique, parce qu'elle ne tient pas compte des changements intervenant dans la structure des emplois occupés. Comme la part des travailleurs indépendants dans le chiffre global de l'emploi varie constamment, on ne saurait conclure d'une quote-part salariale invariable dans le temps que la répartition du revenu demeure égale.

La quote-part salariale demeure constante tant que les salaires réels s'accroissent au même rythme que la productivité du travail. Ceci suppose deux processus d'adaptation : adaptation des salaires nominaux (qui font toujours l'objet de négociations) tant à la productivité croissante du travail qu'aux prix qui peuvent être en hausse. Les deux formes d'adaptation ont joué un rôle dans les pays étudiés.

On calcule habituellement l'évolution du salaire réel en recourant à l'indice du coût de la vie. Cependant, il ne faut pas négliger le fait que cet indice ne présente qu'une sélection relativement étroite de l'offre globale de biens et de services, et qu'il n'est pas nécessairement typique pour les tendances générales des prix. Dans les efforts pour réaliser une stabilisation interne, il faudrait, à vrai dire, prendre pour base l'indice des prix du produit national établi en liaison avec la comptabilité nationale. D'un autre côté

cependant, il est compréhensible que les syndicats acceptent difficilement comme base de négociations cet indice de prix fort abstrait et d'interprétation malaisée.

Des dangers peuvent notamment surgir pour la stabilité interne, lorsque les hausses de prix reflétées par l'indice du coût de la vie ne sont pas dues à des augmentations des coûts intérieurs, mais à des phénomènes se produisant sur le marché mondial, et lorsque ces mouvements de prix déclenchent des revendications de salaires ou mettent en mouvement un mécanisme d'indexation (1).

Il convient de distinguer entre les salaires conventionnels, qui constituent l'objet proprement dit des négociations de salaires, et le salaire effectif. L'augmentation des salaires conventionnels n'aboutit pas habituellement à un relèvement aussi important du salaire effectif. Inversement, en période de fort excédent de la demande, le salaire effectif peut aussi augmenter sans que la convention collective soit modifiée. L'écart entre le salaire conventionnel et le salaire effectif (wage drift) est un sûr baromètre de la conjoncture du moment.

Au cours des dernières années, des tentatives ont été faites pour déterminer, pour un certain nombre de pays, non seulement les productivités rapportées aux facteurs, mais aussi des productivités globales; différentes méthodes ont été appliquées pour cela.

L'objet de ces recherches est d'établir dans quelle mesure une croissance déterminée du produit national réel est imputable

- a) à l'emploi d'une main-d'œuvre plus importante,
- b) à l'emploi d'un capital fixe plus important, et
- c) à l'emploi amélioré de combinaisons données de travail et de capital fixe.

Ce troisième « facteur de production » mentionné au point c) recouvre ce que l'on désigne aujourd'hui comme « progrès technique » (on l'appelle également « human factor » ou « organisational factor »). Il comprend une multitude de facteurs isolés qu'il est difficile de placer sous un dénominateur commun, notamment l'amélioration de l'organisation de l'entreprise et du climat du travail, la rationalisation et la standardisation de la production, l'emploi de méthodes statistiques modernes de contrôle de la production et des défauts de fabrication, un réaménagement optimal au point de vue géographique et une répartition optimale de l'importance des entreprises réalisée en encourageant les échanges internationaux (2).

Les recherches auxquelles on se réfère plus haut ont montré qu'une part essentielle de la croissance économique peut être attribuée au progrès technique, dans le sens d'un emploi toujours amélioré de combinaisons données de travail et de capital réel. On

---

(1) Cet argument a un poids particulier dans les pays où le commerce extérieur atteint une proportion élevée. L'indice des prix pour le calcul du produit national ne présente pas les inconvénients de l'indice du coût de la vie que nous venons de décrire. Il ne reproduit que des variations internes de coûts, les prix à l'importation qui y figurent étant des éléments négatifs.

(2) Dans la théorie de la production, le « progrès technique » signifie un déplacement de niveau de la fonction de production macro-économique; la plupart du temps on suppose à cet égard, soit une évolution logarithmo-linéaire, soit une évolution logarithmo-exponentielle.

escompte que la formation du Marché commun accélérera le progrès technique. Toutefois, la question de savoir si l'on parviendra seulement à un mouvement en avant unique ou si, au contraire, la productivité (entendue ici au sens de la productivité globale) s'accroîtra ad infinitum à un rythme plus élevé qu'avant la formation de la zone économique unifiée, est jusqu'ici controversée.

Les recherches dans le domaine de théories de la production, en rapport avec le calcul de productivités globales, ont montré que la thèse bien connue, défendue notamment par P. Douglas, selon laquelle la productivité statistique du travail serait uniquement le reflet de l'incidence du capital dans un cas donné (dotation d'un emploi en capital fixe, dans la moyenne de l'économie nationale), ne résiste pas à l'examen. Au contraire, l'évolution de la productivité du travail dans le temps est déterminée :

— par le progrès technique au sens d'un emploi constamment amélioré du travail et du capital,

— par des investissements croissants pour chaque emploi (processus de substitution) <sup>(1)</sup>.

Les recherches empiriques effectuées pour certains pays montrent que les augmentations de la productivité du travail, réalisées au cours des cinquante dernières années, peuvent être attribuées pour deux tiers environ au progrès technique général, et pour un tiers seulement à l'augmentation du capital investi.

### **La politique des salaires, comme élément d'une politique économique globale**

La diversité des procédures de détermination des salaires employées dans les divers pays.

#### *France — Italie*

Dans ces pays, l'ajustement des salaires s'est opéré par deux moyens différents : d'une part, un système d'échelle mobile s'est appliqué centralement aux salaires les plus bas, d'autre part, l'ajustement des salaires s'est opéré au niveau des entreprises, au gré des tensions du marché du travail.

En France, pendant une courte période, de 1954 à 1955, le gouvernement a élevé le salaire minimum, en l'absence de hausse de prix, en vue d'ajuster les salaires à la hausse de la production. Il a voulu ainsi compenser l'infériorité de la force contractuelle des salariés, alors qu'un certain chômage se faisait sentir durant cette période.

Dans les autres périodes, le salaire minimum a suivi la hausse des prix avec un certain retard mais les hausses du niveau général des salaires ont surtout été provoquées par l'excès de demande de travailleurs. Depuis 1955, en conséquence, on constate un certain élargissement des écarts de salaire.

---

(1) Le progrès technique et la substitution du capital réel à la main-d'œuvre ne sont naturellement pas indépendants l'un de l'autre. Les rapports qui existent ont encore été peu explorés et font l'objet de controverses.

## *Belgique et Luxembourg*

Pour l'adaptation des salaires nominaux, la politique adoptée après la guerre pour la Belgique et le Luxembourg a été analogue. En Belgique, il n'existe, à l'heure actuelle, en fait, pas de salaire minimum national. Les salaires sont convenus entièrement librement entre les organisations syndicales des travailleurs et des employeurs au sein des commissions paritaires.

En général, les accords conclus au sein des commissions paritaires sont entérinés par arrêté royal et deviennent ainsi obligatoires pour toutes les entreprises relevant de la compétence générale de la commission paritaire au sein de laquelle l'accord a été conclu.

Le niveau des salaires nominaux est caractérisé par certains traits régionaux. Ainsi, la faible rentabilité des entreprises et l'excédent de main-d'œuvre figurent parmi les causes principales des bas salaires de l'industrie textile traditionnelle en Flandre. On ne peut cependant perdre de vue que le volume de la main-d'œuvre flamande occupée pour l'industrie textile diminue sans cesse. Certaines régions flamandes, par exemple la région anversoise, peuvent être classées dans les régions à hauts salaires. Les efforts déployés par les syndicats — et couronnés de succès — en vue de lier les salaires à la productivité (protocole du 5-5-1954) ainsi que l'accroissement du chômage depuis 1957, ont privé les syndicats d'un important instrument de combat sur le plan national et sur le plan des secteurs. La politique des salaires a été en quelque sorte « objectivée ».

Au Luxembourg comme nous l'avons déjà indiqué, les salaires et toutes les conditions annexes font dans bien des cas, l'objet de négociations au niveau de l'entreprise. Les salaires conventionnels sont en nombre croissant liés à l'évolution de l'indice du coût de la vie. De même l'évolution de la productivité du travail joue un certain rôle dans les négociations salariales mais, dans le cadre de celles-ci, les syndicats réclament des garanties en matière de salaires pour éviter que ceux-ci ne diminuent en cas de fluctuation de la conjoncture.

## *Pays-Bas*

Une procédure beaucoup plus systématique a été suivie dans ce pays. Elle impliquait un accord entre les syndicats ouvriers, les employeurs et le gouvernement sur le taux d'accroissement maximum compatible avec l'équilibre économique. Mais les décisions récentes (1959) de donner une plus grande liberté de formation des salaires au niveau des industries en rendra plus difficile l'application. Le « wage drift » qui a caractérisé la période antérieure à 1959 tendra donc à s'accroître.

## *Allemagne (R. F.)*

En Allemagne, toute procédure systématique d'ajustement aux prix ou à la productivité a été rejetée. Les salaires, comme les prix, ont moins monté que dans les autres pays. Toutefois, là aussi, malgré le relatif excès d'offre de travailleurs, la grande activité d'investissement a entraîné un excès de demande globale, générateur de tendances inflationnistes.

Dans les quatre groupes de pays, quelle que soit la procédure suivie, l'instabilité des salaires, caractéristique de la formation des prix en toute situation de monopole bilatérale a été orientée à la hausse par l'excès de la demande sur l'offre globale.

Malgré la diversité des moyens employés dans les six pays pour influencer, ou non, la détermination des salaires, plusieurs éléments communs sont considérés par hypothèse comme la base de leur politique future.

— D'abord, la technique des taux de change fixes continuera d'être appliquée. En vue d'assurer leur développement économique dans la concurrence, les pays devront donc contrôler leurs mouvements de prix et de salaires afin d'éviter des désajustements internationaux : un taux d'inflation relativement plus fort dans l'un des pays entraînerait un déséquilibre rapidement insupportable de la balance du commerce et une domination de plus en plus dangereuse d'un pays sur l'autre. De telles aggravations de la structure régionale intra-européenne pourraient être politiquement dangereuses.

— Ensuite, la perspective d'une crise économique durable est exclue par hypothèse. Il est entendu que les six pays enregistreront une croissance, sur la longue période, de leur produit national brut, bien que cette croissance puisse ne pas être régulière ni coordonnée dans le temps, comme cela a été le cas depuis 1950.

— Enfin, à l'intérieur de chaque pays comme dans l'ensemble européen, il est entendu que les modifications de structure de la production, rendues nécessaires par le progrès technique et économique, seront compensées par des changements d'affectation des facteurs de production. Ces changements permettront de faire face rapidement à toute crise partielle frappant une activité particulière.

Compte tenu des remarques ci-dessus, trois objectifs communs et fondamentaux doivent orienter les politiques économiques des six pays.

— D'abord, la stabilité des prix doit être assurée. Des mouvements de prix adaptés aux tensions réelles des offres et demandes particulières peuvent se produire, mais non des mouvements généraux de hausse (ou de baisse) résultant des tensions inflationnistes (ou déflationnistes).

— Ensuite, une mobilité du travail et du capital tendant à réduire les inégalités, conformément au traité de Rome, doit être assurée. Les différences de salaires semblent insuffisantes pour entraîner des déplacements de travailleurs. Les perspectives d'emploi jouent ce rôle à l'égard des travailleurs des zones déprimées. Ce rapport, axé sur les salaires, laissera donc ce point de côté.

— Il est entendu, enfin, que la politique des salaires devra assurer non seulement la stabilité des prix, mais aussi une juste répartition des accroissements du revenu national. C'est la compatibilité entre stabilité des prix et répartition aux salariés des accroissements de revenus qui doit donc être étudiée.

Dans les secteurs économiques où règnent les marchés oligopolistiques, la formation des prix des produits est largement indépendante des forces de concurrence. Les prix tendent à s'établir par accord tacite ou exprès, de manière à couvrir les coûts, à assurer une large part d'autofinancement et un taux de profit tenu pour normal. Les entreprises

évitent toute forme agressive de concurrence sur les prix. Dans ce secteur, les fonctions essentielles du niveau des salaires sont :

- d'assurer un recrutement adéquat de main-d'œuvre;
- d'établir un climat de paix sociale dans l'entreprise.

Les salaires nominaux tendent donc à s'élever régulièrement dans ce secteur. Ces hausses se répercutent plus ou moins vite dans le secteur des entreprises les moins productives.

Mais le pouvoir d'achat accru qui résulte de ces hausses est dépensé pour plus de moitié en biens agricoles et en loyers. Or, les biens dont il s'agit n'ont pas de rapport avec les conditions de production et de productivité industrielles. Leur offre est inélastique en courte période. Par contre, leurs prix, qui dépendent du pouvoir d'achat distribué, sont très élastiques. Les accroissements de salaires entraînés par l'augmentation de la productivité dans le secteur industriel et particulièrement dans le secteur oligopolistique sont, au moins en partie, annulés par les hausses de prix dans le secteur agricole et résidentiel. Elles entraînent, par répercussion, une tendance à la hausse continue de tous les prix.

Les conditions de stabilité des prix sont donc :

— Les conditions d'offre des biens non industriels (alimentation, logement). Cette offre dépend de facteurs naturels (récoltes), des facteurs internationaux (prix de gros), mais aussi de la politique gouvernementale (loyers, prix agricoles, importations alimentaires).

— L'ajustement de la hausse des salaires dans le secteur productif à l'offre globale disponible, compte tenu de la structure des budgets de consommation.

C'est sur ce second point que doit porter notre analyse.

Le caractère indéterminé de la formation des salaires dans le secteur industriel le plus productif entraîne des hausses (directes et par répercussion) qui ne correspondent pas à l'offre disponible dans les secteurs non industriels. En l'absence d'une production ou d'une politique d'importation adéquate dans ces secteurs, les salaires ne peuvent suivre utilement la productivité dans le secteur industriel.

Comme il est cependant admis que les salariés doivent profiter des accroissements de productivité, il importe donc qu'une part soit stérilisée sous forme d'épargne. Mais la propension à l'épargne reste faible dans le groupe des salariés. C'est pourquoi des projets sont mis à l'étude, spécialement en Allemagne et en Italie, pour distribuer une partie des accroissements de salaires sous forme d'épargne non immédiatement disponible.

Ces projets ont l'avantage d'éviter les dangers d'un accroissement excessif des salaires (relativement à l'offre disponible, mais non nécessairement aux besoins réels) qui résulteraient des techniques de négociation collective au niveau de l'entreprise, dans les entreprises les plus dynamiques. De telles négociations pourraient donc être encouragées.

Il faut remarquer, cependant, que la nécessité de telles mesures résulte de l'inégal développement des différentes activités. La répartition inadéquate des investissements entre les industries de consommation (y compris l'agriculture) et les industries productrices de biens capitaux ou de biens exportés entraîne nécessairement des tendances inflationnistes.

La politique restrictive des salaires, ou plus exactement la politique restrictive des salaires consommables qui est évoquée doit être considérée donc comme le résultat nécessaire d'une situation économique générale que tous les rapporteurs n'estiment pas nécessairement optimum.

Mais une telle politique des salaires est la condition de réussite d'une politique économique globale d'ajustement de l'offre à la demande, lorsque des tendances persistantes au déséquilibre existent dans certains secteurs. Dans une telle situation, il est nécessaire de freiner la propension à consommer des travailleurs et de freiner la tendance à l'augmentation du pouvoir d'achat dans les secteurs hautement productifs.

Les modalités d'une telle politique restrictive resteraient propres à chaque pays. On ne peut ici que signaler les problèmes généraux ou les expériences particulières. Toutes les mesures tendant à accroître la propension à épargner des travailleurs devraient être encouragées. L'incitation à l'épargne peut être individuelle : elle peut porter alors sur le logement (épargne-construction), l'acquisition différée de biens durables (bien que ce secteur ne soit pas le plus inflationniste), la constitution de compléments de retraite. Elle peut aussi porter sur l'acquisition d'éléments de capital (actions ou obligations) à des conditions avantageuses.

Elle peut être aussi collective : les organismes de gestion ouvrière administreraient ces épargnes pour édifier des maisons de vacances, des maisons de retraite, pour accroître les prestations de sécurité sociale pour organiser des coopératives de consommation. Une telle politique pourrait être assortie de mesures fiscales appropriées, tendant à encourager les placements dans tel ou tel secteur.

Dans la mesure où la tendance spontanée à l'épargne sera insuffisante, une distribution des accroissements de salaires sous forme non consommable sera nécessaire. Les modalités de versement des accroissements de salaires, sous forme consommable ou sous forme d'épargne, feraient l'objet dans chaque pays soit de réglementation légale, soit de conventions collectives d'entreprise ou d'industrie. Deux problèmes se posent à ce sujet : les critères de l'accroissement global, les critères de partage entre versements d'épargne et le salaire proprement dit.

L'accroissement global pourrait être laissé en toute liberté à la négociation collective aux divers niveaux. Le niveau de l'entreprise semble particulièrement adapté à ce genre de négociation. Les négociations d'entreprise pourraient être liées à la création de certaines institutions de cogestion. Mais le partage entre versements d'épargne et salaires consommables devrait être tel que la masse de pouvoir d'achat distribué n'excède pas l'offre disponible consommable. Les difficultés de toute politique salariale restrictive peuvent se présenter ici. Dans la mesure où les employeurs devront effectivement verser la part d'épargne comme la part de salaires, ils ne sont incités à réduire cette dernière que si des avantages fiscaux importants leur sont accordés pour la part d'épargne.



Dans le cas où une évolution défavorable de la conjoncture se manifesterait dans certaines périodes, des mesures de dégel des fonds d'épargne salariale pourraient être envisagées, concurremment avec des mesures fiscales ou monétaires appropriées. La constitution d'un fonds d'épargne salariale pourrait ainsi avoir un rôle anticyclique, soit pour l'économie dans son ensemble, soit pour certaines branches particulières.

Il faut cependant remarquer que le degré de restriction appliqué à la politique des salaires dépend des tensions économiques réelles constatées dans les diverses économies. Dans la mesure où ces tensions rendent nécessaire une politique restrictive des salaires, il conviendrait, autant que possible, d'accroître le rôle consultatif des organisations syndicales dans la politique économique générale.

## *ANNEXE*

### **TENDANCES PRINCIPALES DE LA POLITIQUE DES SALAIRES AU COURS DE L'APRÈS-GUERRE**

#### **République fédérale d'Allemagne**

A. Si, en Allemagne, la hausse du niveau général des prix depuis 1949 a été plus faible que dans la plupart des autres pays d'Europe, elle n'en a pas moins été tout autre qu'insignifiante. Etant donné la sensibilité très grande à l'inflation, d'ailleurs bien compréhensible, elle a été généralement ressentie comme trop importante. En Allemagne également, on a beaucoup parlé de l'« inflation insidieuse » et même du risque de la voir dégénérer en inflation galopante. On rend notamment la dépréciation constante de la monnaie responsable de la répugnance insolite à l'épargne que l'on a observée pendant de longues années.

L'importance cruciale de la politique des salaires et de la formation des salaires pour une politique de stabilité monétaire est clairement reconnue. Etant donné que, comme d'ailleurs dans d'autres pays, les salaires ne se forment plus d'après les règles de la concurrence atomistique (au début du présent rapport, on a parlé du caractère indéterminé du mode de formation des salaires, en raison du monopole bilatéral dominant le marché), l'intervention de l'Etat dans la formation des salaires a été réclamée à plusieurs reprises et de divers côtés. En revanche, il n'y a jamais eu fixation des salaires par l'Etat ou même blocage général des salaires. Seule la persuasion morale a joué et il est hors de doute qu'à certains moments critiques elle a donné aussi de bons résultats, encore que ceux-ci aient été temporaires.

En Allemagne également, maintes tentatives ont été faites pour localiser les causes des hausses constantes de prix. Ces efforts ont été commandés par la distinction entre l'inflation des coûts (cost-push inflation) ou, plus précisément, l'inflation des salaires

(wage-push inflation), d'une part, et l'inflation de la demande (demand-pull inflation), d'autre part (1).

Il faut dire toutefois que des notions telles que « inflation des coûts », « inflation des salaires », « inflation des profits », ont quitté depuis longtemps le domaine de l'analyse économique rationnelle. Elles se sont transformées en slogans et introduisent une note fâcheuse dans les pourparlers sur les salaires. Chacun des partenaires essaie de rejeter sur l'autre la responsabilité de l'inflation. Un fait, sans intérêt en soi, est symptomatique de cette situation : les uns évoquent une « spirale prix-salaires », alors que d'autres parlent d'une « spirale salaires-prix ».

Au cours de ces dernières années, tant les parties en présence lors des pourparlers sur les salaires qui disposent d'instituts de recherche bien équipés que des services neutres, ont présenté de nombreux calculs visant à déceler les causes de l'inflation insidieuse. La plupart de ces calculs reposent sur des méthodes erronées et il est rare que les données statistiques utilisées soient suffisamment sûres.

Durant toute la période d'après-guerre, il a existé, dans la République fédérale, une poussée inflationniste sensible, en ce sens que le niveau de l'épargne privée volontaire est demeuré loin en deçà de celui des investissements que les chefs d'entreprises ont opéré par préfinancement au moyen de crédits (il convient d'y ajouter les excédents des exportations sur les importations). Il a donc toujours existé un élément de « demand-pull »

La République fédérale est un excellent exemple du fait qu'en dépit de la disparité existant entre l'épargne volontaire et les besoins d'investissement commandés par l'expansion des processus inflationnistes ne se produisent pas obligatoirement, ou tout au moins que l'on n'aboutit pas à une pression des prix telle qu'on pourrait s'y attendre, étant donné la pression intense de la demande (2). Vu l'instabilité du marché du travail, il n'existe plus un rapport très net entre une situation offre-demande donnée sur le marché des biens et le processus de formation des salaires. Dans un régime de formation autonome des salaires, l'issue des pourparlers, et par conséquent l'influence exercée par

---

(1) D'autres causes possibles importantes, auxquelles il est continuellement fait référence, sont les prix administrés et les « ratchet effects », c'est-à-dire le fait que les prix ne varient plus que dans un seul sens (à savoir vers le haut).

Au regard des problèmes étudiés ici, seuls les « ratchet effects » pour autant qu'ils se rapportent aux salaires, présentent de l'intérêt. Les syndicats de la République fédérale ont souligné à plusieurs reprises que la prétendue rigidité ne peut se rapporter qu'aux salaires conventionnels et non pas aux salaires effectifs. Étant donné que dans la presque totalité des cas — avec, initialement, des écarts régionaux sensibles — le salaire effectif a été supérieur au salaire conventionnel, une certaine mobilité vers le bas existait toujours.

A plus longue échéance, les salaires conventionnels tracent toutefois une limite inférieure qui n'est guère franchissable. De ce fait, les alignements devant intervenir continuellement dans la structure des salaires tendront, parce que toujours opérés dans le même sens, à relever légèrement et de façon constante la moyenne des salaires, ce qui, dans les économies à productivité rapidement croissante, ne comporte aucun danger pour le niveau des prix.

(2) L'argument selon lequel, en cas d'épargne volontaire insuffisante par rapport aux besoins d'investissement commandés par l'expansion, il faudrait « financer obligatoirement les investissements par l'intermédiaire des prix » n'est pas pertinent. Le financement des investissements par le prélèvement sur les bénéfices (auto-financement) est concevable, même avec des prix stables. Cela ressort aussi bien des considérations théoriques que de l'expérience pratique.

les salaires sur le niveau général des prix, est dans une large mesure incertaine. L'exemple allemand montre clairement qu'il est inexact en parlant d'un « wage-push », de vouloir rendre la formation des salaires échappant aux lois du marché purement et simplement responsable de l'inflation insidieuse. La formation autonome des salaires peut agir dans les deux sens : elle peut diminuer les tensions lorsqu'il y a excédent général de la demande mais, inversement, elle peut aussi déclencher une hausse des prix en période d'équilibre ou même lorsqu'il existe une pression déflationniste.

Les moyens relevant de la politique monétaire et fiscale permettent de régler l'équilibre de l'offre et de la demande; ces moyens n'offrent toutefois aucune assise directe pour les interventions dans la formation autonome des salaires. Tout ce que peut faire la politique monétaire et fiscale, c'est créer un climat plus ou moins favorable pour la politique d'augmentation des salaires. Vu l'instabilité, la manière dont la politique des salaires réagit à cette dernière, demeure assez incertaine.

A l'heure actuelle, les divergences de vues se manifestent particulièrement en ce qui concerne la question de savoir si une politique monétaire et fiscale contractive est le seul moyen d'enrayer le « wage-push ». Il est fait référence à la dernière récession aux Etats-Unis au cours de laquelle, malgré l'existence d'une poussée déflationniste, les salaires et les prix non seulement n'ont accusé aucun mouvement de baisse, mais ont plutôt continué à augmenter. Cependant, la récession a été de trop courte durée pour que des conclusions de valeur générale puissent être tirées. En outre, les expériences américaines ne sauraient être transposées sans plus en Europe.

Un fait dont l'importance ne doit pas être sous-estimée est, sans aucun doute, le sentiment général qui, en matière d'inflation, prévaut dans les divers pays. Deux effondrements complets du système monétaire, intervenus en peu de temps, ont rendu les gens en Allemagne extrêmement sensibles à l'inflation. Cette circonstance n'a pas manqué d'influer sur les décisions relatives aux salaires au cours des années qui ont suivi la réforme monétaire.

Les responsables de la politique des salaires semblent bien avoir conscience, au fond, du fait qu'en cas de hausse simultanée des salaires et des prix, la structure de la répartition des revenus — ce dont il s'agit dans la lutte des salaires — ne variera pas de façon déterminante et que des avantages temporaires qu'une des parties pourrait peut-être obtenir sont plus que compensés par les inconvénients généraux de l'inflation insidieuse.

Dans les situations critiques pour la structure des prix, on a toujours conclu, des observations ainsi que des considérations théoriques mentionnées dans les paragraphes précédents, qu'il était plus raisonnable de s'en remettre, pour la formation des salaires, non plus au libre jeu des forces en présence, mais à la décision d'une commission neutre, responsable de la stabilité monétaire. Un tel procédé ne pourrait, estimait-on, que présenter des avantages pour les deux parties. Un grand nombre de propositions ont été faites dans ce sens.

Les expériences spécifiques acquises en Allemagne, ces derniers temps, démontrent aussi cependant que l'idée de confier la fixation des salaires à un « conseil des salaires », quelle qu'en soit la composition, ou même l'idée d'un contrôle de l'Etat sur la formation

des salaires, doit nécessairement susciter de graves réserves, dans les conditions économiques actuelles, et que cette idée n'a guère de chances de se réaliser.

B. La situation particulière où se trouvait l'Allemagne au début des années 1960 peut être esquissée comme suit :

a) Le taux du chômage, qui était, il est vrai, d'ordre non conjoncturel, mais structurel, était encore élevé. Le spectre du chômage, que l'on redoutait depuis les premières années 1930, menaçait. On était très circonspect en matière de revendications de salaires. L'obtention d'un emploi et sa conservation comptaient plus que l'expansion.

b) Pour les raisons exposées sous A, et aussi à cause de l'ignorance initiale des rapports, il existait des objections contre les investissements de rationalisation qui libèrent de la main-d'œuvre. Dans certains cas, il y eut encore une espèce d'« assaut contre les machines ».

c) Comme il a déjà été dit, tous les milieux de la population étaient sensibles aux mouvements inflationnistes des prix.

d) La balance allemande des échanges était déficitaire dans une mesure préoccupante. Le rappel de cette circonstance a atténué les revendications de salaires dans de nombreux secteurs, notamment dans l'industrie exportatrice (construction navale par exemple).

e) Le mouvement syndical venait de renaître, les syndicats ayant été dissous dès après la prise de pouvoir par Hitler en 1933; par la suite, c'est l'Etat qui, pendant de longues années, a assuré la formation des salaires. Dans les débuts, il a été fait un usage réfléchi de la liberté retrouvée, et il se peut que la longue période de fixation autoritaire des salaires explique le fait qu'en Allemagne, plus que dans les autres pays, on s'est toujours efforcé de rechercher la possibilité de ne pas abandonner la politique des salaires au jeu des forces, mais de la confier à une commission neutre. La notion s'est accréditée de la « politique des salaires considérée dans le cadre de l'économie nationale ».

La disparition du chômage et la rapide expansion économique ont créé bientôt une situation totalement différente. Les décisions relatives aux salaires n'étaient plus sous la menace de la perte de l'emploi. La population eut conscience de l'expansion. Alors que, dans les premiers temps, se rappelant les tristes expériences des premières années 30, on s'en était encore tenu uniquement à conserver les résultats acquis, on désirait désormais avoir sa part équitable dans le profit national en accroissement constant.

Non seulement les investissements de rationalisation ne soulevaient plus d'objections, mais ils étaient désormais préconisés avec insistance par les syndicats eux-mêmes. Ceux-ci avaient pris conscience que seul l'accroissement de la productivité ainsi devenu possible crée précisément les conditions d'une augmentation rapide des salaires réels. L'accélération du remplacement par la machine du travail humain (la « nécessité » de la rationalisation) devint un argument toujours invoqué avec prédilection par les syndicats en matière de salaires. Les objections soulevées contre le « double revenu » (travail de la femme mariée) s'atténuèrent.

Au cours des années suivantes, la balance des paiements s'est équilibrée et est même devenue excédentaire. En dépit de ce fait, la plupart des gens ne croyaient pas encore,

initialement, à une amélioration à long terme. L'argument des exportations à stimuler prenait toujours dans la lutte pour les salaires. La crainte de l'inflation persistait.

Les premières grandes luttes pour les salaires se sont déroulées dans un climat de profond malaise, en dépit du fait qu'elles n'ont pas ébranlé la structure des prix. Des voix se sont élevées en faveur d'une objectivation de la politique des salaires, au moyen soit de la création d'une commission neutre, soit d'indexations.

Par la suite, la possibilité a été vivement discutée de rattacher les salaires à certains indices, solution qui n'a jamais été adoptée en Allemagne et qui ne le sera assurément pas non plus à l'avenir <sup>(1)</sup>. Si la plupart des experts se sont opposés à une indexation fixe, cette idée a toutefois joué un grand rôle jusqu'à présent, en ce sens notamment que l'indice de la productivité pourrait constituer en quelque sorte un chiffre repère pour la politique des salaires.

Les arguments alégués en faveur de certaines indexations, bien que pas toujours formulés avec clarté, sont essentiellement au nombre de deux :

- répartition « automatiquement » équitable du produit social ou de l'augmentation de ce produit;
- maintien « automatique » de la stabilité monétaire.

Dans la discussion sur la répartition équitable de l'accroissement du produit national, la quote-part des salaires a, pendant des années, joué un grand rôle en Allemagne. Jusqu'à des modifications minimales, situées dans les limites des erreurs statistiques, ont parfois été commentées comme s'il s'agissait d'événements importants.

La stabilisation d'une quote-part salariale une fois atteinte correspond au rattachement du salaire réel à la productivité statistique. Etant donné que les pourparlers portent sur les salaires non pas réels, mais nominaux, il faut, à cet effet, deux processus d'adaptation : alignement des salaires nominaux sur l'évolution du coût de la vie et sur la productivité croissante. Comme, en Allemagne, le niveau des prix a monté relativement peu, alors que la productivité s'est accrue dans de fortes proportions, il n'est pas étonnant que la notion du salaire adapté à la productivité ait occupé le premier plan.

Malgré cela, les syndicats témoignent en même temps d'une sensibilité certaine à l'égard des hausses de prix. L'évolution de l'indice du coût de la vie est enregistrée avec précision, et l'on réagit vivement aux variations de certains prix, notamment des loyers des logements, des tarifs sociaux des moyens de transport, etc. Bien souvent, même des hausses de prix de produits sans importance ont été prises très au sérieux.

Chose réconfortante, l'idée malencontreuse de la répartition équitable du revenu réel croissant par le moyen d'indexations a été de plus en plus reléguée à l'arrière-plan. Il n'y est plus référé qu'à titre exceptionnel.

---

(1) Le rattachement des revenus reçus à titre de secours à l'évolution de la moyenne des salaires (rentes dynamiques) se situe sur un autre plan.

L'idée de pouvoir stabiliser le niveau des prix au moyen du salaire adapté à la productivité s'est maintenue jusqu'à présent. C'est elle qui inspire le slogan des « salaires indépendants des prix ». En développant la productivité, on croyait pouvoir obtenir pour le moins la fixation d'une sorte de limite supérieure aux revendications de salaire.

Il est difficile de répondre à la question de savoir dans quelle mesure l'indice de la productivité que publie l'Institut fédéral de la statistique a effectivement influencé la formation des salaires et n'a pas servi uniquement d'argument spécieux.

Il existe même une controverse sur la question de savoir si l'idée du salaire adapté à la productivité a maintenu les revendications syndicales dans des limites raisonnables, ou si elle a plutôt introduit pour la première fois l'élément expansif proprement dit dans la politique des salaires. A l'appui de ce dernier avis, il est fait état d'une tendance que l'on a pu observer nettement en Allemagne :

Les secteurs où le rythme de progression de la productivité dépasse la moyenne sont les premiers où des revendications sont formulées; en raison de l'élévation considérable de la productivité, ces secteurs n'accusent d'ailleurs pas de hausses de prix. Toutefois les secteurs où la productivité a peu augmenté suivent bientôt, tendant à rétablir l'ancienne structure des salaires (1). En définitive, la moyenne des salaires augmente plus vite que la productivité.

C. Au cours des dernières années, c'est notamment la Banque fédérale allemande qui a retenu l'idée du salaire adapté à la productivité (soit de la « politique des salaires détachée des prix »). Rappelons le mémorandum bien connu de janvier 1960 sur l'évolution des salaires et des prix (dit avis Blessing) qui essayait d'évaluer le volume des augmentations de salaires pouvant être supporté sans risque d'inflation.

Dans son avis (intitulé « Possibilités et limites actuelles, compte tenu de la conjoncture, d'une politique des salaires applicable dans la République fédérale », février 1960), le conseil consultatif attaché au ministère fédéral des affaires économiques s'est déclaré contre le maintien de l'idée de la productivité, étant donné que le concept selon lequel en raison de la prééminence d'une politique de stabilité des prix, les salaires ne doivent pas augmenter plus rapidement que la productivité, repose sur deux hypothèses non vérifiées, à savoir :

— les salariés continuent de dépenser la totalité de leur revenu à des fins de consommation (invariabilité de la tendance marginale à la consommation);

— la répartition actuellement donnée du produit social sur les divers éléments de la demande (consommation, investissement, dépenses de l'Etat, exportations) est, à n'importe quel point de vue, la seule qui soit « appropriée » et elle sera stable dans le temps.

En 1959, la moyenne des salaires a augmenté moins que la productivité, mais, nonobstant, les prix ont monté. Cela tient à la forte augmentation de la quote-part des

---

(1) Comme l'ont notamment démontré les recherches du professeur Hoffmann, de Münster, la structure des salaires en Allemagne accuse une grande stabilité dans le temps.

investissements et à l'accroissement des excédents des exportations sur les importations. A présent, les syndicats, invoquant les arguments exposés par la Banque fédérale, se plaignent de l' « inflation des bénéfiques » réalisés par les chefs d'entreprise, et demandent non seulement une élévation des rémunérations proportionnelle à la progression actuelle de la productivité, mais encore une espèce de « rappel correspondant à l'accroissement de la productivité au cours de la dernière année, lequel n'a pas fait l'objet d'une revendication ».

Aussi longtemps que les quotes-parts de l'investissement, des exportations et des dépenses de l'Etat continuent de se maintenir au même niveau élevé, et s'accroissent encore, le salaire établi en fonction de la productivité n'est plus indépendant des prix. Il est toutefois compréhensible que les syndicats ne soient pas disposés à se résigner aux circonstances données, mais désirent voir adopter une politique économique propre à apporter une correction.

Le conseil scientifique estime qu'une commission uniquement responsable d'une politique de salaires non fondée sur les prix n'est pas suffisante. Il devrait exister un organisme qui s'attacherait à adapter toutes les revendications à l'offre disponible. Sinon, la difficulté surgit que la République fédérale rencontre à l'heure actuelle :

— Les investissements d'extension ne sont nullement proportionnés à l'offre réduite de la main-d'œuvre encore disponible; ils font de plus en plus souvent l'objet de diminutions;

— L'accroissement constant de l'excédent des exportations est notamment responsable des graves déséquilibres des balances des paiements d'autres pays;

— Les prélèvements que les budgets publics opèrent sur le produit social augmentent constamment.

Dans une telle situation, on ne saurait escompter que les syndicats adoptent une attitude entièrement passive dans leur politique des salaires, acceptent les faits comme immuables et assument seuls la responsabilité de prix stables, en ayant soin de ramener la part des salariés dans le produit social de façon à tenir compte de l'accroissement des autres prélèvements.

L'exemple de l'Allemagne fait en même temps ressortir nettement les limites que comporte, en cas de taux de change fixes, une politique de stabilisation pratiquée uniquement sur le plan national. Pour une large part, l'indétermination soulignée ici, du processus de formation des salaires (politique autonome des salaires), est à l'origine de l'évolution si disparate du niveau des prix dans les divers pays. Il y aurait lieu d'examiner jusqu'à quel degré les seules mesures monétaires et fiscales permettent de réaliser une harmonisation.

De leur côté, les tendances divergentes des prix ont amené une modification décisive de la situation concurrentielle sur le marché mondial, et il n'y a plus aucune garantie de voir effectivement se diriger les mouvements internationaux de prestations des pays riches vers les pays pauvres. Dans les efforts amorcés aujourd'hui pour la coordination de la politique conjoncturelle sur le plan supranational, les problèmes relatifs aux salaires



présentent une importance essentielle pour les raisons mentionnées plus haut. Selon toute vraisemblance, il n'est guère possible de réaliser, par le simple alignement réciproque de la politique monétaire et fiscale, le parallélisme des tendances des prix qui sont indispensables au maintien de l'équilibre des balances des paiements.

On l'a déjà exposé plus haut; l'évolution a été caractérisée en Allemagne par une expansion rapide sur la base de quotes-parts élevées d'investissements, le secteur privé s'étant en même temps montré peu disposé à épargner. La part élevée du financement par prélèvement sur les bénéfices en a été la conséquence inéluctable (1).

Le taux très élevé de l'autofinancement a joué un rôle important dans la lutte pour les salaires. Il a été fréquemment critiqué par les syndicats.

Entre-temps, on comprend de plus en plus que l'autofinancement soit une conséquence nécessaire et inévitable de la situation (quote-part d'investissement élevée et épargne réduite chez les salariés). Les syndicats saisissent l'importance des investissements pour l'expansion économique et veulent, en tout état de cause, voir maintenu le taux élevé des investissements (2).

L'attitude devant les problèmes du commerce extérieur a radicalement changé. Alors que l'argument du maintien de la capacité concurrentielle sur le marché mondial constituait naguère un élément modérateur dans les pourparlers sur les salaires, les excédents actuels qui atteignent des volumes angoissants sont désormais invoqués en faveur d'une politique expansive.

D. Dans les paragraphes précédents, on a essayé de dégager les tendances principales de la politique des salaires pratiquée en République fédérale. Si des questions d'harmonisation de la politique salariale sont discutées à un niveau supranational, il peut être opportun d'énumérer tout au moins quelques-unes des données qui pourraient avoir une importance à cet égard. Une étude approfondie dépasserait le cadre du présent rapport.

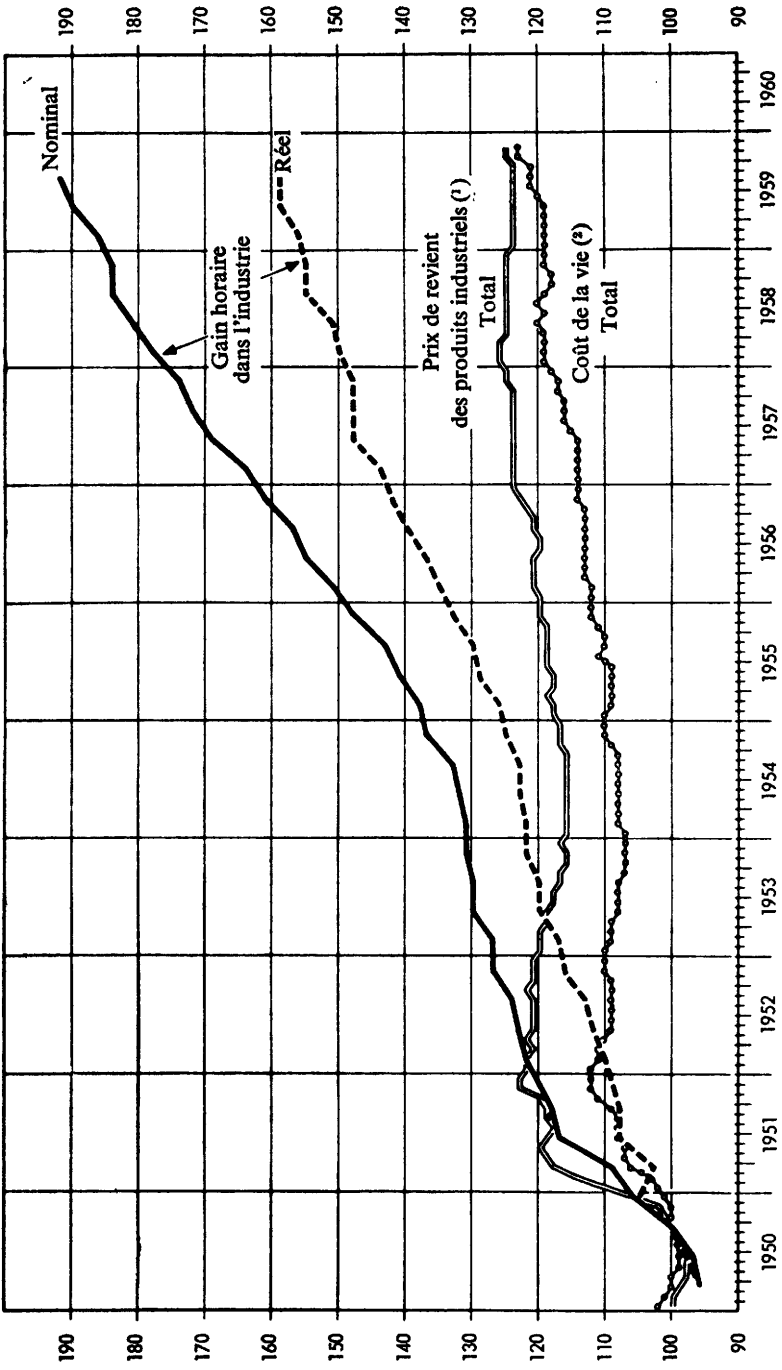
L'une de ces particularités est le droit de cogestion des travailleurs dans les industries de base. Comme après la première guerre mondiale, après la dernière guerre les questions de cogestion des travailleurs ont toujours joué un grand rôle aux yeux des syndicats et du parti social-démocrate (et après la deuxième guerre mondiale, également aux yeux de « l'aile gauche » de la C. D. U.). Il n'est pas facile de dire le rôle joué par le droit de cogestion, maintenant établi, dans les discussions sur les salaires étudiées dans le présent rapport, et le rôle qu'il jouera dans l'avenir. L'auteur incline à considérer cette influence comme relativement faible, bien qu'on ne puisse contester que la

---

(1) Par rapport aux autres pays l'Allemagne se trouve dans une situation particulière parce que, des années durant, le budget fédéral a accusé des excédents élevés dûs au fait que les dépenses militaires sont intervenues à une époque plus tardive que prévu, excédents qui furent immobilisés sur des comptes de la Banque fédérale (« Juliusturm »). A leur point culminant, les excédents atteignaient environ la moitié de l'épargne nationale globale !

(2) Formulons, tout à fait en marge, la remarque suivante : lors de discussions au cours des dernières années, des représentants syndicalistes ont affirmé que les investissements seraient en partie des investissements de luxe auxquels on pourrait renoncer sans que diminue le taux d'accroissement du produit réel.

**GRAPHIQUE N° 1**  
**Salaires et prix**  
 1950 = 100



Source : Karl Blessing, Président der Deutschen Bundesbank : Memorandum über die Lohn- und Preisentwicklung, 12.1.1960 (Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, 1960, Nr. 18, S. 161).

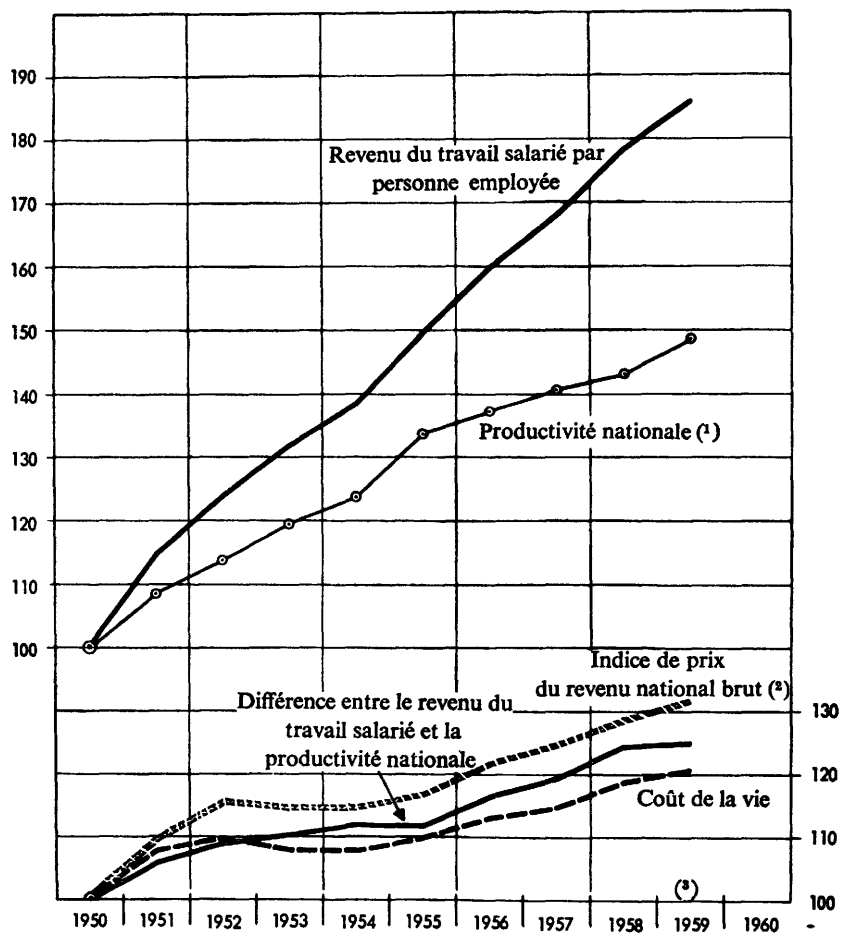
(1) Prix de revient de la production nationale.

(2) Groupe moyen de consommateurs.

GRAPHIQUE N° 2

Gain moyen, productivité et évolution des prix (ensemble de l'économie)

1950 = 100



Source: Karl Blessing, Präsident der Deutschen Bundesbank : Memorandum über die Lohn- und Preisentwicklung, 12.1 1960 (Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, 1960, Nr 18, S. 161).

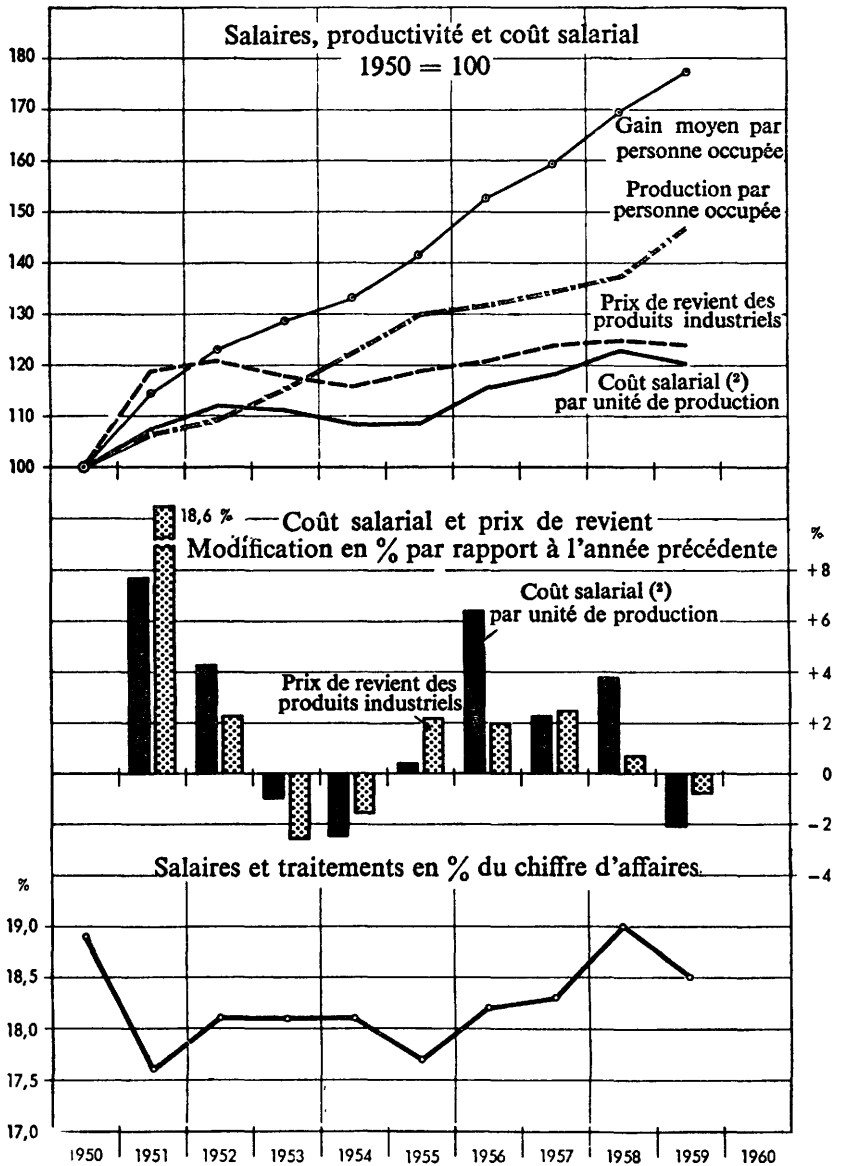
(1) Revenu national par personne active à prix constant (1954).

(2) Calculé en rapportant le revenu national au prix courant au revenu national à prix constant. Les augmentations de traitement dans le secteur public se répercutent sous forme d'augmentation de cet « indice de prix ».

(3) Estimation.

GRAPHIQUE N° 3

Coût salarial, productivité et prix de revient dans l'industrie (1)



Source : Karl Blessing, Präsident der Deutschen Bundesbank : Memorandum über die Lohn- und Preisentwicklung, 12.1.1960 (Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, 1960, Nr. 18, S. 161).

(1) Sans bâtiment et énergie.

(2) Salaires et traitements.

conscience d'avoir maintenant un droit de cogestion peut, surtout par son effet psychologique, apporter de la modération dans les revendications salariales.

Pour sauvegarder les intérêts de leurs membres, les syndicats ne s'intéressent plus uniquement aujourd'hui aux salaires proprement dits mais aussi à certains avantages accessoires. Il s'agit en premier lieu de l'assurance-maladie et de l'assistance-maladie. La grande « grève modèle » déclenchée au Schleswig-Holstein à propos du paiement des allocations de maladie a fait sensation. Aujourd'hui, la participation des assurés à certains frais fait l'objet de débats très animés.

Toutefois, il faut dire aussitôt que ce qui est appelé les « fringe benefits » est encore loin d'avoir la même importance qu'aux Etats-Unis par exemple, dans les discussions sur la politique des salaires en Allemagne.

Les syndicats revendiquent aujourd'hui une réduction de la durée du travail avec paiement intégral du salaire. Du côté patronal, on estime que la réduction de la durée du travail avec paiement intégral du salaire signifie pratiquement une augmentation de salaire et, par conséquent, comporte des risques pour la stabilité du niveau des prix. Les syndicats, d'autre part, croient à une productivité croissante par heure de travail, conjuguée avec une réduction de la durée moyenne hebdomadaire de celui-ci (1).

De plus en plus, à mesure qu'une nouvelle génération de fonctionnaires syndicaux se forme, et aussi grâce à l'influence de l'institut de recherche des syndicats, on se rend compte que le simple déclenchement d'une spirale salaires-prix ne permet pas d'augmenter substantiellement la part du travail dans le revenu global, et qu'une correction de la répartition actuelle du revenu national n'est possible que si les salariés ne redépensent plus entièrement tout supplément de salaire pour la consommation. Or, le congrès du syndicat du bâtiment, qui s'est tenu récemment, a montré dans quelle mesure, aujourd'hui, les travailleurs commencent à penser en fonction de l'économie dans son ensemble, et c'est là certainement l'une des évolutions les plus importantes de ces dernières années.

Toutefois, les syndicats n'en ont pas encore tiré les conséquences. L'objet principal des revendications continue d'être le salaire nominal lui-même et certains avantages accessoires. Inviter les membres d'un syndicat à épargner davantage lorsque leurs salaires augmentent est impopulaire et les syndicats déclarent qu'ils ne sont pas compétents en cette matière.

Certes, la tendance à l'épargne s'est accrue en Allemagne, mais aucun changement décisif de nature à influencer la répartition du revenu national et en particulier la part élevée de l'autofinancement (et par conséquent de la concentration des capitaux) n'est à prévoir.

---

(1) Des instituts de recherche examinent à présent les rapports existant entre la productivité et la durée moyenne hebdomadaire du travail. Il faut savoir, à ce propos, que de toute manière, dans la haute conjoncture actuelle, le nombre moyen des heures de travail effectives dépasse de loin la norme. Aussi une diminution de durée normale du travail aurait-elle, dans de nombreux secteurs, pour seul résultat que le paiement des heures supplémentaires s'effectuerait à partir d'un niveau plus bas, ce qui correspondrait à une augmentation camouflée des salaires.

C'est pourquoi, au cours des dernières années, un certain nombre de projets visant à une augmentation substantielle de l'épargne ouvrière ont été mis au point. Les propositions vont des mesures fiscales d'encouragement à l'épargne jusqu'à l'épargne forcée.

L'idée du « salaire investi » a sans doute eu la plus grande diffusion. Ici se pose évidemment la question de savoir entre les mains de qui les économies des salariés doivent être groupées. Il y a ici des recoupements avec la thèse, actuellement très en vogue, de la « formation de capital sur une large base », derrière laquelle se dissimulent des conceptions très hétérogènes, et parfois nébuleuses, comme par exemple la déconcentration de la puissance économique.

Le ministère fédéral du travail a élaboré un projet de loi visant à encourager une participation des travailleurs aux bénéfices, participation qui serait affectée à la formation de capital. Du côté patronal, au contraire, on a recommandé des primes d'épargne accordées par l'entreprise, ce qui a été qualifié par les adversaires du patronat de « retour grossier à la mentalité paternaliste ».

En ce moment, il ne semble guère y avoir de chances de réaliser un de ces projets plus ou moins utopiques. Si toutefois on réussissait, par telle ou telle voie, à inciter les ouvriers à épargner désormais, sous une forme ou sous une autre, une part réellement importante de leur revenu nominal constamment croissant, il en résulterait, pour la politique des salaires, une situation entièrement nouvelle.

### **Politique des salaires en Belgique**

Pour la période d'après-guerre, on peut distinguer, en Belgique, trois périodes : celle de l'adaptation, celle du blocage et celle de la liberté.

La période d'adaptation (septembre 1944-mai 1946) est dominée par deux conférences nationales du travail <sup>(1)</sup> : celle du 16 septembre 1944 et celle du 30 juillet 1945. Les décisions de la conférence nationale du travail de septembre 1944 ont été entérinées par la loi du 14 avril 1945. En vertu de cette loi, les salaires conventionnels de mai 1940 ont été augmentés de 60 %, tandis qu'un salaire minimum légal fut fixé : 8 FB de l'heure; en même temps, les salaires furent stabilisés. La loi du 14 septembre 1945 a entériné une partie des conclusions de la seconde conférence nationale du travail. Les salaires furent augmentés une nouvelle fois de 20 % mais ne pouvaient pas dépasser l'indice 200 (mai 1940 = 100). Cependant, les commissions paritaires pouvaient déjà conclure des accords de salaires dépassant l'indice 200. Au cas où les accords conclus fixaient des salaires dépassant l'indice 210, il fallait l'approbation préalable du ministre; les augmentations de salaires ne pouvaient être incorporées aux prix qu'avec l'approbation de la

---

(1) La conférence nationale du travail n'est pas une institution légale en Belgique. Il s'agit d'une conférence groupant des représentants des employeurs et des travailleurs, qui sont convoqués par le gouvernement chaque fois qu'il le juge nécessaire pour consulter ces représentants, sur une question importante. Le plus souvent, ces convocations ont lieu à la demande d'une ou plusieurs organisations syndicales de travailleurs.

commission des prix. Enfin, cette loi fixa de nouveaux salaires minima nationaux : 12 FB de l'heure pour les ouvriers qualifiés; 9,60 FB pour les ouvriers non qualifiés et 7,20 FB pour les femmes.

La période du blocage des prix et des salaires a débuté par l'arrêté-loi du 14 septembre 1946, décrétant que les salaires ne pouvaient plus être augmentés. Le 12 août 1946, une troisième conférence nationale du travail fut convoquée; elle conclut à l'augmentation des salaires les plus bas. L'arrêté-loi du 21 août 1946 entérina cette conclusion et autorisa de porter les plus bas salaires à 15 FB de l'heure pour les ouvriers qualifiés, à 12 FB pour les ouvriers non qualifiés et 9 FB pour les femmes. Il ne s'agissait donc plus de minima nationaux obligatoires. Etant donné que l'arrêté-loi du 14 septembre 1946 ne fut jamais abrogé, les minima fixés par cet arrêté-loi sont toujours valables bien qu'ils soient devenus, dans la pratique, absolument théoriques. Et l'on peut, dès lors, affirmer qu'il n'existe pas de minimum national légal obligatoire en Belgique.

La période de la liberté commença le 25 mars 1947. Cette période fut cependant, au début, marquée par une opposition de la part du gouvernement contre toute augmentation générale des salaires. La pratique des conventions collectives, qui avait déjà débuté au sein des commissions paritaires en 1946, prit rapidement de l'extension. Diverses conférences nationales du travail fixèrent ensuite plusieurs salaires minima de base, tandis que l'application aux différents secteurs était confiée au soin des commissions paritaires compétentes. Ainsi, le salaire minimum de base monta successivement à 13,50 FB, au second semestre 1947, 15 FB au premier semestre 1950, 16 FB au second semestre 1950 et 17,50 FB au premier semestre 1951.

A partir de 1951 (guerre de Corée), la liaison des salaires conventionnels à l'indice des prix de détail, qui, jusqu'alors n'était pratiquée que dans quelques secteurs, prit une extension rapide et générale. En 1954, un protocole fût signé entre les organisations représentatives des travailleurs et des employeurs, prévoyant le principe d'une répartition équitable des fruits de l'accroissement de la productivité entre les travailleurs et les employeurs. Dans la plupart des secteurs, l'application de cet accord pour une convention conclue au sein de la commission paritaire compétente se heurtait à de très grosses difficultés. Sur le plan de l'entreprise, cependant, de nombreux accords de liaison des salaires à la productivité, à la rentabilité, au chiffre d'affaires, à la production, furent conclus.

A l'heure actuelle, la politique des salaires en Belgique est caractérisée par une formation entièrement libre des salaires, déterminée de façon prépondérante par les conventions collectives conclues en commission paritaire. Les pouvoirs publics n'interviennent qu'indirectement en rendant obligatoires ces décisions dans toute la branche d'activité à la demande d'une ou de toutes les parties représentées à la convention.

L'intervention directe des pouvoirs publics dans la formation des salaires ne se manifeste qu'exceptionnellement, et seulement pour préserver la politique économique générale ou comme médiatrice en cas de conflit important.

La détermination des salaires s'opère donc surtout dans le cadre des conventions collectives, conclues au sein des commissions paritaires. La teneur de ces conventions

varie d'une branche d'activité à l'autre. Certaines commissions paritaires déterminent un salaire minimum général pour les travailleurs adultes non qualifiés, tandis que d'autres élaborent des barèmes de salaires détaillés et, dans certains cas, des tarifs à la pièce.

Les conventions collectives, qui se limitent à la fixation d'un salaire minimum général, sont complétées le plus souvent par des conventions collectives conclues sur le plan régional ou au niveau des entreprises.

Toutes les commissions paritaires ont conclu des conventions liant les salaires aux fluctuations de l'indice des prix de détail. Ces conventions, elles aussi, diffèrent d'une branche d'activité à l'autre. On rencontre d'abord une différence dans la façon dont les salaires sont liés à l'indice. Pour certaines branches d'activité, le salaire est modifié selon que l'indice augmente ou diminue d'un certain nombre de points ou d'un certain pourcentage déterminé au préalable. Dans d'autres branches, on applique le système de l'indice « pivot ». Dans ce système, on fixe une tranche correspondant à un certain nombre de points de l'indice; c'est cette tranche qui détermine un certain niveau des salaires. L'indice qui se situe au milieu de cette tranche est « l'indice pivot ». Lorsque l'indice sort de cette tranche, en augmentant ou en diminuant, l'une ou l'autre de ces limites de la tranche devient le « pivot » d'une nouvelle tranche correspondant à un nouveau niveau des salaires.

En outre, pour déterminer les adaptations des salaires, les conventions collectives ne se réfèrent pas toutes au même niveau de l'indice des prix de détail. Le mode de calcul de cet indice de référence diffère suivant les conventions collectives. C'est ainsi par exemple que dans certaines conventions collectives, l'indice de référence correspondra à l'indice du mois précédent, alors que dans d'autres, c'est la moyenne arithmétique des deux ou trois mois précédents qui est prise en considération.

Enfin, on rencontre encore un système d'adaptation des salaires, basé sur l'application d'une formule qui est recalculée trimestriellement, formule dans laquelle les indices de référence sont repris comme variables.

Grâce à ces conventions collectives, tous les salaires en Belgique suivent pratiquement, de manière régulière, les évolutions de l'indice des prix de détail. Toutefois, par la diversité des systèmes d'adaptation à l'indice, les modifications de salaire dans les diverses branches d'activité ne s'opéreront pas au même moment ni avec la même intensité.

Un autre aspect important de la formation des salaires réside dans la possibilité de déclarer obligatoires les conventions collectives à la demande d'une ou de toutes les parties intéressées; on recourt très largement à cette faculté. Cette méthode a l'avantage d'imposer les conventions collectives dans toute la branche d'activité.

A quelques exceptions près, les conventions collectives et les salaires minima qui y sont repris valent pour une durée indéterminée, ou sont renouvelables par tacite reconduction.

L'adaptation des salaires minima à l'évolution de la productivité et à l'accroissement du revenu national ne s'effectue pas, en Belgique, suivant un système préétabli. On y procède le plus souvent par à-coups, principalement sous l'influence de tensions sociales



nées de l'évolution de la conjoncture. Depuis que les organisations représentatives d'employeurs et les organisations représentatives de travailleurs ont souscrit, le 5 mai 1954, à la Déclaration commune relative à la productivité, on constate au niveau de l'entreprise une tendance à lier également l'évolution des salaires à l'accroissement de la productivité. Toutefois, il n'existe, jusqu'à présent aucune convention collective au niveau d'une branche d'activité, qui lie systématiquement l'évolution des salaires à la productivité.

La Déclaration commune relative à la productivité, établie par les organisations les plus représentatives des employeurs et les organisations les plus représentatives des travailleurs, modifiée à l'occasion du deuxième congrès national de productivité de décembre 1959, reprend une série de principes relatifs à la finalité d'une politique d'accroissement de la productivité, aux modalités de sa réalisation et à la collaboration entre les employeurs et les travailleurs.

Cette Déclaration commune stipule plus particulièrement que l'accroissement de la productivité sera recherché avec la volonté d'avantager l'économie générale du pays. Les fruits de l'accroissement de la productivité seront répartis entre l'entreprise et les travailleurs, en se préoccupant notamment des conséquences de l'accroissement de la productivité tant sur l'emploi que sur les conditions de vie des travailleurs.

### *L'évolution depuis 1958*

La politique des salaires, décrite ci-dessus, est demeurée inchangée au cours des années 1958 et 1959. Aussi l'évolution des salaires a-t-elle été déterminée, en grande partie, par l'évolution de l'indice des prix de détail, mais encore jusqu'à un certain point, par les évolutions de la conjoncture.

L'année 1958 a subi l'influence de la récession économique. La réduction de l'emploi a surtout été sensible au cours du 1<sup>er</sup> semestre 1958. Le total de l'emploi a été, en 1958, de 1,3 % inférieur à celui de l'année précédente (1).

La diminution a été surtout sensible chez les ouvriers, pour lesquels on a pu constater une réduction de travail de 3,2 % (1). Les prix de détail se sont montrés assez stables, également sous l'emprise de la récession économique.

Ces deux facteurs ont exercé une influence stabilisatrice sur les salaires. C'est ainsi que l'indice global des salaires conventionnels s'est élevé seulement de 130,5 à 131,4. L'adaptation à l'indice des prix de détail n'a été effectuée que pour quelques branches d'activité (agriculture, construction, saboterie).

Ce n'est que dans un nombre limité de secteurs que l'on a procédé à la fixation de nouveaux salaires minima : entreprises de gaz et d'électricité, industrie du vêtement, du bois, certains secteurs de l'industrie alimentaire (meuneries) et du secteur des transports (déménageurs, tramways).

---

(1) Chiffres basés sur le nombre d'assujettis à l'Office national de la sécurité sociale.

La reprise économique, qui a débuté en 1959, et la hausse permanente de l'indice des prix de détail devaient entraîner une nouvelle augmentation générale des salaires.

L'indice des prix de détail est passé de 108,73 au mois de janvier à 110,58 au mois de décembre. Cette augmentation a provoqué une réadaptation de 2,5 % des salaires au 1<sup>er</sup> septembre dans les industries de base (charbonnages, cimenteries, carrières, industrie sidérurgique, métaux non-ferreux, chimie, constructions mécaniques). Une majoration de 2,5 % a été octroyée aux employés à partir de cette même date (charbonnages, industrie chimique, cokeries, constructions mécaniques, industrie sidérurgique, bureaux commerciaux et maritimes). Des majorations de salaires ont également été appliquées dans les autres branches d'activité au cours de l'année 1959. Aussi, l'indice des salaires conventionnels est-il passé de 131,8 en janvier à 135,3 en décembre 1959.

### **Méthodes de répartition d'un supplément de revenu national en France**

L'ajustement des salaires au revenu national croissant s'est réalisé en France, depuis la fin de l'inflation de reconstruction (1948-1949), de manière très empirique. Pendant l'inflation elle-même, l'ajustement se faisait essentiellement sous la pression des hausses de prix et des tensions sur le marché du travail. Spécialement en 1947, le procédé des indemnités non hiérarchisées, accordées au niveau national, avait pour but (sinon toujours pour effet) de diminuer le coût global de l'ajustement, en retardant les répercussions des hausses hiérarchiques. Cette politique de nivellement atteignit davantage les ouvriers spécialisés que les ouvriers qualifiés. Ceux-ci purent assez facilement maintenir leurs écarts grâce à la rareté de la main-d'œuvre.

A partir de 1949-1950, le système de détermination étatique des salaires, débordé par l'évolution réelle du marché du travail, cède progressivement la place. Son existence juridique prend fin avec la loi du 11 février 1950 sur les conventions collectives.

A partir de cette date, les méthodes d'ajustement des salaires jouent à trois niveaux :

- le niveau national,
- le niveau des conventions collectives de branches nationales, régionales ou locales,
- le niveau de l'entreprise.

Le caractère empirique des ajustements est de règle à ces divers niveaux. Nous voulons dire par là que, loin de résulter d'une volonté de détermination méthodique et objective, les ajustements se réalisent généralement par souci d'opportunité, pour réduire la tension sociale ou pour attirer la main-d'œuvre dans certaines entreprises ou industries.

Nous étudierons d'abord les procédés d'ajustement des gains nominaux des salariés pour examiner ensuite les incertitudes provoquées par certains phénomènes, sur les gains réels.

## *L'ajustement des gains nominaux*

### L'action directe de l'Etat

a) Les hausses du salaire minimum interprofessionnel garanti. — L'Etat s'est réservé, malgré le retour aux conventions collectives, la détermination du S. M. I. G. Les hausses sont intervenues et continuent d'intervenir soit par libre décision gouvernementale, soit par application des textes indexant le S. M. I. G. au coût de la vie. Les hausses du S. M. I. G. ont tantôt été déterminées par le souci de diminuer la pression des prix sur les salaires, tantôt, comme en 1954-1955, en période de stabilité des prix, dans un souci déclaré d'ajustement à la production et au revenu national croissant (voir graphique p. 305).

Selon la fréquence des augmentations du S. M. I. G., les répercussions sur l'ensemble des salaires ont été plus ou moins fortes et rapides. Les hausses répétées à court intervalle en période de prix stables (1954-1955) ont eu les effets hiérarchiques les plus importants.

b) Le nivellement des écarts de zone du S. M. I. G. — De 1950 à 1960, les écarts de zone du S. M. I. G. ont été considérablement réduits. En fait, ces écarts n'ont pas du tout coïncidé avec des diminutions des écarts entre salaires moyens interrégionaux, au contraire.

TABLEAU N° 1

#### *Evolution des abattements de zone officiels et réels depuis 1950*

*En %*

	Abattements de zone officiels				Abattements sur les taux horaires moyens des salaires effectivement payés			
1 <sup>er</sup> janvier 1949	5	10	15	20-25	8,7	14,5	18,8	23,1-26,1
février 1949	5	10	15	20				
avril 1950	5	10	15	18	11,6	17,2	22,2	26,4
mars 1951	5	10	15	15				
juin 1951	5	10	13,5	15				
juillet 1951	3,8	7,5	10	13,5	9,8	16,7	21,2	23,9
août 1955	3	6,3	8,5	12	12,9	16,5	19,6	21,5
1 <sup>er</sup> avril 1956	2,22	4,45	6,67	8	12,9	16,4	20,5	22,6
1 <sup>er</sup> janvier 1960	2,22	4,45	6,67	8	16,4	19,1	22,8	24,6

*En %*

	1950		1960	
	Abattements officiels	Abattements réels	Abattements officiels	Abattements réels
	5	11,6	2,22	16,4
	10	17,2	4,45	19,1
	15	22,2	6,67	22,8
	18	26,4	8	24,6

Néanmoins, cette réduction réglementaire a eu pour effet d'élever le salaire minimum légal des régions peu industrialisées, davantage que dans la région parisienne. Dans la mesure où le pourcentage de salariés affectés par une hausse du S. M. I. G. est plus important en province qu'à Paris, cette politique a eu pour effet de renforcer l'action de l'Etat sur les bas salaires en province.

De plus, les modifications réglementaires des limites géographiques des zones ont parfois entraîné des hausses de salaires non négligeables dans les régions relativement déclassées. Ainsi, en 1949, la moitié d'une augmentation de salaire de 10 % dans la sidérurgie de Meurthe-et-Moselle a été attribuée sous forme de modification de l'abattement de zone dans cette région.

L'abattement des écarts officiels se combine donc, en fait, avec les augmentations des taux du S. M. I. G.; ils ont permis de « faire passer » des augmentations qu'il eût été politiquement difficile de réaliser directement, surtout à la campagne.

Les organisations d'employeurs se sont généralement opposées à la réduction des abattements de zone : « pour certains syndicats ouvriers, déclare l'U. I. M. M. (1), la réduction d'ensemble des abattements de zone... est un moyen efficace de déclencher un mouvement général des salaires, les écarts naturels tendant à se rétablir aussitôt ».

c) L'augmentation des avantages annexes. — *Congés.* L'action de l'Etat ne s'est pas exercée seulement sur les salaires directs. L'augmentation des congés payés obligatoires en 1957 a entraîné une augmentation de 2 % du coût de l'heure de travail. Mais aucune liaison avec l'augmentation du revenu national n'est ici en cause. Cette augmentation légale n'a fait que généraliser une mesure qui allait s'instaurer conventionnellement dans certaines industries.

*Allocations familiales.* L'augmentation des allocations familiales est plus sensible. Mais, ici, il faut parler d'un désajustement systématique entre allocations et revenu national en ce sens que seule une adaptation (incomplète) aux variations de prix a été réalisée (voir graphique p. 306).

TABLEAU N° 2

*Evolution du salaire mensuel de base et des taux d'allocations familiales à Paris*

Période	Salaire mensuel de base (1)	Taux d'allocations familiales
1947 (1-8)	7 000	20 %
1948 (1-9)	12 000	
1950 (1-12)	14 000	
1951 (1-14)	15 000	
— (1-10)	17 250	
1954 (1-1)	17 250	22 %
1955 (1-1)	18 000	
1958 (1-1)	19 000	

(1) Taux de calcul : 2 enfants.

(1) Union des industries métallurgiques et minières.

Depuis 1948 à 1955, les allocations familiales ont vu se maintenir à peu près stable leur pouvoir d'achat. Mais depuis 1957 une diminution sensible de ce pouvoir d'achat a eu lieu. Elle n'a été que partiellement compensée par les augmentations récentes. Toutefois, la fixation du salaire de base a avantagé les salariés de province relativement à ceux de Paris.

On peut donc dire que, sauf dans la période 1954-1955, l'action directe de l'Etat n'a jamais entraîné un ajustement délibéré des salaires au revenu national ou à la production. Elle s'est généralement limitée à assurer, avec un retard plus ou moins grand, le maintien du pouvoir d'achat des allocations familiales.

Récemment, le premier ministre a évoqué la nécessité d'un ajustement des salaires à la production nationale, mais il s'en est remis, pour cet ajustement, à l'activité conventionnelle (cf. sur ce point l'article : Productivité nationale et politique des salaires, Droit social, 1960, p. 317).

### Les conventions collectives de branche

De 1950 à 1960, mais surtout depuis 1954, le nombre de salariés couverts par des conventions collectives régionales ou nationales s'est accru. Les industries métallurgiques, en particulier, ont réalisé une couverture conventionnelle à peu près complète de leurs salariés.

Dès 1950, les gouvernements incitaient les syndicats d'employeurs et de travailleurs à passer des accords d'ajustement des salaires à la production, marquant ainsi, comme d'ailleurs certaines confédérations ouvrières, leur volonté de réserver ce domaine à l'action conventionnelle.

En fait, la politique constante des syndicats d'employeurs a consisté à maintenir, autant que possible, une double autonomie des entreprises en matière de salaires :

— d'une part, autonomie vis-à-vis du S. M. I. G. : pour cela on insistait fortement sur le principe entériné par le décret d'août 1950 sur le S. M. I. G., selon lequel les barèmes de minima des conventions collectives constituaient de simples taux de référence pour le calcul des salaires réels. Les « mini » étaient donc sans rapport avec le S. M. I. G. lui-même et n'avaient pas à varier avec lui.

— d'autre part, autonomie des salaires réels des entreprises vis-à-vis des barèmes de taux conventionnels. Chaque entreprise, affirme-t-on, doit rester libre d'aménager par un système adéquat de rémunération, le niveau et la structure des salaires réels. Les mini conventionnels doivent donc demeurer assez bas pour laisser à chaque employeur sa liberté.

Ces principes devinrent plus difficiles à appliquer en 1955 lorsque l'action gouvernementale accéléra la hausse du S. M. I. G. Les conventions introduisirent alors, à côté des barèmes de taux, des barèmes de ressources assez élevés pour se « décrocher » du S. M. I. G., mais assez bas pour laisser leur liberté d'aménagement aux entreprises. Ces

« barèmes de ressources » ont alors pour fonction, selon les textes des rapports d'assemblées générales de l'U. I. M. M., de constater les salaires effectivement payés plus que de les déterminer. Ils permettent ainsi, en maintenant l'écart entre S. M. I. G. et salaires réels, d'isoler ces derniers de l'influence des premiers.

Il ne faut donc pas s'attendre à constater l'existence d'une méthode conventionnelle d'ajustement des salaires au revenu national.

Comme le montre le graphique de la page 307, l'absence totale de négociation de salaires, au niveau des branches, au cours de longues périodes, excluait d'ailleurs l'emploi d'une telle méthode.

L'irrégularité du processus conventionnel en France est une des caractéristiques les plus défavorables à un tel ajustement. Au fond, c'est essentiellement au niveau de l'entreprise que s'effectuent les ajustements de salaires, sous l'effet de tensions du marché du travail ressenties à ce niveau.

Le graphique 6, établi sur la base de salaires effectifs enregistrés dans une entreprise, montre bien l'indépendance entre la politique salariale des entreprises et la politique conventionnelle ou étatique des salaires (voir le graphique 6, page 307).

## Le niveau de l'entreprise

La doctrine patronale de l'autonomie de l'entreprise en matière de politique salariale est naturellement assez défavorable à l'application d'une méthode générale d'ajustement des salaires au revenu national. La liberté que les organisations syndicales patronales entendent laisser à leurs membres en ce domaine est peut-être liée à leur faiblesse relative si on les compare, de ce point de vue, aux organisations d'employeurs d'autres pays européens.

Toutefois, depuis 1955, les accords de type « General Motors » se sont répandus dans les grandes entreprises. Ils comportent des garanties d'augmentation liées à l'évolution favorable de la production dans l'entreprise. Cependant, deux obstacles graves altèrent ces ajustements :

— d'une part, les taux de hausse annuelle des prix n'ont guère été inférieurs, depuis l'entrée en vigueur de ces accords, aux taux prévus d'augmentation des gains. Les entreprises signataires, la plus importante au moins (Renault), ont affirmé que les hausses prévues ne sauraient garantir le pouvoir d'achat;

— d'autre part, en effet, la doctrine s'est répandue de l'inopportunité d'ajuster les salaires réels au revenu ou à la productivité nationale au niveau de l'entreprise.

Si une entreprise appartient à une industrie en difficulté structurelle ou conjoncturelle, elle doit, pour s'adapter, ralentir ses propres hausses de salaires. De plus, si une entreprise a de très hautes productivités, elle ne peut les faire passer dans les salaires sans mettre en danger l'équilibre du marché du travail.

Notons enfin que, dans certaines entreprises publiques (S. N. C. F., E. D. F.), au salaire normal s'est ajouté à intervalles irréguliers (depuis 1953 pour la S. N. C. F.) l'attribution de parts globales de productivité, hors salaire (ne comptant pas, par exemple, pour le calcul des retraites). Cette technique, si elle était systématisée par la régularité des versements et leur calcul sur la base de l'accroissement du revenu national, pourrait être envisagée comme moyen général d'ajustement.

Deux zones de détermination du salaire coexisteraient : d'une part le jeu libre des forces du marché, d'autre part, les distributions de dividendes nationaux dont le financement aurait été étudié en chaque cas.

Dans celui de la S. N. C. F., la dépendance de cette entreprise vis-à-vis du budget de l'Etat, soumettait le montant de la part globale de productivité à des négociations entre syndicats, ministère des travaux publics et ministère des finances. En fait, ces distributions étaient généralement concédées à des moments adéquats, en vue de réduire la tension sociale à la S. N. C. F.

## CONCLUSION

Au niveau de l'entreprise ou de la branche, encore moins qu'à celui de l'Etat, aucune méthode d'ajustement n'a été suivie.

Toutefois, les déclarations du premier ministre (cf. article cité) <sup>(1)</sup>, et celles, plus récentes, du président du Conseil national du patronat français, permettent de croire que le principe d'un tel ajustement global est reconnu.

La question est donc de savoir à quelles conditions il pourrait être réalisé.

### *Les incertitudes de l'ajustement*

a) Sur quels éléments faire porter le calcul du supplément de revenu national ? En admettant que la répartition de l'emploi du revenu national entre consommation et investissement productif (y compris les amortissements et la consommation des administrations civiles et militaires) est en fait une décision politique, l'ajustement des salaires ne peut porter que sur le revenu consommable individuellement ou collectivement. La consommation collective étant évaluée au coût des facteurs, l'accroissement global de consommation disponible semblerait devoir être l'objet de l'ajustement. Il paraît toutefois difficile de considérer comme une donnée (à exclure des discussions sur la répartition du supplément de revenu national), le rapport consommation-investissement. Pour éviter cette difficulté, il serait plus opportun de faire porter le calcul sur le chiffre du produit national brut, d'autant plus que la répartition entre produit consommable et non consom-

---

(1) Sur ce point nous nous permettons de renvoyer à l'article de Droit social, spécialement à sa 2<sup>e</sup> partie : la productivité comme critère d'ajustement des salaires pp. 320 et suivantes.

mable dépend elle-même, dans une certaine mesure, de la répartition entre revenu dépen-  
sable et non dépensable, par l'effet des forces de l'offre.

b) A quelle quantité de travail se rapporte le supplément ? — Au cours d'une  
période courte — voire une année — les variations de l'activité (effectifs  $\times$  durée moyenne  
du travail) peuvent être importants. En trois ans, de janvier 1955 à janvier 1958, l'indice  
d'activité a augmenté de près de 8 %. Dans ce cas, le rapport de productivité tend à  
diminuer et à rendre compte du coût marginal croissant de l'offre de travail. Au contraire,  
en 1958, par exemple, l'activité a considérablement diminué (de 107,2 à 103,8). Alors  
le rapport de productivité est majoré par la baisse du dénominateur. On pourrait en déduire  
que, dans une telle année, le taux d'augmentation des salaires devrait être relevé : cette  
action compenserait les tendances dépressives que traduit la baisse de l'activité. Mais,  
intervenant sur la base de calculs ex-post, l'application de la règle retarderait au moins  
d'une année sur la tendance dépressive. Toutefois, on peut voir là un des moyens de la  
politique anticyclique.

c) Influence des variations de structure de la force de travail et de la production  
industrielle. — Pour évaluer le facteur travail, on estime généralement qu'un calcul  
pondéré par les gains est meilleur qu'un calcul brut, puisque la hausse des salaires peut  
aussi bien venir d'une hausse du taux moyen de qualification que d'une hausse des taux  
de salaires. Une telle pondération tend à majorer le dénominateur du rapport de producti-  
vité. Mais les variations de structure de la production — et spécialement de la production  
industrielle — qui affectent le numérateur sont-elles aussi facilement repérables ? Des  
critiques ont porté, dernièrement, sur le vieillissement de l'indice de la production indus-  
trielle. Dans la mesure où les statistiques du ministère de l'industrie sont utilisées pour  
apprécier les ventes finales de certains produits industriels (cf. Rapport sur les comptes  
de la Nation, Méthodes, 1955, p. 187), on peut craindre une inégalité de traitement entre  
numérateur et dénominateur du rapport de productivité.

d) Influence des variations de structure des prix. — La consommation, à laquelle  
se rapporte le pouvoir d'achat des salaires, n'a pas la même structure que l'ensemble  
de la production, à laquelle se rapporte la productivité nationale. Or, certains prix de  
biens de services peuvent s'élever relativement à la moyenne, soit par l'effet des forces  
du marché, soit par l'effet d'une politique consciente. C'est le cas en France, depuis  
1950 et de plus en plus, pour les loyers. Un changement important de la structure des  
budgets de consommation intervient sur ce point. Ce changement n'est pas fidèlement  
rendu par les indices de prix de consommation, dans la mesure où leurs bases restent  
stables. Dès lors, la validité du numérateur de productivité est contestable, quant au but  
qu'on lui assigne :

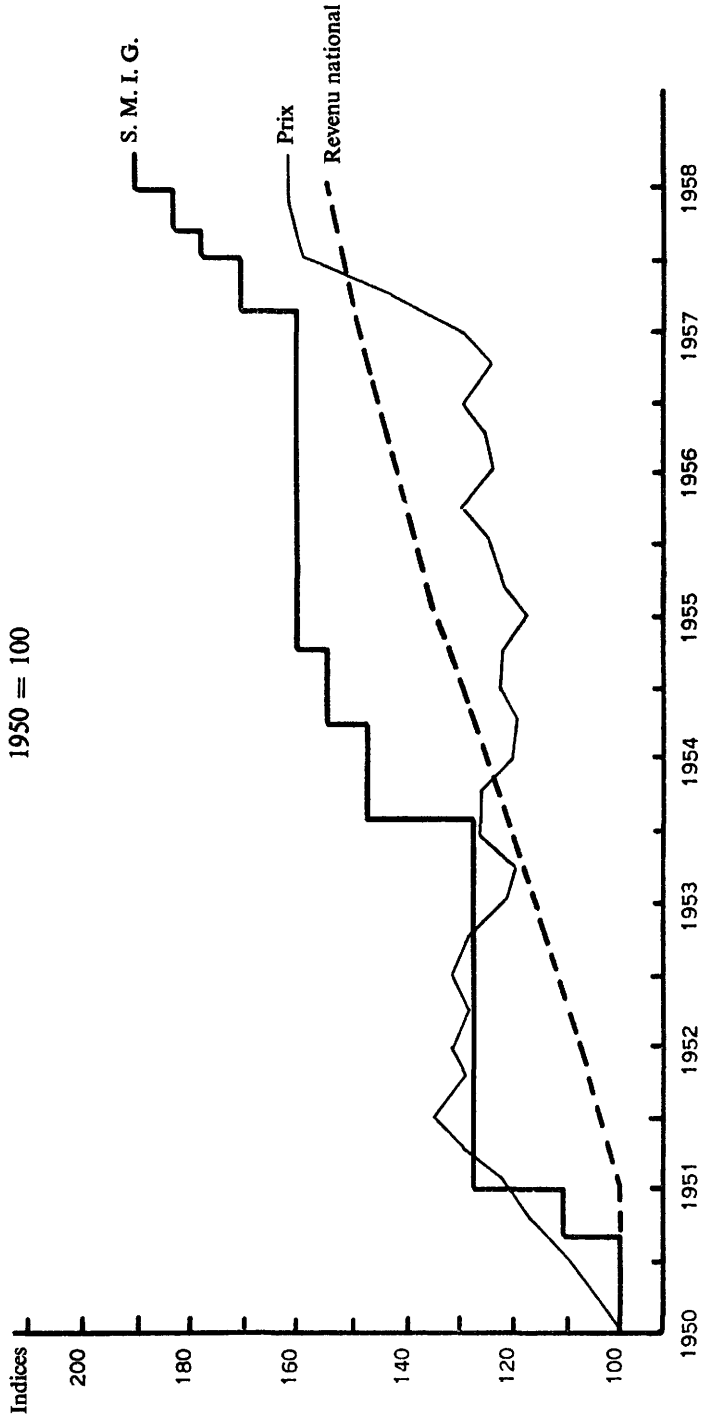
— l'évolution de la valeur du produit national brut ne correspond pas à celle du  
produit consommable.

— la hausse de ce dernier est majorée par des hausses politiques de prix, qui affectent  
la répartition du supplément de revenu national, quelle que soit d'autre part leur  
opportunité.



GRAPHIQUE N° 4

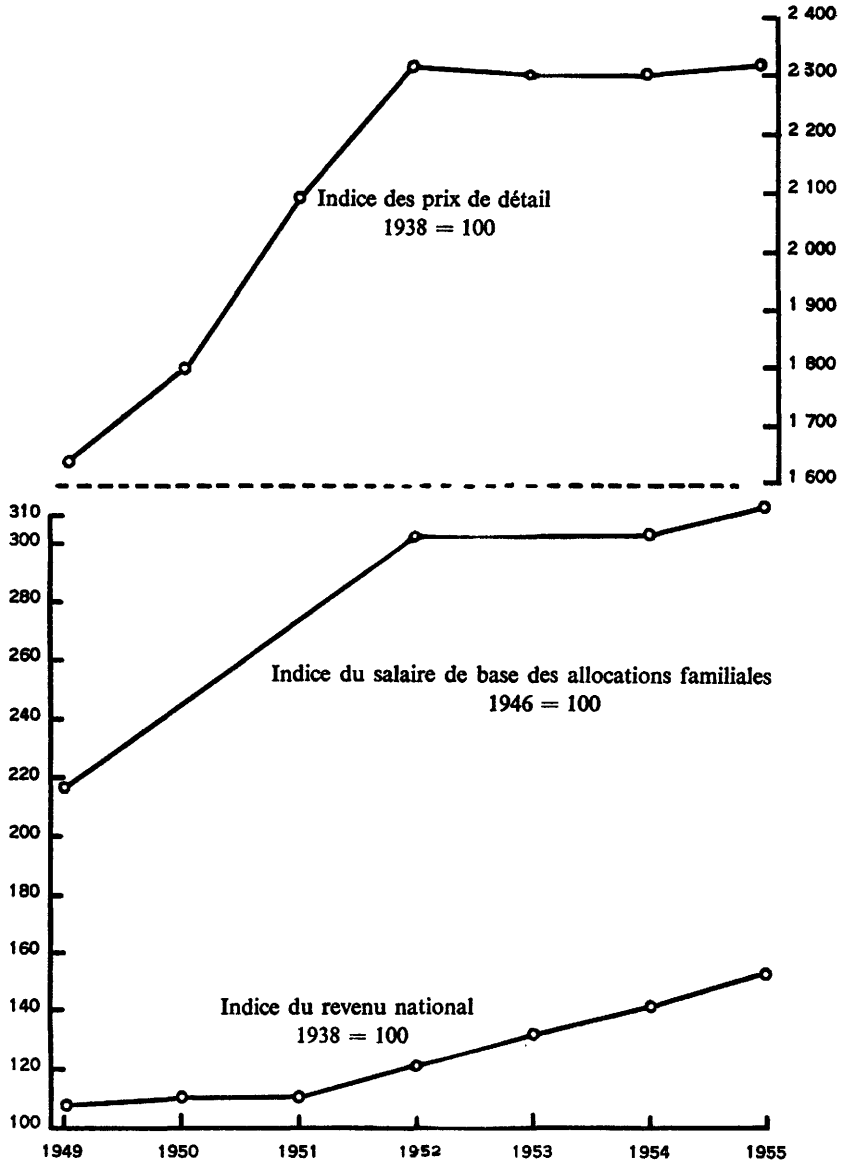
Evolution du S. M. I. G., des prix de gros et du revenu national



Source : Tableaux de l'économie française, I. N. S. E. E.; Mouvements économiques 1949-1957, I. N. S. E. E.

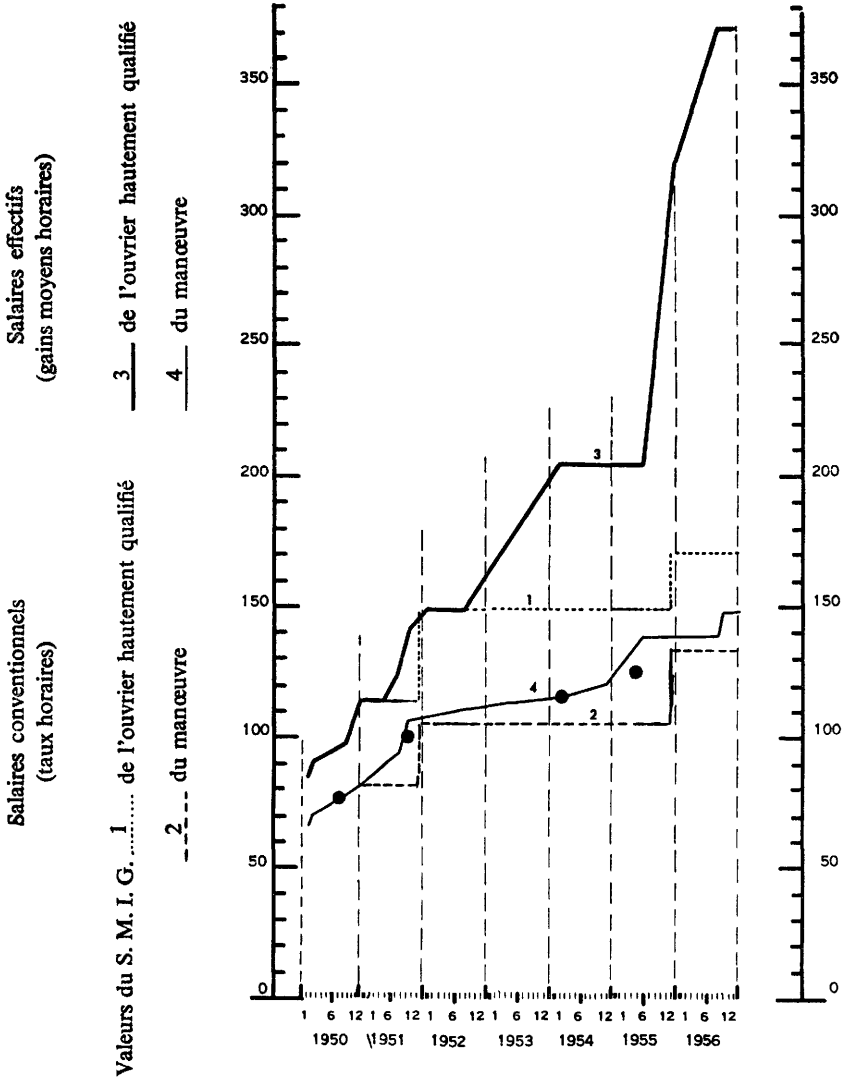
GRAPHIQUE N° 5

Evolution des allocations familiales et des prix



GRAPHIQUE N° 6

Comparaison de l'évolution du S. M. I. G., du salaire conventionnel et des salaires effectifs dans une entreprise du bâtiment des Bouches-du-Rhône



**Méthodes de répartition de l'accroissement du revenu national  
actuellement en usage en Italie  
Difficultés et position des divers groupes intéressés**

*Aspects généraux du problème*

D'une façon générale, on peut affirmer que le développement du progrès technique n'a pas encore apporté de modifications essentielles aux critères de répartition du revenu national italien. La diffusion assez rapide du progrès technique a toutefois donné lieu à des discussions approfondies dans tous les milieux, qu'il s'agisse du gouvernement, des chefs d'entreprise ou des syndicats, au sujet de la meilleure manière de répartir le surcroît de revenu qui en résulte. Il faut souligner au préalable la conviction largement répandue parmi les opérateurs économiques que la réalisation du Marché commun stimule et hâte la diffusion intensive et extensive du progrès technique.

Toujours à titre préliminaire, il faut relever l'impossibilité pratique de déterminer le montant de l'accroissement annuel du revenu imputable au progrès technique.

Les instruments fondamentaux de la distribution du revenu sont en Italie :

- les négociations collectives entre syndicats patronaux et ouvriers;
- le rendement des travailleurs et la politique des entreprises en compétition sur le marché du travail;
- l'action de redistribution de l'Etat à des fins sociales.

Les agents fondamentaux du processus de distribution du revenu sont donc les syndicats patronaux et ouvriers et le gouvernement. Une influence notable est exercée sur ces agents par :

- les autorités monétaires;
- certains comités consultatifs en matière d'économie politique de développement;
- l'opinion publique, avec l'alternance de ses valeurs indicatives opposées.

**Structures contractuelles**

Examinons maintenant brièvement les structures contractuelles de la répartition du revenu :

A. La « négociation nationale interprofessionnelle » constitue le premier niveau de la négociation. Les accords de salaires conclus à ce niveau s'appliquent à tous les ouvriers de l'industrie dans l'ensemble du pays, quel que soit le secteur de la production auquel ils appartiennent. Ce type d'accords n'existe ni pour les ouvriers salariés de l'agriculture, ni pour ceux des activités tertiaires.

Jusqu'en 1954, les montants des salaires de l'industrie (opportunément différenciés selon les professions, les catégories de produits, les zones, la qualification du travail, le sexe, et l'âge) étaient fixés à ce niveau. Depuis cette date, les associations professionnelles nationales assument la responsabilité de fixer le niveau absolu des salaires, les différenciations par zone restant cependant en vigueur.

L'échelle mobile, encore en vigueur, destinée à maintenir les salaires alignés sur le coût de la vie représente l'accord de salaires interprofessionnel le plus important. Pour avoir une idée de l'importance du rôle par l'échelle mobile dans la formation des salaires contractuels, il suffit de constater que le salaire contractuel du manoeuvre (échelon le plus bas de la qualification ouvrière) est passé de 100 en 1954 à 127,8 environ en 1959. Cet accroissement de 27,8 % est dû pour 17,5 % environ aux augmentations résultant du jeu de l'échelle mobile et, pour les 10,3 % restants, aux augmentations contractuelles obtenues par les associations professionnelles nationales.

B. Le second niveau important de la négociation des salaires se situe sur le plan national de la profession. Les parties contractantes sont les organisations professionnelles nationales des employeurs et des travailleurs. Dans le secteur de l'industrie, les conditions de travail sont négociées à ce niveau ainsi que, depuis 1954, le niveau absolu des salaires, les différences des salaires à raison des zones, qui sont de 35 % environ entre le salaire le plus élevé et le salaire le plus bas, restant inchangés.

C'est également à ce niveau que sont négociés les conditions de travail et les niveaux des salaires de tous les travailleurs relevant des activités tertiaires (banques, assurances, commerce, etc.).

En ce qui concerne les travailleurs salariés de l'agriculture, seules les conditions de travail sont déterminées à ce niveau, les salaires étant fixés au niveau de la province.

On estime que, dans l'industrie, les conventions collectives de travail concernent 65 % environ des travailleurs dépendants, ce qui donne une idée du domaine couvert par la négociation collective en Italie. Les 35 % restants ne bénéficient pas d'une « couverture » contractuelle parce que les employeurs ne font pas partie des organisations professionnelles nationales correspondantes.

C. Le troisième niveau est celui de l'entreprise. Les syndicats ouvriers surtout insistent depuis plusieurs années pour obtenir une répartition contractuelle de l'accroissement de la productivité des entreprises. Cette action se heurte à l'hostilité absolue des organisations patronales. Toutefois, chaque année, des dizaines d'accords syndicaux sont conclus avec les entreprises, et des centaines d'autres directement entre les entreprises et les représentants directs de leur propre personnel, les syndicats étant formellement exclus des négociations.

### Rendement ouvrier et politique compétitive des entreprises

On sait que le gain effectif de l'ouvrier n'est déterminé qu'en partie par le salaire contractuel. On calcule qu'en moyenne le gain effectif dépasse d'environ 30 % le salaire

contractuel. Ceci est dû surtout à l'influence du rendement individuel et collectif des travailleurs ainsi qu'aux heures supplémentaires et au versement de primes spéciales de productivité et primes analogues.

Un autre mode de répartition au profit des salaires des avantages retirés du progrès technique résulte de la politique des entreprises qui rivalisent entre elles afin de s'assurer le contrôle du marché du travail et de ne pas laisser échapper la main-d'œuvre qu'elles occupent. Ce facteur n'agit évidemment que dans le secteur des grandes entreprises.

Les avantages dont il s'agit prennent normalement les formes suivantes : prestations supplémentaires en cas de maladie ou d'accident, prestations supplémentaires s'ajoutant aux allocations familiales et aux pensions, logements pour le personnel, assistance sociale, prestations supplémentaires pour les frais d'éducation des enfants du personnel, etc.

Tous ces avantages servent aux grandes entreprises à attirer à elles le plus grand nombre possible de ceux qui aspirent à un emploi stable; ils donnent aux entreprises un plus grand choix et leur permettent d'engager les travailleurs offrant les qualités professionnelles et humaines et les perspectives de productivité le plus élevées.

Ces avantages permettent en outre aux grandes entreprises d'éviter que leur propre personnel ne se sente attiré par d'autres entreprises offrant de meilleures conditions.

Il est également possible d'affirmer que dans quelques régions (Turin et Milan par exemple) les petites entreprises sont elles-mêmes contraintes d'améliorer les conditions de leurs offres d'emploi (surtout le salaire journalier direct) si elles veulent conserver leur propre main-d'œuvre.

### Action de redistribution de l'Etat à des fins sociales

L'action de redistribution de l'Etat porte sur les points suivants :

- Prestations à titre gratuit, telles que l'assistance publique;
- Allocations familiales, prestations de la sécurité sociale en général, pensions civiles et de l'Etat.
- Charges découlant des prix politiques et subventions pour la construction de logements populaires.

Dans l'ensemble, cette action redistributrice tend à s'intensifier depuis ces dernières années. La part redistribuée du revenu national brut s'élevait à 17,3 % environ en 1959, contre seulement 16,5 % environ en 1958.

Il faudrait répondre maintenant à la question suivante : le supplément du revenu dû au progrès technique vient-il s'ajouter aux salaires ou aux profits ? Il est toutefois difficile de fournir une réponse certaine en raison des difficultés pratiques que présente l'établissement du montant des uns et des autres,

Quelques signes indirects relatifs à une brève période permettent par contre de se référer à de simples données de fait. Entre 1958 et 1959, l'épargne nette a augmenté de

11,6 % (contre un accroissement du revenu de 6,2 %) tandis que les amortissements s'accroissaient de 6 % environ. La consommation publique et privée a augmenté d'à peine 4,6 % au cours de la même période.

Si l'on admet d'une façon tout à fait approximative que l'épargne provient uniquement des profits (et non aussi des salaires) et que la consommation provient uniquement des salaires, on pourrait conclure sur la base des données précitées que le supplément de revenu résultant du progrès technique a eu tendance à venir s'ajouter aux profits plutôt qu'aux salaires.

Cet avis a été officiellement exprimé par le gouverneur de la Banque d'Italie dans le rapport qu'il a présenté le 31 mai 1960 à l'assemblée générale ordinaire des actionnaires. On lit à la page 13 de ce rapport :

« Dans ce contexte <sup>(1)</sup>, un fait est digne de remarque : même dans les pays où la situation du marché du travail s'est tendue de plus en plus, l'expansion du revenu due à la forte augmentation de la productivité a plus souvent contribué à accroître les profits des entreprises que les salaires contractuels. »

Si tel a été le cas là où le manque de main-d'œuvre joue en faveur des salaires, il faut, à plus forte raison, conclure que la distribution du revenu supplémentaire vient augmenter les profits là où n'existe aucune pénurie de ce genre.

### Les politiques de salaires dans la pensée du gouvernement et des théoriciens du développement économique

En Italie, les politiques de distribution doivent être observées dans le contexte particulier des déséquilibres régionaux du pays.

La distribution du revenu a été en particulier débattue :

- sous l'angle de l'accélération du taux d'accumulation;
- sous l'angle de l'intensification des investissements en vue de créer de nouveaux emplois.

En outre, on a tenu compte, comme il se doit, de la nécessité de consacrer une partie des investissements au maintien du niveau technologique requis par les structures économiques.

Ces questions ont commencé à faire l'objet de discussions en 1953 et 1954, époque à laquelle fut élaboré le « plan Vanoni » bien connu.

Les théoriciens qui le formulèrent et l'accréditèrent en raison de leur situation au sein d'organismes politiques importants (Comité pour le développement du revenu et

---

(1) C'est-à-dire « progrès technique et pénurie de main-d'œuvre dans quelques pays européens » (note de la rédaction).

de l'emploi, comité consultatif du gouvernement) préconisaient une politique de distribution présentant les caractéristiques suivantes :

— Réussir à bloquer pratiquement le taux des salaires des travailleurs déjà pourvus d'un emploi, tout en maintenant inchangé le niveau absolu de la consommation.

— Accélérer ainsi la formation de l'épargne et de l'autofinancement.

— Augmenter à concurrence de 25 % la part du revenu national consacrée aux investissements.

— N'élargir la consommation que dans les limites de la capacité de dépense des travailleurs nouvellement pourvus d'un emploi.

Bien qu'apparemment lié au plein emploi, objectif primaire d'intérêt général, ce type de distribution a fini par déplacer en faveur des possédants tout l'axe de la distribution et, pour cette raison, il fait l'objet de critiques justifiées, surtout de la part des syndicats ouvriers.

A partir de 1954, les gouvernements ont été souvent sensibles à ces thèses, mais l'impossibilité pratique dans laquelle il se trouvaient d'intervenir dans les négociations syndicales a privé cette position de toute portée pratique.

### Position des autorités monétaires

La position des autorités monétaires du pays, et surtout du gouverneur de la Banque d'Italie, revêt une importance toute particulière. Essentiellement préoccupées de la stabilité de la monnaie, les autorités monétaires voient évidemment toute chose en fonction du maintien de cette stabilité. Pendant de nombreuses années, les autorités monétaires ont exprimé les appréhensions que leur cause l'existence de l'échelle mobile nationale dont nous avons déjà parlé ci-dessus. Cette année encore, le gouverneur a donné à l'occasion de son rapport le même avertissement que d'habitude. On lit en effet à la page 337 de celui-ci : « Nous ne pouvons oublier qu'au cours de la brève période qui sépare le mois d'octobre 1957 du mois de juillet 1958, en raison surtout de la faible production de vin, de fruits et de légumes, les indices des échelles mobiles ont joué au moins six fois, bien qu'il s'agisse de carences vite disparues; cela a entraîné aussi une agitation dans la fonction publique et un surcroît de dépenses budgétaires d'environ 100 milliards par an pour couvrir l'augmentation des rémunérations.

Si nous rappelons ces faits au moment même où nous reconnaissons que nos succès des années passées sont également dus aux progressions modérées qu'ont enregistrées dans l'ensemble les niveaux de nos salaires, ce n'est pas que nous prenions plaisir à répéter encore des choses dites maintes fois déjà, c'est parce que l'enjeu de notre développement économique est plus important qu'autrefois et parce que nous restons convaincus que la modification des salaires devrait être toujours confiée à la dialectique syndicale qui est l'œuvre d'hommes raisonnables et ne pas être abandonnée à des aléas atmosphériques fortuits. »



Ces attaques répétées contre l'échelle mobile n'ont guère trouvé d'écho dans les milieux syndicaux, bien que de nombreux syndicalistes soient hostiles aux mécanismes d'échelle mobile parce que ceux-ci freinent le dynamisme syndical.

Toujours sur le plan des dangers d'inflation, les autorités monétaires suivent attentivement aussi bien ceux qui peuvent être induits par la demande (demand-pull) que ceux qui peuvent être induits par les coûts (cost-push).

Le rapport précité s'exprime en ces termes, à la page 352 :

« Conformément aux avertissements que nous avons formulés à maintes reprises ici, et surtout au cours des assemblées de 1957 et de 1958, la politique monétaire peut parfaitement jouer le rôle qui consiste à prévenir l'apparition d'une inflation de la demande, mais elle ne peut arrêter sans inconvénients graves l'inflation des coûts. Pour éviter celle-ci, il faut qu'elle soit accompagnée, comme nous l'avons d'ailleurs rappelé aujourd'hui, d'une politique des salaires appropriée.

Si nous envisageons dans son ensemble la période actuelle de stabilité monétaire, et si nous voulons juger la situation italienne... nous devons reconnaître que le problème de l'inflation des coûts s'est posé chez nous sous des formes moins aiguës. Dans une grande partie des industries manufacturières, les accroissements de productivité ont offert une marge aux augmentations de salaires pourtant appréciables et une rémunération aux investissements additionnels de capital. »

Comme on le voit, les autorités monétaires attribuent une grande importance aux politiques de salaires, qu'elles considèrent comme un élément déterminant de la stabilité monétaire. Mais ne pouvant exercer une influence directe sur la fixation du taux des salaires, elles ne manquent pas d'adresser des recommandations et des conseils aux syndicats ouvriers et patronaux, les engageant à ne pas adopter les instruments considérés comme les plus dangereux pour la stabilité de la monnaie (échelle mobile) et à ne relever qu'avec prudence le taux des salaires.

### Rôle de l'opinion publique

Faire la synthèse des vues de l'opinion publique sur les problèmes de répartition est une tâche des plus ardues, sinon impossible. Elle est si diversement et confusément empreinte des idéologies politiques et des intérêts que l'élaboration d'une vue d'ensemble est pratiquement impossible. On peut dire cependant que l'opinion publique ne se borne pas à être sensible aux divers problèmes de répartition des revenus, mais qu'elle exerce sur ceux-ci une influence notable (les revendications de la fonction publique et parapublique sont très populaires, les revendications ouvrières le sont moins). L'opinion publique n'est toutefois pas sensible d'elle-même aux problèmes de fond posés par la répartition des revenus; sauf dans certains cas isolés, elle ne manifeste à cet égard aucune orientation particulière.

### Position des syndicats ouvriers

Il n'est pas exagéré d'affirmer que les syndicats ouvriers ont été, en Italie, les principaux animateurs des discussions relatives aux problèmes posés par la répartition des revenus.

La Confédération italienne des syndicats ouvriers (adhérant à la C. I. S. L. internationale) a apporté en particulier des solutions nouvelles et originales aux problèmes de l'action contractuelle des syndicats; elle a fini par faire adopter ses propres conceptions par les autres centrales syndicales.

On peut résumer ainsi les points principaux de ces conceptions nouvelles :

a) Les structures contractuelles italiennes — niveau interprofessionnel et niveau national des professions — ne permettent pas un alignement correct entre l'accroissement de la productivité et l'augmentation des salaires.

Les salaires varient en fonction de la capacité d'adaptation des entreprises marginales; en d'autres termes, on peut comparer leur progression à la marche d'un convoi dont la vitesse est réglée sur celle du navire le plus lent. Une action contractuelle menée uniquement au niveau national entraîne en outre la formation de « rentes de position » au profit des entreprises les plus efficaces.

b) Le pays a besoin d'accroître le taux d'accumulation et d'intensifier les investissements, aussi bien pour créer de nouveaux emplois (surtout dans le Midi) que pour maintenir élevé le degré d'efficacité du système économique.

c) Ces exigences apparemment contradictoires du développement économique et de l'action en faveur des salaires peuvent être conciliés sur les bases suivantes :

— Les syndicats reconnaissent qu'il est nécessaire, dans la phase actuelle, de contenir l'augmentation des salaires dans les limites de l'accroissement de la productivité du système et des secteurs économiques.

— Toutefois, l'action contractuelle des syndicats ne doit pas se limiter à l'échelon national, mais se faire sentir jusqu'à celui de l'entreprise, en prenant pour base, à ce niveau, les marges existantes de productivité différentielle par rapport à la productivité moyenne du secteur économique correspondant.

— A l'encontre de ses préférences naturelles qui vont à l'uniformité des salaires, le syndicat s'est donc déclaré favorable à une action salariale différenciée en fonction des divers niveaux de la productivité, garantissant un taux d'accumulation proportionnel à l'accroissement de la productivité et du revenu.

— En outre, pour mieux garantir le progrès de l'accumulation, le syndicat s'est déclaré prêt à favoriser, à l'aide de techniques appropriées, une épargne des travailleurs prélevée sur les futures augmentations des salaires.

L'ensemble de ces propositions a été adressé au patronat et au gouvernement; au patronat, afin d'obtenir la décentralisation de l'activité contractuelle et d'instaurer de nouvelles relations contractuelles au niveau des entreprises; au gouvernement, afin de participer à l'élaboration des décisions intéressant le développement économique et d'éliminer les déséquilibres régionaux.

Le patronat, ou plus précisément les organisations professionnelles patronales ont, dès le début, formellement rejeté toute possibilité de développement des systèmes con-

tractuels au niveau des entreprises, afin de maintenir strictement leur position d'oligopsonne sur le marché du travail.

Sous l'influence des théoriciens du développement favorables au « blocage des salaires » et préoccupés d'instaurer des rapports nouveaux avec les syndicats, les gouvernements ont toujours éludé un examen concret des propositions qui leur ont été faites.

Ce n'est que récemment que le gouvernement a accepté la « conférence tripartite » entre le gouvernement et les syndicats patronaux et ouvriers proposée par la C. I. S. L., en vue d'une collaboration organique relativement aux problèmes du développement économique. Les syndicats ne parvenant qu'avec difficulté à faire approuver les principes qu'ils proposent sont parvenus à exercer une pression autonome sur les entreprises, afin de conclure à ce niveau des conventions fixant le montant des salaires en fonction de la productivité. S'ils ne sont pas nombreux, les résultats sont cependant satisfaisants.

### Position des syndicats patronaux

Les organisations patronales n'ont mis au point aucune politique des salaires digne de ce nom. Les politiques de salaires élaborées au jour le jour pour faire face aux différentes revendications s'efforcent de démontrer le danger que la pression exercée par les salaires fait courir aux coûts et aux prix, et agitent l'épouvantail de l'inflation. Il n'est pas rare que les organisations patronales s'opposent aux revendications ouvrières en faisant valoir la nécessité d'intensifier les investissements. Ces thèses n'ont en réalité d'autre but que de défendre les positions du profit des entreprises.

Il est toutefois un point sur lequel les organisations patronales ont adopté une ligne de conduite précise : l'opposition au développement de relations contractuelles directes entre patrons et syndicats ouvriers.

### *Effet du progrès technique sur les différences entre les salaires*

A. Dans l'ensemble, le progrès technique semble accentuer les différences entre les salaires des diverses industries.

En d'autres termes, les entreprises où le coefficient de capital est élevé versent des salaires directs et des avantages accessoires plus élevés que les entreprises où le coefficient de travail prédomine. En substituant le capital au travail et en augmentant de plus en plus la productivité du travail, le progrès technique a tendance à rémunérer de plus en plus le travail lui-même. Par contre, si pour diverses raisons certaines entreprises n'utilisent pas le progrès technique, elles maintiennent stationnaires les conditions de productivité du travail et, par voie de conséquence, tendent à garder inchangés les niveaux de rémunération du travail lui-même. D'où l'accentuation des différences — relatives et absolues — entre les salaires versés par les entreprises à forte intensité de capital et les entreprises à forte intensité de travail. Encore une fois, ces considérations ne sont valables que d'une façon générale.

Bien qu'il ne soit pas possible de fournir la documentation statistique appropriée, les phénomènes décrits ci-dessus sont clairement visibles dans les régions du pays où une action de développement a été entreprise. En Italie, on a parlé récemment de l'existence d'un double marché des capitaux et du travail, l'un étant constitué par le nord du pays et l'autre par le sud. En reprenant les termes de cette hypothèse, on peut affirmer qu'il existe un double marché des capitaux et du travail dans les limites mêmes des régions méridionales. Ce double marché (des capitaux et du travail) est constitué, d'une part, par le système des grandes entreprises venues du Nord ou de l'étranger, et, d'autre part, par les petites structures productives issues en majeure partie d'initiatives locales.

Le système des grandes entreprises, qui bénéficie de conditions particulières sur le marché des capitaux et peut surtout compter sur un autofinancement important, finit par payer des prix de plus en plus bas pour les capitaux dont les productivités marginales décroissent du reste dans le temps, et des prix de plus en plus élevés pour le travail, étant donné que ses productivités marginales augmentent dans le temps à mesure qu'on injecte de nouveaux capitaux.

On assiste ainsi au déphasage de ces entreprises par rapport aux marchés locaux, aussi bien de celui des capitaux que de celui du travail.

Il existe, à côté de ces entreprises, des structures économiques mineures où le capital est hautement productif, tandis que la productivité du travail reste peu élevée; ces structures rémunèrent fortement les rares capitaux empruntés et faiblement les fortes doses de travail employées.

Les deux marchés coexistent sans s'influencer réciproquement et sans manifester, du moins jusqu'à présent, la moindre tendance à s'intégrer en unifiant les prix des facteurs.

Dans les régions septentrionales où il existe une légère tension (du côté de la demande d'emploi), la situation semble différente. Le système des grandes entreprises normalement à forte intensité de capital ne laisse pas indifférent le marché du travail contrôlé par les petites et les moyennes entreprises. Comme il s'agit d'un marché unifié, on remarque assez souvent que les petites entreprises se trouvent elles-mêmes dans l'obligation de pratiquer des salaires élevés (plus élevés parfois que ceux des grandes entreprises) pour conserver leur propre main-d'œuvre, car celle-ci aurait tendance à émigrer vers les grandes entreprises pour jouir d'un plus haut degré de sécurité dans la continuité de l'emploi.

B. Bien qu'il ne soit pas possible de fournir des données numériques, on peut désormais considérer comme certain que le progrès technique non seulement opère une révolution dans la structure des professions et des métiers, mais encore tend à élargir plutôt qu'à restreindre la hiérarchie des professions.

Les modifications du progrès technique ayant de profondes répercussions sur la division du travail au sein des entreprises, on relève également une influence notable sur les formes de rétribution.

En résumé, les effets du progrès technique sur les formes de rétribution semblent être les suivants :

— Déclin de plus en plus net des formes de rémunération au rendement, au fur et à mesure des progrès du niveau de mécanisation;

— Nécessité d'établir pour les salaires de nouveaux taux compensant les pertes dues à l'impossibilité de mesurer le rendement, afin de maintenir le niveau des gains effectifs;

— Identification des nouvelles hiérarchies professionnelles;

— Nécessité d'établir des taux de salaires adaptés aux nouvelles hiérarchies des professions;

— Nécessité d'élaborer des nouvelles formes de salaires faisant participer les travailleurs aux bénéfices résultant de l'accroissement de la productivité.

Lorsque des états de tension sociale assez marqués se trouvent atteints, chaque entreprise fait face pour son propre compte à ces exigences, en s'efforçant d'exclure le syndicat qui, normalement, est le porte-parole le plus autorisé de ces tensions.

On assiste ainsi à des mouvements d'ajustement très variés intéressant le niveau et les formes de la rétribution, visant tantôt à instaurer le système des salaires à primes, tantôt à introduire des primes de productivité, ou bien encore des systèmes de job-evaluation, etc.

Dans le contexte de ces mouvements, nous pensons pouvoir résumer ainsi les effets du progrès technique sur les formes des salaires :

1. Elargissement de la hiérarchie des professions, les différences entre les salaires dues à la qualification du travail tendant à être plus grandes que par le passé.

2. Lorsque le système d'évaluation de la valeur du travail est adopté comme système de la rémunération, les différences entre les salaires dues au sexe et à l'âge tendent à décroître.

3. Toutes les autres différences entre les salaires (régionales, interindustrielles) paraissent s'accroître, surtout lorsque le progrès technique se répand de façon inégale dans les différents secteurs de la production et les différentes régions économiques.

## **Principes de la formation des salaires aux Pays-Bas**

### *Principes généraux*

Lorsqu'on considère l'évolution de la formation des salaires aux Pays-Bas depuis 1945, on constate plus particulièrement que, par le fait des délibérations en commun de tous les intéressés, la politique salariale s'est développée dans le cadre général de la politique économique et sociale. Cette méthode est nettement différente de celle qui avait été adoptée avant la deuxième guerre mondiale. A cette époque, la formation des salaires était encore de la compétence des employeurs et travailleurs individuels, bien

que, dès les années trente, la loi sur la déclaration du caractère obligatoire et non obligatoire des conventions collectives (Wet op het verbindend en onverbindend verklaren van collectieve overeenkomsten) fût déjà un instrument qui devait servir à limiter les possibilités d'une trop grande liberté d'action laissée en la matière. A cette époque, en effet, on désirait déjà éviter les excès dus à la position souvent précaire des travailleurs dans les négociations.

Avant même la fin de la deuxième guerre mondiale, les représentants des employeurs et des travailleurs avaient délibéré en commun sur la question. Ils étaient tombés d'accord au sujet du point essentiel de la politique salariale d'après-guerre, à savoir sur la nécessité de considérer la formation des salaires dans la perspective de l'intérêt général, c'est-à-dire de voir en elle autre chose et davantage que la somme des contrats individuels. Divers facteurs ont fait mûrir cette idée dans les esprits. En premier lieu, on se rendait compte que seule une politique dirigiste des prix et des salaires pouvait venir à bout de la grande pénurie provoquée par la guerre. Ensuite, les idées de l'économiste anglais Keynes et les publications de Lord Beveridge avaient contribué à ancrer la conviction que chaque élément de la politique économique et sociale devait, par définition, s'harmoniser avec la politique globale. Désormais, la consultation mutuelle au niveau supérieur allait être un des principes de la politique salariale.

Déjà pendant la guerre, des projets avaient été élaborés au sein de la Fondation du travail (Stichting van de Arbeid), tandis qu'à Londres le gouvernement néerlandais avait développé certaines idées bien déterminées au sujet de ces problèmes. Aussi, après 1945, le système des consultations au niveau de la branche d'activité a-t-il pris une grande extension au détriment des consultations au niveau de l'entreprise. Les résultats de ces consultations étaient examinés par la Fondation du travail lorsqu'il était nécessaire de donner, à leur sujet, un avis au Collège des conciliateurs d'Etat (College van Rijksbemiddelaars). Ce Collège, créé dès avant la guerre par le gouvernement en vue de l'application des directives de celui-ci en matière de politique salariale, était chargé plus particulièrement après la guerre de déterminer le niveau nominal des salaires.

On se rendra compte jusqu'à quel point la situation avait changé au point de vue du niveau où se déroulaient les consultations, lorsqu'on aura pris connaissance des chiffres suivants. En 1940, environ 20 % de l'ensemble des salariés rémunérés à la semaine relevaient d'une convention collective. Dès 1953, il était permis d'admettre que le statut d'environ 85 % des salariés de cette même catégorie était fixé par des conventions collectives ou des réglementations de salaires arrêtées par branche d'activité.

Placée effectivement dans le cadre global de la politique économique et sociale, la formation des salaires subissait de nombreuses contraintes dues aux progrès considérables et l'institutionnalisation. Alors qu'avant la guerre, employeurs et travailleurs avaient, pour ainsi dire, toute liberté pour déterminer à leur gré le niveau des salaires, celui-ci était maintenant, dans une large mesure, contrôlé systématiquement par des instances supérieures. La Fondation du travail, le Collège des conciliateurs d'Etat, le gouvernement et le Conseil économique et social avaient sérieusement restreint la liberté d'action des employeurs et travailleurs individuels. Telle a été la situation, surtout dans les premières années qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, à une époque où le niveau des salaires

se trouvait aligné, dans une large mesure, sur celui du coût de la vie, mais aussi après 1948, dès que l'augmentation de la productivité moyenne et, par conséquent, l'élément rendement eurent été retenus comme critères du développement des salaires, et que l'on eut autorisé une certaine différenciation dans les barèmes par l'application du système de la qualification du travail et de la tarification.

L'amélioration du niveau de vie, une fois que la pénurie fut pratiquement vaincue, rendit moins aisé le déroulement des consultations qui avaient tant apporté à l'économie nationale néerlandaise. De nombreux représentants de la vie économique siégeant au Conseil économique et social souhaitaient la poursuite du sévère contrôle supérieur. D'autres étaient partisans d'une modification du système adopté pour la politique salariale; ils voulaient une plus grande liberté dans la fixation des salaires et autres conditions de travail. Il devait en résulter pour les employeurs et les travailleurs une plus large part de responsabilité dans la politique des salaires; pour les pouvoirs publics, une limitation de leur liberté d'action dans l'utilisation de l'instrument le plus important — du moins, depuis la deuxième guerre mondiale — de leur politique économique.

Depuis 1959, l'Etat a répondu au désir de la vie économique d'obtenir plus de liberté et une plus grande part de responsabilité, en remplaçant sa politique dirigiste en matière salariale par un système de formation des salaires différenciée. Désormais, le relèvement des salaires peut être lié à l'accroissement de la productivité par branche d'activité. Dans ces conditions, les travailleurs des branches d'activité les plus rentables peuvent percevoir un salaire plus élevé que celui de leurs camarades des industries moins lucratives.

Cela ne signifie nullement que l'actuel système de formation des salaires différenciée pourra être maintenu à la longue. En premier lieu, un groupe nombreux de représentants siégeant au Conseil économique et social a des objections entre la possibilité de rémunérer inégalement des prestations comparables. Ce groupe estime qu'un tel système est à rejeter pour des raisons de simple équité. En second lieu, il est impossible, même du point de vue scientifique, d'établir une stricte relation entre le taux de croissance moyen de la productivité dans une branche d'activité et l'accroissement des salaires réels versés dans cette branche. Le degré de différenciation des salaires n'est en effet qu'en première instance, mais non finalement, une des conséquences d'une différence dans le développement de la productivité; en d'autres termes, le problème qu'elle pose est celui de la distribution la plus efficiente des facteurs de production, et cela en ce sens que les exploitations bénéficiant de la plus grande expansion peuvent payer un salaire plus élevé, mais non de façon durable, en vue de favoriser la redistribution requise de leur personnel.

La nouvelle politique en matière de salaires a été définie concrètement dans les directives ci-après :

### Directive générale relative à une différenciation plus prononcée des conditions de travail

Dans l'appréciation des propositions en vue de l'amélioration différenciée des salaires ou d'autres conditions de travail — y compris les propositions visant à incorporer dans les salaires le supplément de 1957 au titre des loyers — il faut tenir compte des points suivants :

1. La date d'expiration d'une convention collective sera déterminante pour la date à laquelle une modification peut être introduite. Toutefois, les contrats en cours, à échoir après le 31 mars 1960, peuvent déjà être modifiés à cette date.

Si une convention collective, ou un document s'y rapportant, offre une possibilité de modification à une date autre que celles qui sont indiquées ci-dessus (« openbreek-clausule »), le libellé des dispositions en la matière sera déterminant pour la question de savoir si, dans les circonstances actuelles, on peut avoir recours à la nouvelle politique des salaires pour réaliser une telle modification intermédiaire.

2. Sous réserve des conditions ci-après, le Collège peut autoriser qu'il soit dérogé aux directives données jusqu'ici en matière de salaires et d'autres conditions de travail. Dans le cadre de ces possibilités on pourra, d'une façon prudente, commencer à réduire les différences fondées sur les catégories de communes. Dans son appréciation, le Collège considère également la structure des salaires résultant des propositions, et il tient compte des critères établis jadis en accord avec la Fondation du travail. Les propositions éventuelles tendant à établir une différenciation suivant les entreprises sont de la compétence des instances consultatives fonctionnant au niveau des branches d'activité.

Sous réserve de certaines conditions, parmi lesquelles l'assurance d'une continuité raisonnable de la réglementation, le Collège coopérera à la réalisation de propositions tendant à créer ou à améliorer des systèmes de partage de bénéfices, d'épargne à primes, de pensions, etc.

3. Les parties en cause ont à se montrer conscientes du fait que les frais afférents aux améliorations à convenir dans le domaine des salaires ou d'autres conditions de travail ne peuvent se répercuter sur les prix. Les parties représentant les employeurs doivent, pour toute la période prévue par les propositions, s'engager à ce que les augmentations des frais de main-d'œuvre qui en résultent n'entraîneront pas, même à longue échéance, de relèvement des prix intérieurs. Ces augmentations doivent donc trouver leur justification dans l'accroissement de la productivité dans la branche d'activité ou l'entreprise. En principe il faut, à cet égard, prendre comme base de calcul le taux d'accroissement probable de la productivité dans la branche d'activité ou l'entreprise au cours d'une prochaine période qui, en aucun cas, ne peut aller au-delà de la durée de validité de la convention collective.

Il est possible de démontrer que cette probabilité a de sérieuses chances de se traduire dans les faits; on fournira, à cet effet, des indications sur la production par travailleur, telle qu'elle s'est développée dans le passé. Dans les premiers temps de la période d'application du système de différenciation, on ne peut, outre le futur taux de croissance probable de la productivité en général, tenir compte que de l'évolution de la productivité dans la branche d'industrie ou l'entreprise au cours de l'année 1959 pour autant qu'elle n'ait pas encore eu de répercussion sur les salaires ou les autres conditions de travail et en prenant en considération les compensations, à charge des entreprises, au titre des hausses de loyer et du prix du lait auxquelles on peut s'attendre au cours du premier semestre de 1960. Dans certains cas particuliers, il peut être jugé opportun d'inclure dans l'exposé des motifs l'évolution de la rentabilité qui, lorsque le niveau des prix demeure constant, traduira l'évolution de la productivité.



4. Le Collège fera preuve de bienveillance à l'égard des contrats portant sur plusieurs années. Dans ces cas, il accordera la préférence aux contrats prévoyant des améliorations successives des salaires ou des autres conditions de travail, améliorations alignées sur le développement annuel probable de la productivité dans la branche d'activité.

5. Si les améliorations des salaires ou des autres conditions de travail proposées par les parties relevant d'une branche d'activité dépassent la moyenne nationale du taux de croissance de la productivité à un point tel que, de l'avis du Collège, il pourrait en résulter des inconvénients, par exemple pour la situation du marché de l'emploi, le Collège invite les parties à reconsidérer les propositions de façon à éliminer ces inconvénients. S'il n'est pas satisfait à cette demande dans une mesure suffisante, le Collège peut, si nécessaire, prendre une décision comportant une réglementation obligatoire pour les parties. S'il en résulte une réduction des frais par rapport aux frais résultant des premières propositions, elle doit, en principe, se traduire par une baisse des prix s'il s'agit de marchandises et de services destinés au marché intérieur, et par une augmentation de la part dans les bénéfices s'il s'agit de marchandises et de services pour l'exportation.

6. Le Collège peut déroger aux directives précitées si la nécessité en apparaît après un certain temps pour des raisons de coordination ou si les secteurs dont il s'agit ne font pas partie de la vie économique et qu'ils tirent leurs ressources, en tout ou en partie, de contributions et/ou de subventions. De telles dérogations ne peuvent être accordées qu'après consultation du ministre compétent.

7. Dans une période de plein emploi ou d'emploi excessif, la politique de différenciation devra être appliquée avec plus de circonspection que lorsque la situation est plus équilibrée. La même prudence devra être observée dans les périodes de chômage important. La situation de l'emploi déterminera donc la mesure dans laquelle la politique de différenciation doit être ralentie pour des motifs de coordination.

8. S'il est décidé de réduire la durée de travail hebdomadaire et de ramener la moyenne de 48 à 45 heures, cette mesure doit être appliquée par étapes. Si, dans certaines circonstances particulières, il est préférable, pour des motifs d'organisation ou pour des raisons relevant de la technique de la production, de réduire en une seule fois la durée de travail de 3 heures dans certaines entreprises, il est permis d'appliquer cette mesure s'il n'en résulte aucune difficulté sérieuse pour d'autres entreprises ou branches d'activité.

### **Précisions sur quelques points de la directive du Collège des conciliateurs d'Etat relative à une différenciation plus prononcée des conditions de travail**

En raison des difficultés qui ont surgi dans l'application pratique de la « directive générale du Collège des conciliateurs d'Etat relative à une différenciation plus prononcée des conditions de travail » en date du 31 juillet dernier, il est opportun d'en préciser notamment le point 3 et, en rapport avec celui-ci, le point 4. Ces précisions doivent fournir des

données systématiques plus utilisables qui permettront de donner une réponse claire à la question de savoir comment le développement des salaires peut être harmonisé correctement avec le développement de la productivité. Voici ces précisions :

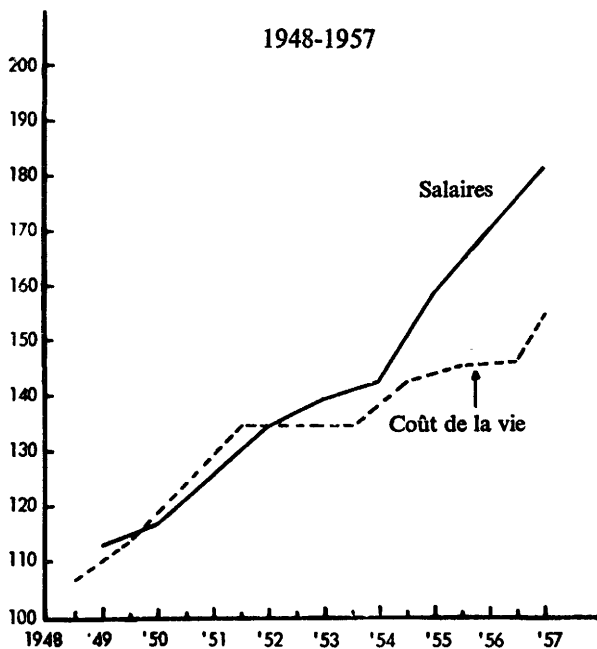
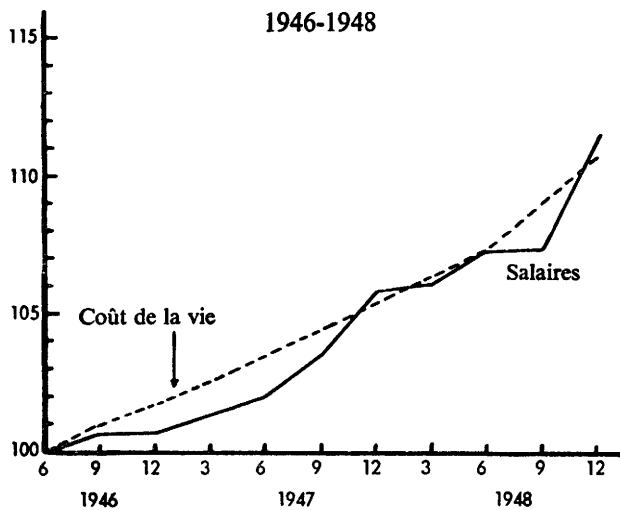
1. Pour tous les contrats à apprécier dès aujourd'hui par le Collège des conciliateurs d'Etat, celui-ci tiendra compte du principe suivant lequel le développement des salaires pendant la période couverte par le contrat doit s'aligner sur la courbe de productivité reproduisant la tendance générale de la productivité depuis le 1<sup>er</sup> octobre 1958. (Au 1<sup>er</sup> janvier 1959, cette courbe a atteint le niveau de  $100 + 1/4 x$ , le symbole  $x$  représentant le taux de croissance moyen de la productivité). Si la tendance générale de la productivité se traduisait par exemple par un accroissement de 4 %, il faudrait, pour un contrat commençant à courir le 1<sup>er</sup> octobre 1959 considérer que le niveau de productivité est de 104 au début de la période couverte par le contrat, et que ce niveau est de 105 pour un contrat commençant à courir par exemple le 1<sup>er</sup> janvier 1960.

2. Bien que la courbe des frais de salaires doive, pendant la période couverte par le contrat, s'aligner sur la courbe de productivité décrite ci-dessus on ne saurait dans la pratique, faire coïncider parfaitement ces deux courbes. On doit donc admettre qu'à certains moments la courbe des salaires s'établira au-dessus de celle de la productivité. Afin que la différence demeure dans les limites du raisonnable il est arrêté qu'à aucun moment pendant la durée de validité du contrat, l'écart entre la courbe des salaires et celle de la productivité ne pourra être sensiblement supérieur à  $1/2 x$  (le symbole  $x$  représentant ici également, le taux de croissance annuel moyen de la productivité). En outre, à l'expiration du contrat le niveau des salaires ne peut dépasser celui de la productivité. Il va sans dire que l'augmentation totale des frais de salaires résultant de l'amélioration des salaires et d'autres conditions de travail ne pourra dépasser la zone de productivité dont il convient de tenir compte dans les calculs.

3. Les précisions qui précèdent font connaître le niveau de productivité sur lequel doit s'aligner le développement des salaires; un complément logique à ces indications est constitué par la fixation de la date à partir de laquelle on peut tenir compte de la zone de productivité de 1959. A cet égard, pour les contrats à conclure en 1959 on ne peut tenir compte au maximum que de la zone de productivité nette qui s'est développée pendant les six mois précédant la date d'entrée en vigueur de la convention collective. Pour les contrats à conclure entre le 1<sup>er</sup> janvier 1960 et le 1<sup>er</sup> avril 1960, il est toutefois permis, à cet égard, de reporter la date de départ de cette période au 1<sup>er</sup> juillet 1959.

Afin d'éviter que cette incorporation, dans les calculs, de la zone de productivité qui s'est créée dans le passé n'ait pour conséquence un niveau des salaires ne répondant pas aux critères définis sous 1 et 2, il convient de trouver le moyen de limiter la modification qui interviendra dans le futur niveau des salaires. Cette nécessité s'impose plus particulièrement pour les contrats à conclure entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 1<sup>er</sup> avril 1960, car, en ce qui les concerne, on peut faire un retour en arrière maximum de 9 mois pour la fixation de la zone de productivité disponible. Dans ces cas, il est interdit d'en incorporer plus de 6 mois dans le futur niveau des salaires, sous réserve des dispositions du point 2.

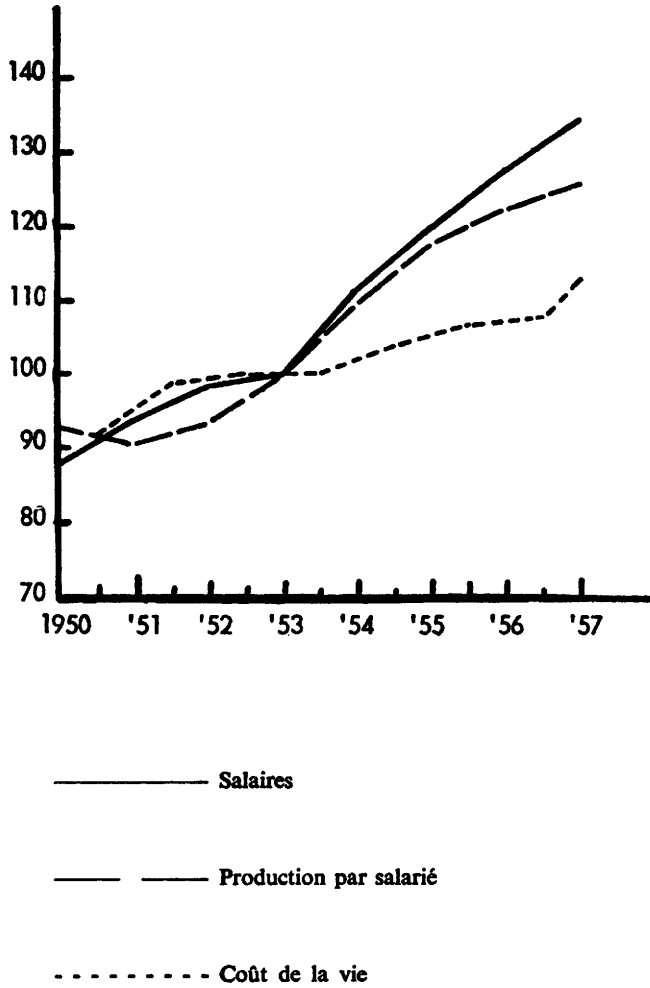
**GRAPHIQUE N° 7**  
**Salaires et coût de la vie**



Source: C. B. S. Statistiek der lonen, avril-août 1950.

GRAPHIQUE N° 8

*Salaires, production par salarié et coût de la vie*



4. Ainsi qu'il ressort du point 4 de la directive générale, le gouvernement accorde sa préférence aux contrats portant sur plusieurs années, ce qui implique, compte tenu du point 2, un développement échelonné des salaires. Si, dans un nombre restreint de cas, les parties préféreraient néanmoins des contrats moins longs, les conditions 2 et 3 ne sauraient être remplies que si la zone de productivité du passé, dont il faut tenir compte dans les calculs, est renforcée de façon prépondérante par un montant d'épargne, une allocation unique, etc., bref, sous une forme qui n'a pas pour effet de faire augmenter de façon durable le niveau des frais de salaires pendant la période couverte par le contrat.

5. En ce qui concerne l'augmentation autonome des salaires qui vient en minoration de la zone de productivité, il est arrêté que, la première fois, son niveau est de 1 % à la date d'entrée en vigueur du contrat et qu'il faut tenir compte d'une augmentation annuelle de 1/2 % pendant la période couverte par le contrat. Si, dans certains cas particuliers, les parties tenaient pour justifiée une dérogation en la matière, elles seraient tenues d'apporter la preuve de l'exactitude de leur point de vue en produisant les chiffres requis.

6. Ainsi qu'il ressort d'ailleurs du point 3 de la directive générale, la question de savoir jusqu'à quel point la réduction de la durée de travail se compense elle-même par l'accroissement de la productivité et dans quelle mesure elle entraîne une augmentation des frais de salaires constitue un problème qu'il y a lieu d'apprécier cas par cas.

## Conclusions

Les conclusions positives fournies par la discussion du groupe de travail « Salaires » portent sur l'utilité ressentie par plusieurs orateurs, de promouvoir au sein de la C. E. E. des études approfondies sur les problèmes suivants, en relation avec le progrès technique : structure des salaires aux divers niveaux, transformation du travail (pénibilité), évolution des productivités. Les informations recueillies seraient transmises aux organisations ouvrières et patronales. Elles permettraient d'orienter les décisions de chaque autorité responsable dans chaque pays. Il s'agirait de généraliser à la C. E. E. les travaux entrepris et diffusés par la C. E. C. A. Donc, de nombreux orateurs ont insisté sur le devoir d'information de la Communauté envers les organisations des pays membres.

Ce premier aspect est étroitement lié, par plusieurs orateurs, à celui de l'harmonisation des politiques de salaires. L'information leur paraît la base préalable et nécessaire d'une telle coordination. Certaines interventions ont exprimé l'idée qu'il convenait d'être très prudent en matière d'harmonisation, mais que des réunions informelles entre organisations patronales et ouvrières des pays membres pourraient être utiles, à condition que ces organisations gardent l'initiative de ces réunions, la Communauté apportant son aide. Une voix s'est élevée pour souhaiter qu'on institue enfin les techniques et les instruments nécessaires à la coordination dans la Communauté. On a même été jusqu'à proposer, comme base de l'harmonisation, une garantie générale internationale d'accroissement des salaires, sur la base des accroissements prévus du P. N. B. <sup>(1)</sup> en Europe. Ce n'est toutefois pas l'opinion des rapporteurs.

Devoir d'information, encourager les premiers pas vers une harmonisation, telles sont les mesures positives souhaitées par certains membres du groupe de travail. Malheureusement, là se borne à peu près l'accord de notre groupe. Les deux bases fondamentales sur lesquelles les rapporteurs avaient cru pouvoir se fonder ont été vivement critiquées.

D'une part, on leur a reproché d'avoir sous-estimé le problème des politiques de prix, le problème de l'évolution des structures de salaires, le problème des excès de la publicité et de son rôle inflationniste, bref, de surestimer la responsabilité des salariés dans l'inflation. Pour leur défense, les rapporteurs tiennent à dire qu'ils ont cherché à

---

<sup>(1)</sup> Produit national brut.

poser le problème de la distribution aux salariés des accroissements du revenu national par une politique des salaires harmonisée. Introduire les questions de politique des prix ou de structure des salaires c'était entrer dans des domaines où aucune harmonisation n'est à coup sûr possible. L'Europe du Marché commun se fonde sur une économie où la liberté d'aménagement des prix et des structures de salaires est reconnue aux entreprises.

D'autre part, on leur a reproché de sous-estimer les difficultés de l'un des pays : la Belgique. Sur ce point, les rapporteurs souhaitent en effet que ce problème soit approfondi. Mais ils devaient surtout s'intéresser à la situation générale, plutôt caractérisée par les tendances inflationnistes. Ils ont fait remarquer que les difficultés d'adaptation étaient prévues par le traité de Rome, mais surtout sous l'angle du Fonds social dont ils n'avaient pas à discuter l'efficacité.

Enfin, on a beaucoup reproché aux rapporteurs, dans leur souci de trouver une base minimum de coordination des salaires, d'avoir envisagé une modalité particulière de distribution des accroissements de salaires, à savoir le partage de ceux-ci entre une part disponible et une part épargnée. La justification des rapporteurs est la suivante : il semble difficile d'adopter le critère de productivité par entreprise, par secteur, voire à l'échelon national, comme seul indice d'accroissement des salaires disponibles pour la consommation, spécialement en période de plein emploi, si l'on veut assurer la stabilité des prix. D'ailleurs, les salariés savent bien que, lorsqu'ils demandent des augmentations de salaires fondées sur la productivité d'un secteur particulier, on leur oppose des considérations de politique économique générale. Or, si les accroissements de salaires étaient négociés avec les entreprises, en faisant abstraction du problème monétaire, les salariés pourraient être effectivement rémunérés sur la base du progrès technique dans le secteur ou l'entreprise. Il en résulterait, pour les salariés représentés par leurs syndicats, une accumulation d'épargne qui pourrait être gérée collectivement selon des modalités à préciser.

Les orateurs syndicaux se sont généralement vivement opposés à cette formule. Certains toutefois accepteraient de la prendre en considération, à condition d'assurer aux organisations syndicales un contrôle sur la politique des prix et des investissements aux divers niveaux.

Les orateurs patronaux ont également désapprouvé généralement la formule proposée, en invoquant les bas salaires et la dignité des travailleurs dont le libre choix entre épargne et consommation est compromis. Certains ont fait observer qu'un système comparable était déjà en vigueur dans certains pays où les employeurs en avaient pris l'initiative. Mais, bien entendu, pour les rapporteurs, la distribution du salaire en partie sous forme d'épargne, impliquait des décisions bilatérales et non unilatérales.

Sur le point de la coordination pratique des politiques de salaire, le groupe doit donc rendre compte de son échec. Le groupe de travail n'avait d'ailleurs pas pour but de proposer certaines modalités pratiques de politique de salaires.

Son but principal était de poser le problème de savoir si une harmonisation des politiques de salaires était souhaitable; deux motifs favorables à une telle harmonisation semblent exister :

1. Etablir un climat de paix sociale.
2. Etablir un climat de stabilité des prix dans un régime de taux de change fixes.

La discussion a montré qu'il est nécessaire de discuter de manière beaucoup plus approfondie sur ces questions.



# HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL (1)

par A. LUCAS

Le progrès technique transforme le milieu de travail; il ne résoud à coup sûr les problèmes posés par l'utilisation de l'homme que dans la mesure où, automatisant le cycle de production, il en écarte l'homme lui-même. Cependant, l'usine sans hommes n'est qu'une chimère et la présence multiforme d'ouvriers et de techniciens dans les ateliers modernes continue de poser les mêmes questions essentielles touchant à l'adaptation du travail à l'homme ou à l'adaptation de l'homme à son travail.

Le problème de la sécurité mérite d'être examiné avant tout autre en raison de son caractère élémentaire : il s'agit ici de la conservation de la vie et de l'intégrité physique. Certes, nous devons d'abord convenir que le progrès technique a diminué ou supprimé un certain nombre de risques d'accidents, grâce à la mécanisation des manutentions : les écrasements ou coupures de membres, les hernies, les tours de reins sont moins nombreux. Parallèlement, les accidents de circulation sont réduits en raison d'implantations d'ateliers plus rationnelles, d'allées de circulation plus larges, de l'utilisation plus fréquente de systèmes de transport aérien ou souterrain des matières ou des déchets.

Le bénéfice de cette évolution s'étend aux industries les plus diverses : mines, sidérurgie, construction mécanique et électrique, produits chimiques, transports. Il n'est, par contre, pas également sensible dans tous les ateliers d'une même entreprise, encore moins lorsqu'on passe d'une entreprise à une autre. De plus, même dans les ateliers automatisés, il ne s'applique pas identiquement à tous : la sécurité pourra devenir simultanément plus grande pour les opérateurs et moindre pour le personnel d'entretien.

Le risque pourra aussi varier dans le temps : nul en période normale, il sera important au moment où les opérateurs sont relayés à leur poste ou en cas de dérèglement.

---

(1) Ce groupe de travail n'avait pas été prévu initialement dans le programme. Il a été formé d'une façon non officielle au cours de la conférence par quelques experts dans ce domaine. La constitution de ce groupe de travail a eu lieu à la demande de la commission de la sécurité, de l'hygiène du travail et de la protection sanitaire de l'Assemblée parlementaire européenne qui avait émis le vœu qu'une attention nécessaire soit donnée à ces problèmes au cours de la conférence.

Cependant, le progrès technique crée de nouvelles sources de danger : engins motorisés à grande vitesse de déplacement utilisés pour les manutentions, emploi massif de l'énergie électrique et de l'air comprimé, télé-commande des mouvements mécaniques, densité plus grande des machines et des outils, nécessité d'effectuer certains réglages ou réparations dans des situations dangereuses ou dans des zones d'accès difficile, possibilité de confusion entre organes de commande s'ils sont nombreux et difficiles à distinguer les uns des autres, possibilité d'actionner des commandes en sens inverse de celui qui correspond au mouvement désiré, habileté trop grande demandée au personnel, etc.

Suppression de certains risques, apparition de nouveaux problèmes, telle est encore l'incidence du progrès technique du point de vue de la santé des travailleurs. Dans la mesure où la mécanisation et l'automatisation suppriment le contact direct et prolongé de l'homme avec certains produits toxiques, la probabilité d'apparition des maladies professionnelles qui leur sont associées devient pratiquement nulle : ainsi en va-t-il du risque de silicose dans les fonderies automatisées et bien ventilées et du risque de benzolisme en cas d'application automatique de peinture. On retiendra aussi à l'actif du progrès technique les améliorations obtenues dans le domaine de la ventilation, des aspirations, de l'épuration des gaz brûlés et des fumées : elles ont beaucoup contribué à la réduction de la silicose et du benzolisme en particulier. Il faudrait enfin mentionner les nombreux résultats dont nous sommes redevables à des changements de techniques (par exemple, débouillage et sablage par eau sous pression de pièces après coulée) ou à des changements de produits (par exemple, l'utilisation d'huiles solubles sur les machines d'usinage). La possibilité de détérioration de certaines installations de manutention automatique et leur étanchéité plus ou moins parfaite, les risques d'exposition aiguë ou subaiguë du personnel d'entretien à des atmosphères toxiques ou nocives, les risques permanents de diffusion de produits toxiques dans les locaux de travail, les fréquents changements de formules de certains produits exigent cependant que la vigilance du médecin du travail et de l'hygiéniste ne se relâche jamais.

Le progrès technique fournit lui-même d'autres sujets de préoccupations du point de vue de l'hygiène industrielle : multiplication des diffuseurs de gaz toxiques dans l'atmosphère des ateliers en raison de l'usage des chariots de manutention à essence, applications de plus en plus généralisées des matières plastiques, extension des recherches de laboratoire. Contentons-nous d'insister sur le fait que dans ces deux derniers cas, de nouveaux produits sont chaque jour manipulés directement sans que leur nocivité éventuelle soit ou même puisse être préalablement connue.

Pour être primordiales, les questions de sécurité et d'hygiène ne recouvrent qu'une partie des problèmes posés par l'adaptation du travail à l'homme. Charges et rythmes de travail peuvent conduire à une sollicitation excessive de l'organisme et entraîner, de ce fait, une réduction de la capacité de travail préjudiciable à la production elle-même.

Sans doute, la part des activités musculaires est-elle considérablement abaissée dans les ateliers modernes : on pourrait l'illustrer en montrant l'évolution des tâches dans la sidérurgie ou dans les industries mécaniques. Encore cette évolution générale ne doit-elle pas cacher les postes où une dépense musculaire élevée continue d'être demandée aux ouvriers notamment pour le chargement ou le déchargement manuel des machines.

On pense, par contre, assez communément que le personnel chargé du fonctionnement des machines ou installations automatiques est soumis à une charge nerveuse plus grande que par le passé et qui tiendrait aux décisions extrêmement rapides et complexes qui lui sont demandées. Ce point de vue se révèle aussi, à un examen plus approfondi, d'une simplicité excessive. Dans de très nombreux cas, les informations d'après lesquelles les opérateurs doivent prendre leurs décisions sont sans ambiguïté, leurs choix sont élémentaires, l'exécution de leurs décisions n'a pas à être instantanée sous peine de catastrophe. Il n'en est pas moins vrai que, dans d'autres cas, la charge nerveuse a tendance à croître en raison de la multiplication des signaux ou, au contraire, de leur extrême rareté, de la rapidité avec laquelle l'opérateur doit réagir aux informations reçues, de la concentration de l'attention sur des détails toujours identiques à contrôler sur les pièces produites.

Quoi qu'il en soit de ces constatations, d'importantes améliorations pourraient être obtenues si les ingénieurs qui conçoivent les installations industrielles et les machines avaient plus largement accès aux connaissances anatomiques, biologiques et psychophysiologiques, et si ces connaissances leur étaient présentées sous des formes de plus en plus adaptées. Des efforts ont été déjà entrepris en ce sens dans plusieurs pays européens, qu'il importe de poursuivre et d'étendre. Ils doivent permettre d'en arriver progressivement à une conception plus rationnelle de la répartition du travail entre l'homme et la machine, en fonction de leurs capacités respectives. Ils doivent conduire aussi à une conception plus rationnelle du poste de travail en fonction des caractéristiques anthropométriques, des capacités sensorielles et intellectuelles et des capacités psychomotrices des opérateurs.

Adapter le travail à l'homme, c'est aussi se soucier de ce que l'on a appelé son « moral ». Celui-ci a lui-même un double retentissement possible : sur le rendement d'une part, sur la santé mentale de l'autre. Il est bien évident, par ailleurs, que le progrès technique n'atteint plus ici seulement le personnel employé sur les installations automatiques, mais aussi les autres, qu'ils appartiennent ou non à l'entreprise ainsi modernisée.

Parmi les facteurs susceptibles de contribuer au bon moral du personnel, nous retiendrons : la suppression de nombreux postes très pénibles, sales ou monotones, les possibilités de promotion, l'élévation du niveau des salaires permettant une amélioration du niveau de vie, la satisfaction de diriger le fonctionnement d'une machine coûteuse ou d'une installation importante, l'intégration dans un groupe de travail bien structuré, la responsabilité accrue du groupe de travail lui-même, la substitution à un contrôle purement disciplinaire du travail par la maîtrise d'une forme de contrôle plus technique, la réduction du travail en équipes, etc. Peuvent jouer au contraire dans le sens d'une détérioration du « moral » dans l'entreprise : la réduction des effectifs du fait du progrès, la disparition de certaines qualifications, les difficultés de réadaptation, les travaux plus monotones, l'isolement, la difficulté excessive de certains postes, le développement du travail en équipes, etc. Il apparaît d'ailleurs bien difficile de tenter la moindre généralisation sur le dosage de ces différents facteurs positifs ou négatifs : ils sont essentiellement variables d'un cas à l'autre.

Des défauts apparus sur une installation automatique peuvent n'être que provisoires : ainsi des postes monotones et isolés pourront être supprimés par une mécanisation facile à réaliser, les ouvriers affectés à des postes isolés pourront être autorisés à recevoir la

visite de leurs camarades de travail ou à quitter leur poste à des moments déterminés. etc. Il semble aussi que les craintes soient d'autant moins fortes que le dynamisme de l'entreprise est plus grand et que le personnel a déjà l'expérience de changements bien réussis.

Il importe, en tout cas, qu'aient été prévues à l'avance toutes les conséquences individuelles et collectives du changement aussi bien que les réactions du personnel. Il semble qu'une information sur ces conséquences donnée assez longtemps à l'avance soit de nature à dissiper bien des craintes et à garantir au changement lui-même une plus grande efficacité. La nécessité de la prévision et de l'information est d'autant plus grande, évidemment, que la modernisation s'accompagne d'une réduction des effectifs. Dans ce cas, le reclassement du personnel licencié devra être aussi prévu, en liaison avec les autres entreprises et les pouvoirs publics; dans toute la mesure du possible, il devra éviter de contraindre le personnel excédentaire à un changement de résidence ou à accepter un emploi dévalorisé ou un salaire nettement moins avantageux.

Ce n'est donc pas assez que d'améliorer les conditions de travail. Il faut encore que chacun ait la garantie de trouver un emploi : il s'agit là d'une sécurité fondamentale, faute de laquelle l'équilibre individuel et familial des travailleurs serait vite compromis.

Il faut aussi que le travailleur ait un emploi adapté à ses aptitudes physiques, à ses capacités intellectuelles, à ses goûts professionnels. Deux optiques sont ici possibles : ou bien l'on se contente de sélectionner le personnel en visant à n'affecter à un poste donné que des sujets possédant des aptitudes d'un niveau au moins égal au niveau des exigences du poste considéré, ou bien l'on veut pratiquer une orientation véritable du personnel dans le souci d'assurer l'utilisation optimale des capacités individuelles. La première optique suffit si l'on se place du point de vue de la santé physique, de la sécurité ou de l'hygiène industrielle classique. Par contre, elle s'avère trop étroite si l'on vise à accroître la satisfaction du personnel et à protéger sa santé mentale. Les enquêtes sociologiques et les enquêtes psychiatriques sur les névroses en milieu industriel nous le prouvent amplement.

Le travailleur doit enfin être bien préparé à tenir le poste ou la fonction qui lui sont confiés. L'apprentissage d'un bon mode de travail est plus efficace pour la prévention des accidents que la diffusion de n'importe quel programme de propagande en faveur de la sécurité, et reste essentiel quelle que soit la qualité de l'outillage mis à la disposition de l'ouvrier. Cette préparation est essentielle aussi pour la sécurité qu'elle apporte à l'esprit du travailleur, et d'autant plus, évidemment, qu'il se sent chargé d'une responsabilité plus grande et que les informations qu'il reçoit au cours de son travail sont elles-mêmes plus abstraites : conduite d'une centrale thermique, d'une locomotive, d'un lessiveur automatique dans une usine de fabrication de pâte à papier, etc.

Qu'il s'agisse d'adapter le travail à l'homme ou d'adapter l'homme à son travail, on commence à mieux discerner la complexité des problèmes posés. On commence aussi, c'est fort heureux à savoir les mieux résoudre, en raison des progrès des sciences appliquées à l'étude de l'homme dans son milieu de travail. Une coopération plus étroite est cependant à rechercher entre les spécialistes des sciences humaines d'une part, les services techniques et les services de gestion du personnel d'autre part, si l'on veut que le progrès technique s'accompagne d'un égal progrès de la santé des travailleurs et de la satisfaction qu'ils attendent de leur travail.

## Conclusions

Il ne fait aucun doute que les conséquences du progrès technique, dangereuses pour l'intégrité physique et mentale des travailleurs, n'ont pas un caractère inéluctable et que leur acuité diminue au fur et à mesure que l'on peut les éliminer et que, d'autre part, ce progrès technique lui-même fournit les moyens de trouver de nouvelles solutions efficaces à des problèmes de sécurité parfois assez anciens.

Le progrès est donc l'allié de la sécurité pourvu qu'il soit accompagné, dès le début, d'un souci constant de la sécurité elle-même. Il pose des questions d'ordre technique, médical, psychologique et oblige à une formation très soignée du personnel.

La solution de ces questions nécessite la participation de tous les protagonistes et de tous les collaborateurs de la production. Après une étude très poussée de l'homme qui utilise la machine et de la machine utilisée par l'homme, il convient de choisir les méthodes de travail appropriées. C'est bien la méthode de travail qui, en fin de compte, décide de la structure des bâtiments, du conditionnement des ambiances de travail, du choix des machines, de la définition des postes de travail, du choix des opérateurs, etc.

Parmi les questions sur lesquelles un effort de prévention devrait s'exercer, on peut donc rappeler :

1. Introduction, à l'échelle générale, des notions ayant trait à la sécurité et à l'hygiène dans les écoles et les cours de perfectionnement d'où sortiront les futurs entrepreneurs, directeurs, médecins, ingénieurs, architectes, psychologues, etc.;
2. Formation de spécialistes s'occupant des questions de sécurité et de médecine du travail;
3. Mise au point de la formation professionnelle des travailleurs préposés aux nouvelles opérations des processus industriels aussi bien que de la maîtrise;
4. Mise au point des techniques et des appareils pour la détection immédiate des températures, pressions et concentrations excessives, aussi bien que des techniques et des outillages, des moyens de protection personnels pour des interventions d'urgence dans des atmosphères polluées;
5. Mise au point de techniques nouvelles pour les opérations à effectuer sur des machines en mouvement (fabrication, entretien, réglage, graissage, etc.) avec perfectionnement de l'outillage et des moyens personnels de protection à cet effet;
6. Harmonisation des réglementations concernant la construction et le contrôle des machines, des dispositifs de sécurité et des moyens de protection individuelle;
7. Diffusion dans les milieux intéressés des informations ayant trait aux dangers liés aux progrès techniques aussi bien que des réalisations en faveur de la sécurité et de l'hygiène que l'on peut tirer d'eux.



Exposés prononcés  
en marge de la conférence  
concernant la situation aux États-Unis et  
en Grande-Bretagne





## **La gestion des entreprises devant la technologie**

par John DIEBOLD (E.-U.)

Notre civilisation s'en prend aujourd'hui aux astres. Et c'est le progrès technique accompli de notre vivant qui les a mis à portée d'une génération qui est déjà née.

Lorsqu'une société avance à cette allure, il est tout indiqué que nous passions en revue nos progrès, que nous examinions ce qu'ils peuvent nous apprendre et que nous méditions notre rôle d'avenir. La présente conférence vient à son heure. Comme le journaliste suisse Robert Jungk l'a dit pertinemment : « demain a déjà commencé ».

L'examen de la technologie américaine qui m'a été demandé peut être abordé sous bien des angles. Je pourrais, par exemple, étudier l'évolution de la dernière et de la prochaine décennie, évolution qui a fondu sur nous à une allure croissante et avec des conséquences qui se multiplient.

Cet examen pourrait viser :

— Le remodelage constant des fabriques d'automobiles des Etats-Unis autour de la construction d'une coque unique — une importation européenne — remplaçant la construction du châssis autour de laquelle la méthode de la chaîne d'assemblage s'est établie à l'origine;

— L'application à la technologie médicale de techniques telles que la transmission courbe de la lumière par des fibres optiques, qui nous permet de regarder directement le fonctionnement interne du cœur humain;

— L'introduction dans nos classes de machines pédagogiques qui permettent aux élèves d'apprendre les mathématiques et les langues deux fois plus vite et beaucoup plus à fond que leurs camarades éduqués selon les méthodes traditionnelles.

Il pourrait être également opportun d'examiner certains travaux de caractère plus expérimental qui n'ont pas encore entièrement dépassé le stade du laboratoire pour passer à l'échelle industrielle, mais qui ont suffisamment fait leurs preuves pour que beaucoup d'entre nous croient qu'ils deviendront pratique courante durant la prochaine décennie. Ils comprennent :

— Le contrôle d'un train de laminage, d'une tour de craquage du pétrole ou d'une centrale électrique par un calculateur électronique permettant l'optimisation automatique continue des opérations ainsi que la mise en route et l'arrêt des installations.

— Les machines à traduire qui peuvent dépouiller un texte imprimé, le traduire d'une langue dans une autre; établir un résumé de la traduction, puis indiquer les références et stocker les renseignements de façon qu'ils puissent être retrouvés par une autre machine.

— La stimulation des processus commerciaux et techniques afin de permettre l'expérimentation et la formation dans des conditions réelles sans mettre en danger les investissements matériels ou les vies humaines, ce qui comprime des années d'expérience en quelques jours.

— La prévision météorologique à long terme au moyen d'un système de satellites et de calculateurs ultra-rapides et, le plus étonnant, un début de contrôle du temps lui-même.

Je pourrais aussi examiner des progrès vraiment avancés qui, même s'ils ne se traduisent pas encore par des produits ou ne sont encore qu'une technique de laboratoire, ont toutefois déjà jeté les fondations d'un énorme changement de la technologie pour la prochaine décennie. Ce sont par exemple :

— Le « laser », nouvel élément issu d'une combinaison de l'électronique et de l'optique, qui offre un moyen entièrement nouveau de communication à longue distance par l'emmagasinage d'énergie électronique dans un cristal et sa décharge sous forme de et de lumière à haute énergie (visible ou invisible à l'œil nu, à notre gré).

— La cryogénique, ou électronique à très basse température permettant d'énormes augmentations de la vitesse de stockage et d'extraction de l'information.

— Le molélectronique, qui substitue les structures moléculaires en tant que circuits électroniques aux circuits à éléments sub-miniaturisés considérés aujourd'hui comme la méthode dernier cri.

J'ai cependant choisi encore un autre aspect. Car, si les innovations elles-mêmes sont chacune fascinantes et d'une énorme importance, elles ont fondu sur nous à une allure toujours croissante.

C'est, je crois, le rythme des changements lui-même qui est le phénomène le plus significatif. L'accroissement du rythme des changements pose des problèmes qui, par leur nature, relèvent fondamentalement de la gestion. On est loin encore de les avoir entièrement reconnus et définis.

Les changements technologiques dont nous voyons le défilé ininterrompu depuis la fin de la deuxième guerre mondiale ne sont pas un jaillissement isolé né des travaux militaires, un emballement passager. Ce n'est que le début d'une chaîne continue de changements fondamentaux, phénomène qui se poursuivra à un rythme croissant aussi longtemps que nous pouvons regarder dans l'avenir.

Chaque élément qui évolue s'emploie à produire encore plus de changements dans l'avenir :

— *La population s'accroît* à un rythme qu'on a pu qualifier d'explosif, ce qui accroît donc la probabilité d'innovations et nous y voyons déjà plus de découvertes « simultanées » chaque année;

— *L'instruction* sur une échelle jusqu'alors inconnue : nous commençons à voir la mise en œuvre de l'éducation de masse à un niveau élevé;

— *La mobilité* de cette population plus instruite;

— *Les communications* sous toutes leurs formes, qui favorisent la création d'un milieu, d'une part, ouvert au changement, et, d'autre part, favorable à l'éclosion des innovations.

Ces éléments, joints à une insistance croissante sur la science et à une motivation croissante, encouragée par le secteur privé et par le gouvernement, provoquent un rythme de changement que nous avons peine à saisir.

Aux Etats-Unis, nous n'avions pas réellement consacré d'efforts d'envergure à la recherche et au développement scientifiques avant la deuxième guerre mondiale. En 1940, on avait dépensé au total 280 millions de dollars pour la recherche et le développement aux Etats-Unis. Mais la stimulation militaire due à la deuxième guerre mondiale a porté ces dépenses à 1,8 milliard de dollars en 1945, et à 3,1 milliards en 1949. La plupart des progrès que j'ai mentionnés précédemment sont les fruits des dix premières années seulement d'un effort de recherche à grande échelle. L'année dernière, 12 milliards de dollars ont été dépensés aux Etats-Unis par l'industrie, le gouvernement et les universités. Il semble que l'on dépassera largement 20 milliards de dollars en 1970. Imaginez simplement ce que nous pouvons attendre dans le domaine de la technologie et des produits du résultat d'un tel effort dans les dizaines d'années à venir.

Ce rythme croissant de changement technologique me semble créer certains problèmes fondamentaux du point de vue de la gestion. Ce sont en partie des problèmes concernant les processus suivant lesquels la technologie est mise en œuvre par les responsables de la gestion. Et ils ont trait en partie aussi à la manière dont les innovations technologiques elles-mêmes affectent le processus même de la gestion. Ce sont ces questions que je voudrais aborder ce jour.

Dans « Science and the modern world », le philosophe Alfred North Whitehead a déclaré que l'un des faits les plus importants qui caractérisent notre époque est : « ... que le rythme du progrès est tel qu'un être humain de longévité normale sera appelé à faire face à des situations nouvelles qui n'ont pas d'exemple dans son passé. La personne stable qui, dans les anciennes sociétés, était un bienfait pour l'exécution des tâches stables, sera un danger public dans l'avenir ».

Combien plus graves seront ce problème et cette tâche pour le dirigeant qui ne doit pas seulement faire face à des situations nouvelles mais organiser la structure de ses affaires pour utiliser et incorporer des changements constants dans un modus operandi régulier.

L'ampleur du problème de gestion posé par cet accroissement soudain du rythme des changements technologiques a à peine commencé d'être reconnue en tant même que problème. On la considère souvent comme une situation fortuite ou momentanée et on l'aborde en ordre dispersé dans une industrie après l'autre. Mais j'ai l'impression

que nous commencerons bientôt à reconnaître et à discuter ce problème comme l'un de ceux qui touchent aux racines mêmes de notre philosophie de la gestion.

Ce que je voudrais faire ici, c'est examiner brièvement quatre observations visant ce problème.

*Le processus de planification prendra un rôle de plus en plus crucial  
parmi les causes du succès ou de l'échec de la gestion*

Bien que le monde des affaires ne l'ait découverte que récemment et qu'elle soit souvent plus honorée en théorie qu'en pratique par la gestion de maintes entreprises, la planification à long terme n'est certainement rien de nouveau pour notre société. Les magnifiques parcs qui entourent les châteaux de France m'ont toujours paru un bel exemple de planification à long terme. Dans bien des cas, les effets de composition prévus par le créateur ne pouvaient pas, en bonne logique, être réalisés avant que ses enfants aient vécu le plus clair de leur vie. Mais cette planification est formée sur une absolue confiance en la permanence d'un mode de vie ou sur la continuité des tendances existantes. Ce qui m'intéresse ici n'est pas nécessairement la planification à long terme, mais la planification en fonction du changement, et sa contrepartie, la planification requise par le changement.

Le poids des changements technologiques centralisera beaucoup plus l'attention sur les processus de planification. Il récompensera la capacité de planifier effectivement. Voici quelques-unes des raisons de ce phénomène :

La vie des produits a raccourci. Le cycle traditionnel de l'innovation en matière de produits est télescopé, non par suite d'un vieillissement prévu ou d'un changement de mode, mais par suite d'innovations technologiques véritables.

Dans bien des domaines, on n'a plus le temps d'attendre tranquillement et de profiter des erreurs d'un concurrent. Nous verrons peut-être une situation où seul celui qui est en tête aura des chances de réaliser un bénéfice, et non ceux qui le copieront, car un autre changement fondamental de la technologie sera en cours. S'il devient impossible d'occuper une position secondaire, les risques s'accroissent pour celui qui est en tête; les possibilités de gain doivent s'accroître également, sinon il ne s'engagera pas dans la lice.

Un cas révélateur à cet égard est celui du transport intercontinental par avions à réaction. Il y avait place pour deux entreprises. Au moment où une troisième a été en mesure de prendre pied sur le marché, les firmes de tête l'avaient déjà accaparé. Ce qui restait est insuffisant pour une exploitation rentable. Plus de 500 millions de dollars ont déjà été investis par les trois fabricants et les deux entreprises de tête commencent seulement à réaliser des bénéfices.

Le temps de réaction des responsables de la gestion doit être réduit. Le temps de répit requis pour s'adapter à de nouvelles méthodes technologiques est révolu. Les

compagnies doivent suivre toute une série de domaines fondamentaux du travail scientifique et réagir rapidement pour l'appliquer quand le temps en est venu. Elles doivent délibérément envisager d'être celles qui rendent caducs non seulement leurs propres produits, mais leur industrie elle-même.

La vie des affaires et des processus industriels, aussi bien que des produits se trouve à la fois abrégée et modifiée. Une grande partie de la nouvelle technologie et en particulier la partie qui a trait à l'exploitation des informations modifie profondément la manière dont les affaires sont conduites.

Par exemple, l'American Telephone and Telegraph Company s'attend à ce que le nombre des communications entre machines dans différentes villes soit supérieur à celui des communications personnelles sur les lignes téléphoniques vers 1970. Les conséquences d'un tel changement sont bouleversantes, non seulement pour le système téléphonique, mais aussi pour les méthodes de gestion du reste des affaires américaines. Ce n'est que grâce à un haut degré de planification qu'un tel rythme de changement peut être mis à profit par une entreprise plutôt que par ses concurrents.

La complexité croissante et l'imbrication de plus en plus étroite des fonctions au sein d'une même organisation, ainsi que les relations toujours plus complexes avec d'autres organisations signifient qu'une adaptation réussie, — et réussie signifiera de plus en plus «rapide» —, au changement est impossible sans un haut degré d'aptitude à la planification.

Pour ces raisons, et pour beaucoup d'autres, je crois que la planification, en tant que méthode est un sujet auquel la gestion des entreprises doit accorder plus d'attention.

### *Une gestion efficace du personnel de conception et d'exécution devient un facteur important du succès des affaires*

Alors que la première partie de notre siècle a vu un déplacement de main-d'œuvre aux Etats-Unis de la ferme vers l'usine, les années 1950 ont vu un déplacement de l'usine vers le bureau. En 1959, 30 % seulement du produit national brut des Etats-Unis provenaient des activités manufacturières. Plus de 45 % représentaient la valeur ajoutée par les transports, le commerce et d'autres services, non compris l'administration. Même dans le domaine des activités manufacturières, l'ouvrier d'usine est remplacé par des employés de bureau, des techniciens et du personnel de direction. L'effectif du personnel de direction, des professions libérales et des techniciens est à lui seul passé de 7,4 % de l'emploi industriel en 1940 à 12,7 % en 1959. Cette évolution dans la structure de l'emploi a créé tout un tissu de problèmes sur les méthodes d'administration du personnel d'exécution, technique, de conception et de direction.

Nos méthodes de gestion n'ont pas suivi ce changement. L'Amérique est entrée dans cette nouvelle ère avec un héritage de concepts mis au point pour répondre aux besoins de l'ouvrier non qualifié.

Les résultats des relations entre personnel et direction, à l'heure actuelle, peuvent se définir comme la garantie de l'égalité de traitement et l'anticipation d'un rendement

moyen. On reconnaît déjà que ces concepts sont périmés lorsqu'il s'agit du personnel de conception. Ce qu'il faut encourager, c'est un rendement exceptionnel et ce qui est sans doute nécessaire, c'est un traitement individuel des cas.

Dans ce domaine, les problèmes sont substantiels et nombreux. L'un d'eux est que le produit, une idée, est très difficile à concrétiser; un autre problème est que les savants tendent à accorder leur loyauté principale à leur profession plutôt qu'à leurs employeurs; un troisième est l'ampleur de l'effort à faire pour intégrer ce qui doit rester un effort individuel, et un quatrième enfin est l'absence de normes pour mesurer les résultats acquis.

Les études sur les relations humaines ont fait beaucoup pour donner un aperçu des nécessités humaines d'une organisation efficace. Mais nous sommes loin de ce qui est nécessaire.

Les dirigeants supposent trop souvent, inconsciemment, qu'ils obtiendront des résultats en consacrant un certain pourcentage des ressources à la recherche ou en créant de bonnes conditions de travail. Les conditions d'éclosion du génie suivent — et ne précèdent pas — l'essence même du génie. Ce fait est trop souvent perdu de vue. Le bel équipement, les usines ordonnées à la mode universitaire et les cours d'université financés par l'entreprise ne sont que de vains atours à défaut de la qualité des hommes.

Peu de dirigeants comprennent cependant en quoi consiste la tâche. La récompense de ceux qui le comprennent augmentera au fur et à mesure de l'évolution.

### *Bien des concepts courants en affaires doivent changer*

Un concept aussi fondamental que la définition d'une entreprise peut changer du fait de transpositions rapides en technologie. Mon ami, Peter Drucker, écrit dans son ouvrage « The Practice of Management » : « Il n'existe qu'une définition valable de l'objet des affaires : créer la clientèle... toute entreprise commerciale remplit deux fonctions fondamentales — et deux seulement — : commercialiser et innover. » Les exemples nous entourent :

— Le fait d'assortir les investissements en actions ordinaires d'une assurance-vie standard, en tenant compte du besoin croissant du client d'être protégé contre l'inflation.

— Une société qui fabriquait des machines à calculer ferait mieux de se concevoir comme opérant dans la branche du traitement de l'information et de rester à l'avant-garde de ce qui aurait semblé quelques années auparavant une technologie sans aucun rapport avec son activité, sous peine de ne plus pouvoir rester longtemps dans les affaires.

— Si l'industrie du cinéma avait défini son action comme source de distraction plutôt que de l'axer sur le film, elle pourrait maintenant se trouver au cœur de l'industrie de la télévision plutôt que d'en être un sous-traitant.

Nous citerons encore parmi les autres concepts d'affaires qui doivent changer :

— Le produit des investissements doit être plus élevé dans ces nouveaux secteurs afin de justifier l'accroissement du risque. Inversement, les milieux d'affaires doivent

assumer de plus grands risques pour un profit suffisant lorsque les changements technologiques sont importants.

— Le cas des fabricants de calculateurs est instructif. Les coûts d'accès à cette nouvelle branche d'industrie ont dépassé toutes les prévisions. Les fabricants qui avaient prévu un faible taux de profit ont déjà dû quitter cette activité.

— Il est tout à fait possible que les dirigeants soient amenés à envisager les profits à plus longue échéance. Au lieu de prévoir un pourcentage fixe de bénéfices par an, peut-être sera-t-il nécessaire d'aménager les objectifs en prévoyant un pourcentage de profit pour un cycle d'exploitation donné (Il est également possible, naturellement, que lorsque la main-d'œuvre sera devenue plus stable, il en résultera une atténuation des courbes cycliques).

— Les notions de frais généraux et de productivité du travail doivent être modifiées à mesure que le travailleur direct disparaît. La provision pour frais généraux doit refléter l'accroissement énorme et disproportionné de la productivité dans certains secteurs d'une entreprise.

— La production étant de plus en plus contrôlée par un système d'information à l'échelle de la branche, grâce à la prévision par calculateurs et à un contrôle instantané de l'usine, la distinction traditionnelle entre bureau et usine demande à être révisée.

— Le rôle des cadres moyens changera à mesure que l'attribution des ressources sera effectuée par calculateurs. Certains prédisent la disparition des cadres moyens dans la chaîne de production et le développement d'une nouvelle fonction d'encadrement : l'analyse et la révision permanente des modèles de calculateurs et des hypothèses sur lesquelles ils sont fondés, en vue de conserver au système sa sensibilité et sa réceptivité au changement.

— Les progrès réalisés dans les communications, parmi les machines comme chez les personnes, permettent maintenant aux informations de circuler directement économiquement et immédiatement d'un point géographique quelconque à un autre. Les dirigeants disposent donc de possibilités jamais égalées jusqu'à présent, soit de centraliser, soit de décentraliser leurs fonctions de décision. L'opportunité de la centralisation dépendra de la situation, mais la décision ne doit plus nécessairement être automatiquement en faveur de la décentralisation.

### *La nouvelle technologie change elle-même le mode de gestion*

La technologie du traitement de l'information, des communications, du contrôle et des progrès qui y sont liés en ce qui concerne la théorie de l'information, d'abord brutalement appliquée à la mécanisation du travail déjà effectué à la main, contient les éléments non seulement d'un changement substantiel du mode de gestion, mais également d'un élargissement des capacités humaines. Il s'agit là d'un progrès que nous commençons seulement à comprendre.

Il y a dix ans, lorsque les calculateurs étaient nouveaux, beaucoup croyaient qu'ils ne pouvaient servir qu'à des fins scientifiques. Une estimation évaluait les besoins à

une douzaine environ aux Etats-Unis. C'était il y a dix ans. Aujourd'hui, nous avons plus de 5 000 calculateurs fonctionnant activement. Selon les estimations de ma propre entreprise, il y aura en 1965 de 15 à 20 000 calculateurs installés, sur le seul territoire des Etats-Unis.

Nous n'employons aujourd'hui cette technologie que de la manière la plus élémentaire. De nouvelles techniques, utilisant les possibilités des calculateurs, commencent seulement à apparaître sur la scène commerciale. La recherche opérationnelle, élaboration de modèles automatiques permettant de résoudre des problèmes commerciaux — simulation —, qui consiste à utiliser les calculateurs pour fournir des réponses « à ce qui arriverait si » dans une alternative : la théorie du jeu figuratif, permettant d'établir un plan stratégique sur des marchés concurrents. Ce ne sont là que quelques exemples.

L'ampleur des changements que cette technologie entraînera dans l'organisation des affaires est infiniment plus grande que la plupart d'entre nous ne l'imaginent aujourd'hui.

C'est ainsi que : la structure actuelle de l'organisation des affaires est un héritage de la première révolution industrielle dans laquelle la spécialisation de la main-d'œuvre a été suivie par la mécanisation par spécialité. Nous disposons maintenant d'une technologie qui nous permet d'élaborer des systèmes d'information qui transcendent la structure compartimentée de l'organisation des affaires. Nombre des difficultés que nous avons éprouvées en utilisant ces nouveaux outils au cours des dernières années viennent du fait qu'ils sont en contradiction avec notre système fondamental d'organisation. Il s'agit là d'un problème qu'un grand nombre d'organisations auxquelles il se pose ne comprennent pas encore. Je le sais parfaitement parce que mon entreprise est régulièrement sollicitée pour résoudre les problèmes qui sont vraiment des symptômes de ce conflit plus fondamental d'organisation.

Le défi lancé aux dirigeants par la technologie est un défi de théorie fondamentale autant que de fonctionnement. C'est à cet égard que les entreprises américaines éprouvent les plus grandes difficultés à appliquer effectivement la nouvelle technologie. Il est possible que notre système d'instruction fondé sur l'empirisme doive suivre une voie plus théorique. L'avantage vous appartient sur ce point.

Ces observations peuvent nous aider à illustrer le type de problème de gestion posé par le rythme actuel de changement technologique. En conclusion, j'aimerais citer brièvement un autre type de changement, le changement social qui est à la fois le résultat du changement technologique et la cause de sa propre série de problèmes de gestion.

Aussi important que soit le changement technologique, nous devons admettre que la technologie est simplement un agent de changement social. Ce changement social entraînera à son tour des conséquences plus profondes pour les entreprises que le changement technologique qui l'a engendré.

Je me contenterai de formuler deux observations en ce qui concerne le changement social :



**1. Les dirigeants doivent considérer le changement social comme une force active dans la planification des affaires.**

Les dirigeants ont toujours su que les changements de structure sociale modifiaient la demande des consommateurs. Mais à mesure que le rythme de ce changement social s'accélére — et cette évolution sera aussi rapide que celle de la technologie — les dirigeants doivent être à même de prévoir ces changements et de réagir de plus en plus promptement. Voici quelques-uns de ces changements, tels qu'ils m'apparaissent :

— L'élévation considérable du niveau de vie (provoquée par le changement technologique) fait naître de nouvelles industries tout entières de luxe : distractions, sports, livres, voyages, services. On prévoit qu'en 1970 plus de la moitié du revenu disponible aux Etats-Unis sera dépensé à ces fins.

— La redistribution des richesses, assortie d'un énorme gonflement des classes moyennes, crée une demande pour des biens de consommation durables de plus haute qualité.

— Les changements de goûts entraîneront une modification des produits : même le chrome sur nos voitures est en voie de disparition.

— Des changements dans la composition de la population, qui se traduisent par une progression disproportionnée des vieillards et des jeunes, exigera une nouvelle orientation des consommateurs (au cours des dix prochaines années nous estimons que le groupe des moins de 25 ans augmentera de 46 %, celui des plus de 45 ans de 20 % et que celui des personnes âgées de 35 à 44 ans diminuera de 1 %).

— La pénurie de personnel domestique est en partie responsable du développement de l'industrie de l'équipement ménager.

— Le développement des centres suburbains, rendu possible par l'automobile, a donné naissance à son tour au shopping-center, a produit non pas le super-marché, mais de nouvelles méthodes de distribution permettant de desservir le super-marché et a provoqué la régression de méthodes de ventes plus anciennes, telles que le catalogue de commandes par correspondance.

— L'allongement des loisirs n'a pas seulement créé de nouvelles industries telles que les fabrications pour bricoleurs, il en a aussi changé d'anciennes : l'année dernière, les Américains ont acheté deux fois plus de livres qu'il y a dix ans. A l'heure actuelle, nous dépensons plus pour les disques classiques que pour notre sport national, le base-ball.

**2. L'éducation est la clé des charges sociales résultant du changement social.**

La croissance économique dépend du changement. Toutefois, les charges temporaires résultant des transformations sociales ne peuvent être supportées isolément par la main-d'œuvre, le patronat ou le gouvernement, mais uniquement par les efforts conjoints de tous. L'éducation et la rééducation, non seulement des travailleurs mais aussi du personnel dirigeant et technique, représentent l'essentiel de ces charges.

Je suis heureux de pouvoir affirmer que quelques progrès ont été récemment réalisés dans mon propre pays, du moins en ce qui concerne la prise de conscience de ce problème. C'est ainsi que, par exemple :

— L' « Armour Corporation », l'une de nos plus grandes entreprises d'emballage de viande, a constitué, à la suite de négociations collectives, un fonds d'un demi-million de dollars pour étudier les problèmes posés par l'automatisation dans l'industrie du conditionnement de la viande, retrouver du travail aux employés licenciés et mettre en œuvre des programmes de rééducation.

— Dans un contrat récemment négocié avec le syndicat des dockers Union, la « Pacific Maritime Association » a accepté de contribuer, pour un montant annuel de cinq millions de dollars provenant des économies réalisées grâce aux nouvelles méthodes, à la constitution d'un fonds géré par le syndicat en vue d'atténuer les iniquités résultant du chômage technologique.

— Convaincue que l'introduction de l'automatisation créera de nouveaux emplois, une section locale du Syndicat international des ouvriers de l'industrie électrique a organisé, en collaboration avec l'Office fédéral de l'apprentissage et avec une école professionnelle locale, un cours dit « post-scolaire » pour l'étude des nouvelles techniques électriques.

Bien que je ne recommande aucune formule particulière, j'estime que les dirigeants doivent assumer une responsabilité dans la prévision du changement, en accord avec la main-d'œuvre. En effet, en s'abstenant de planifier on ne fait que reporter à plus tard les bénéfices de cette nouvelle révolution technologique. Rien ne peut l'empêcher de se produire, de même que les iniquités de l'époque de transition n'ont pu empêcher la révolution industrielle. Mais la planification et la lucidité peuvent éviter les iniquités.

Si nous adoptons la vaste perspective de l'histoire, ce sont les changements sociaux provoqués par la technique qu'il nous faut considérer si nous voulons comprendre la signification réelle de notre révolution technologique actuelle. Après tout, ce sont ces changements que nous qualifions de révolution, et non les machines.

La révolution industrielle a été révolutionnaire parce qu'elle a créé un milieu entièrement nouveau pour l'homme, un mode de vie entièrement nouveau. Elle a donné à l'histoire beaucoup plus que la machine à vapeur et l'égreneuse de coton, les chemins de fer et le métier mécanique. Elle a imprimé à la société un rythme, un aspect entièrement nouveaux.

Elle a arraché les hommes aux champs et aux petites boutiques pour les plonger pour la première fois dans la vie d'usine. Elle nous a ensuite donné la production de masse et c'est de la production de masse qu'est née la première civilisation de l'histoire où le luxe n'est plus l'apanage d'un petit nombre. Elle nous a donné aussi un sens de l'urgence et du temps, encore ignoré des pays qui n'ont pas connu de révolution industrielle. Elle nous a donné un sens du progrès matériel et un besoin d'aller de l'avant, également inconnus dans les parties du monde qui vivent encore à l'époque préindustrielle.

En d'autres termes, les machines que la révolution industrielle a produites ont été les agents d'énormes transformations sociales. Ni Richard Arkwright, ni James Watt, personne n'a eu conscience d'être en train de transformer la civilisation elle-même.

Or c'est là précisément ce qui, rétrospectivement, fait pour nous le caractère révolutionnaire de leurs inventions.

La révolution technologique actuelle semble devoir exercer une influence dépassant très largement le cadre de la technique pure. Tout comme James Watt et Richard Arkwright, la plupart de nos inventeurs n'ont pas l'intention de remodeler le monde entier. C'est cependant ce qu'ils font, inconsciemment.

Il y a 200 ans, lorsque la plupart des gens étaient obligés de travailler 60 ou 70 heures par semaine dans de lamentables fabriques, rien que pour gagner de quoi survivre, la question de l'emploi des heures chômées, des loisirs, ne se posait pas. Aujourd'hui, alors que nous ne travaillons plus que 40 heures par semaine, le week-end de 2 jours nous cause déjà comme une sorte d'embarras. Lorsque les loisirs déborderont le week-end jusqu'au lundi et même au vendredi, lorsque l'homme quittera son bureau ou son poste après un travail de 6 heures encore dispos et débordant d'énergie, il aura réellement à faire face, pour la première fois dans l'histoire, au problème de l'emploi des loisirs. Ici encore, il se peut que vous gardiez l'avantage.

En d'autres termes, il s'agit d'une révolution qui nous entraînera au-delà de la civilisation de la société industrielle, d'une révolution grâce à laquelle l'être humain sera largement libéré de l'emprise des machines. Cette révolution posera toute une série de problèmes entièrement nouveaux; problèmes d'affaires, problèmes sociaux, problèmes économiques. Elle fera appel à notre ingéniosité jusqu'à l'extrême. Et c'est de notre vivant qu'elle réalisera ces changements, ou du moins beaucoup d'entre eux.

Comme les pionniers de la révolution industrielle du XVIII<sup>e</sup> siècle, nous nous trouvons en face d'un monde où une seule chose est certaine : le changement, un changement fondamental.

Je crois qu'il est juste de dire que cette nouvelle révolution technologique lance le plus grand défi et offre les plus grandes récompenses que les responsables de la gestion aient jamais connus.



## **Le progrès technique et ses répercussions en Grande-Bretagne**

par Bruce WILLIAMS

L'économie britannique n'est pas indépendante. La situation de la Grande-Bretagne est déterminée par les tendances de l'économie internationale et par la capacité de ce pays à s'adapter à ces tendances.

Entre les deux guerres mondiales la Grande-Bretagne a connu une période de grand chômage dû à la réduction des principales exportations anglaises : textiles, charbon, navires et produits simples en acier. Cette réduction des exportations a provoqué un chômage structurel grave. Pour remédier à cette situation, il fallait modifier la structure de l'économie britannique afin d'avoir accès aux secteurs en expansion dans le commerce international, c'est-à-dire, d'une façon générale, aux industries fondées sur la technologie moderne, telles que celles des produits pharmaceutiques, des matières plastiques, de l'automobile, de l'aéronautique et des machines-outils perfectionnées.

La Grande-Bretagne s'est nettement orientée vers ces industries pendant et après la guerre, ce qui a entraîné un changement profond dans le système de production et dans les exportations. C'est pour cette raison que la Grande-Bretagne connaît le plein emploi depuis la guerre. En d'autres termes, l'évolution technique a été suffisante pour créer de nouveaux emplois.

Permettez-moi de citer quelques exemples. Nous avons accompli un travail remarquable dans le domaine des moteurs à réaction et dans la fabrication d'avions à réaction et à turbopropulsion. Nous en sommes au stade de la mise au point pour usage commercial du décollage vertical, des avions à réaction, des hélicoptères et des statoréacteurs. Nous avons réalisé des progrès considérables dans la conception des véhicules automobiles et conquis un vaste marché d'exportation. En ce qui concerne les produits chimiques de valeur, nous avons fourni une contribution importante sous la forme de sulfamides et de pénicillines. Nous avons mis au point des fibres synthétiques remarquables, telles que le térylène et l'acrilan. Dans le domaine de l'électronique, nous avons conçu une vaste gamme de dispositifs de contrôle et de calculateurs automatiques. Les calculateurs ont été utilisés pour effectuer des calculs mathématiques dans l'industrie aéronautique, pour le travail de bureau dans les administrations publiques et les entreprises privées, et pour le contrôle des machines-outils. En ce qui concerne l'énergie nucléaire, nos progrès ont été si rapides que nous construisons maintenant des centrales

nucléaires au lieu des centrales classiques au pétrole ou au charbon. Nous avons développé un vaste commerce d'isotopes radioactifs, sous-produits utilisés en médecine et pour les mesures et le contrôle dans la production industrielle. Même dans l'industrie mécanique, ce fameux bouc émissaire, nous avons à notre actif des inventions marquantes, telles que la machine à tailler les engrenages et une perceuse-fraiseuse automatique.

Il est inutile que je cite d'autres exemples; ce que j'ai dit suffit à montrer que l'économie britannique connaît actuellement une intense activité technique. Nous dépensons à l'heure actuelle 2,5 % de notre revenu national en travaux de recherche et de mise au point technique. Et cependant tout n'est pas parfait dans l'économie britannique. Le taux d'accroissement de la production par tête d'habitant est plus faible que dans les pays du Marché commun, et le taux de productivité marginale du capital est supérieur à celui des pays du Marché commun. Pourquoi n'avons-nous pas abouti à de meilleurs résultats, alors que nous portons tant d'attention aux travaux de recherche et de développement en vue de susciter l'évolution technique ? Si je pose cette question, c'est, d'une part, parce que les conditions du progrès technique dans l'industrie nous intéressent tous, et, d'autre part, parce que cela permettra peut-être d'améliorer notablement les résultats obtenus par l'économie britannique.

Qu'est-ce qui ne va pas ? Je poserai quatre questions que j'estime à propos. Nos travaux de recherche sont-ils mal orientés ? Avons-nous trouvé le bon équilibre entre la recherche et la mise au point ? Adoptons-nous rapidement les nouvelles techniques, qu'elles aient été mises au point en Grande-Bretagne ou à l'étranger ? Nos hommes d'affaires sont-ils suffisamment encouragés à opérer des changements techniques ?

Nos travaux de recherche et de développement ont été jusqu'à un certain point mal orientés, si nous jugeons du seul point de vue de l'évolution industrielle. Ce que nous appelons nos travaux de recherche industrielle sont financés pour moitié par le gouvernement en raison de l'intérêt qu'ils présentent au point de vue militaire. C'est pourquoi nos efforts ont été largement orientés vers le secteur nucléaire et l'aéronautique. Cela ne peut se justifier sur le plan purement commercial.

Nous n'avons pas trouvé non plus le juste équilibre entre la recherche et la mise au point. Nous avons fait preuve de faiblesse en ce qui concerne la mise au point, c'est-à-dire que nous avons manqué d'idées immédiatement applicables dans l'industrie. Cela est dû principalement au manque d'ingénieurs qualifiés. C'est à cette pénurie d'ingénieurs qu'est imputable notre lenteur relative à mettre en œuvre les techniques prêtes à être appliquées. Les innovations rapides dans l'industrie exigent une répartition judicieuse des chercheurs et des ingénieurs entre les secteurs de la recherche, de la mise au point, de la production, de la vente et la gestion générale des entreprises. En Grande-Bretagne cette répartition a été très inégale : 40 % se sont consacrés à la recherche et à la mise au point. Ce pourcentage est beaucoup trop élevé dans un pays où les chercheurs industriels ne représentent que 1 % du total de la main-d'œuvre.

Le nombre de chercheurs et d'ingénieurs par habitant en Grande-Bretagne a été extrêmement bas. Etant donné nos méthodes de formation, cela a entraîné une concentration excessive dans la recherche. Néanmoins, notre pourcentage de chercheurs et d'ingénieurs a augmenté de plus de 20 % de 1956 à 1959 et l'on envisage des accroisse-

ments beaucoup plus importants encore. C'est pourquoi il est très possible que nous enregistrons bientôt un fort accroissement des capacités de l'industrie britannique à réaliser, et plus encore à mettre en œuvre les transformations techniques. Si l'on me demandait de donner une seule raison de l'absence relative de progrès en Grande-Bretagne depuis 1870, je dirais qu'elle réside dans la sclérose de l'instruction, dans l'incapacité de former un nombre beaucoup plus grand de chercheurs et d'ingénieurs.

Je reviendrai sur ce point. Permettez-moi simplement de dire que notre retard n'est pas général. Dans deux secteurs industriels importants, celui de l'aéronautique et celui de l'énergie nucléaire, nous avons progressé très rapidement. En effet, si nous jetons un regard en arrière, il apparaît clairement que nous avons brûlé les étapes. Le « Comet » a été mis en service presque trop tôt et nous avons développé nos centrales nucléaires avant même qu'elles ne soient passées sur le plan des réalisations économiques.

Mais, même dans ces conditions, il faut admettre que l'industrie britannique aurait pu faire mieux. La mentalité protectionniste qui s'est développée entre les années 20 et 30 a constitué un handicap. Les pratiques restrictives et les tarifs ont maintenu la compétitivité des milieux d'affaires très au-dessous du niveau optimum. A mesure que nous augmenterons le nombre de nos chercheurs et de nos technologues, nous accroîtrons les chances de progrès technique dans l'industrie. Dans ces conditions, la concurrence peut avoir un effet vraiment créateur. Cela plaidera donc d'autant plus activement en faveur d'un renforcement de la concurrence. Je suis certain que l'accroissement de la concurrence dans l'industrie britannique qui suivra le jugement de la Cour des pratiques restrictives et la libération des échanges avec l'Europe augmentera le taux de croissance et réduira le taux de productivité marginale du capital. Cela pose un problème d'action gouvernementale que j'envisagerai plus tard.

J'en arrive maintenant à certaines répercussions importantes du progrès technique : si nous comprenons ses effets probables nous pourrions favoriser son avènement.

Le progrès technique concernera probablement :

- le genre de travail,
- le type de gestion des entreprises,
- le rôle du gouvernement.

Il concernera peut-être aussi :

- les dimensions de l'entreprise-type,
- le temps de travail.

### *Le genre de travail*

Le genre de travail pourra être modifié par la création d'un nouveau type d'industrie, par le remplacement de l'énergie classique par l'énergie nucléaire par exemple, ou par les transformations apportées aux anciennes industries, telles que le remplacement des machines contrôlées par l'homme par des machines à contrôle électronique. Pour réaliser

de telles transformations, nous devons adapter notre méthode de formation professionnelle. Certaines modifications techniques rendront la qualification inutile, mais il ne s'agira là que d'un phénomène transitoire. Le progrès technique exigera, dans la plupart des cas, de plus hautes qualifications des travailleurs qui seront maintenus ou recrutés. Ces plus hautes qualifications requièrent en général une formation théorique plus poussée que ce n'était le cas pour l'artisanat. Cela pose non seulement un problème d'extension et de modification des facilités d'instruction, mais également de modification des conditions d'accès à certaines professions. Nous avons en Grande-Bretagne de solides traditions d'apprentissage dès l'adolescence, et il se révèle difficile de modifier ces conditions.

Lorsque les progrès sont lents, il est possible d'assurer les nouvelles qualifications en formant des jeunes travailleurs, mais nous arrivons maintenant à un stade où le progrès peut être assez rapide pour nécessiter la réadaptation de travailleurs plus âgés. Pour accomplir cette tâche de manière satisfaisante, nous devons mettre au point de nouvelles méthodes de formation adaptées à des travailleurs plus âgés et prévoir des bourses d'entretien appropriées durant la période de réadaptation.

### *Type de direction des entreprises*

Il existe de grandes différences entre les méthodes appropriées de direction dans les industries artisanales, les industries de production de masse et les industries de production à la chaîne ou en série. Au fur et à mesure que la complexité technique augmente, le nombre des échelons dans la hiérarchie des cadres augmente généralement et le contrôle de la direction s'étend dans la plupart des cas. D'autre part, la spécialisation dans les fonctions des cadres est souvent moins indiquée pour la production à l'unité et la production en série que pour la production de masse. Le système de hiérarchie horizontale et verticale que l'on trouve dans de nombreuses industries de production de masse ne convient généralement pas à la production en série pour laquelle une firme exige une forme fonctionnelle d'organisation des exécutifs qui possèdent des qualifications scientifiques et techniques. En outre, une firme qui établit consciemment un programme de développement technique doit adopter un type de direction plus organique qu'une firme moins dynamique.

Si, par exemple, une firme possède un service de recherche et de développement, elle a besoin des conseils de la direction de la production et de la commercialisation pour sélectionner les problèmes de recherche appropriés. Ce système ne fonctionne correctement que si les directeurs respectifs sont, dans une certaine mesure, à même de parler le même langage. Les décisions relatives aux dépenses de capitaux doivent souvent être prises à la lumière d'études de marchés, aussi bien que de prévisions des tendances techniques. Ce type de problème exige des compétences de gestion qui n'existent pas dans de nombreuses firmes, et un travail d'équipe qui fait des formes anciennes de la doctrine de direction plutôt une source d'erreurs. En Grande-Bretagne, en tout cas, la formation des dirigeants n'a pas été suffisamment adaptée aux conditions modernes d'un progrès technique rapide.



## *Le rôle du gouvernement*

Le gouvernement est affecté par les modifications techniques de diverses manières. En Grande-Bretagne, c'est au gouvernement qu'incombe au premier chef la responsabilité de tenir constamment à jour le système d'instruction. Au cours de ces dernières années, le gouvernement a projeté d'apporter à l'instruction des modifications et des compléments très importants. Le nombre de places réservées aux universitaires sera doublé; les instituts de technologie supérieure ont connu un grand développement et l'on a prévu d'accroître notablement le temps libre en vue de la formation des techniciens dans les écoles techniques.

Le gouvernement a donc joué en Grande-Bretagne un rôle important dans la recherche industrielle, alors que les entreprises privées n'ont pas cru devoir s'intéresser à la recherche. Le gouvernement a stimulé la recherche, d'abord en subventionnant les associations coopératives de recherche, ensuite en créant des organismes tels que l'Atomic Energy Authority et, enfin, en passant des contrats de recherche à l'industrie aéronautique à condition qu'elle accepte de se concentrer sur un nombre limité d'unités viables.

Dans certains cas, les coûts de la mise au point technique sont tels qu'il devient opportun d'envisager des accords intergouvernementaux. Le gouvernement britannique aurait pris contact avec le gouvernement français au sujet des possibilités de mise au point d'un avion de transport supersonique dont le prix atteindrait 2 à 300 millions de livres sterling.

La nécessité d'une coopération internationale dans le domaine de l'énergie atomique est plus grande encore, et les réalisations y sont déjà notables; nous pensons notamment à la construction d'un réacteur perfectionné dans le Sud de l'Angleterre pour le compte de l'A. E. A. britannique et de l'Euratom.

Lorsque les problèmes de développement prennent une telle ampleur, il devient nécessaire d'envisager une coopération internationale plus large si l'on veut les résoudre efficacement. La logique même de la recherche et de la mise au point technique est une des raisons, et non la moindre, qui incite le gouvernement britannique à resserrer ses liens avec les pays du Marché commun. Peut-être ne resterons-nous plus longtemps les « Six » et les « Sept ».

## *Les dimensions des entreprises*

On n'a pas constaté que le progrès technique ait toujours engendré de grandes concentrations. Si ce phénomène s'est manifesté dans certaines industries, telles que l'aéronautique, l'industrie automobile et l'énergie atomique, c'est qu'il existait des possibilités de concurrence très active entre les entreprises. Néanmoins, cette concentration a généralement eu pour effet d'accroître la concurrence internationale.

## *Salaires et inflation*

Les salaires tendent à augmenter plus rapidement dans les industries dynamiques. La force des organisations syndicales en Grande-Bretagne est telle que, dans les industries

moins ouvertes au progrès, les travailleurs obtiennent rapidement une augmentation analogue. Il en résulte une tendance à l'inflation. La seule manière de pallier cet inconvénient est d'encourager la concurrence dans les industries perméables au progrès technique, de sorte que le consommateur bénéficie des avantages du progrès économique sous la forme d'une baisse de prix. C'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai insisté sur la nécessité d'intensifier la concurrence.

### *Niveau de l'emploi et temps de travail*

Un progrès technique important implique une économie de main-d'œuvre. Cependant, si toute l'économie est en progrès, des emplois seront créés dans d'autres secteurs. Le problème essentiel en Grande-Bretagne est de veiller à ce que le progrès technique soit suffisant pour que nous restions compétitifs sur les marchés internationaux et que nous maintenions ainsi un niveau d'emploi élevé. Naturellement, des problèmes de reconversion se poseront qui exigeront une intervention gouvernementale en matière de réadaptation professionnelle et de localisation des industries. Mais il s'agit là de problèmes que l'on peut résoudre. Dans le passé, on a utilisé une faible part de l'accroissement de la productivité pour réduire le temps de travail et nous pensons qu'il continuera d'en être ainsi. Mais, à moins que la situation actuelle ne soit remise en question, je ne m'attends pas à des changements spectaculaires en ce qui concerne le temps de travail.

SERVICES DES PUBLICATIONS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

8018\*/1/VI/1962/5

VOLUMES I et II

---

NF 39,— - FB 400,— - DM 32, - Lit 5 000 - Fl 29,—

---