

PRIX ET SALAIRES...

Nous voici, selon l'expression consacrée, au rendez-vous d'octobre, époque des revendications. Les congés payés, les vacances, les séjours à la montagne ou à la plage ont quelque peu vidé les porte-monnaie. La venue du Messie flanqué de nouveaux techniciens de l'économie et de la politique n'a pas modifié sensiblement la situation: le coût de la vie continue d'augmenter régulièrement et le pouvoir d'achat du franc lourd ou léger s'amenuise en raison inverse de l'optimisme officiel. Quand les nouveaux venus seront rassasiés d'autres équipes prendront la place; il ne manque pas de faux socialistes, de faux communistes, de faux chrétiens qui sont aux aguets et qui ont hâte d'aller à la soupe. (De Gaulle dixit).

En attendant, que pouvons-nous faire, nous syndicalistes ou socialistes libertaires? Mais tout simplement continuer notre action et dans la mesure de notre influence infléchir le cours des événements dans le sens de notre idéal. Et, puisque aussi bien il va beaucoup en être question, voyons de près, pour notre part, certains points de l'économie qui ne souffrent aucun répit, par exemple les prix et les salaires.

Tout d'abord qu'est-ce qu'un prix? Jusqu'à présent la science économique enseignée dans les écoles nous donne cette définition: le prix d'une marchandise est la quantité de monnaie qu'il faut donner pour acquérir cette marchandise. Ainsi, si un kilo de beurre s'échange contre huit cents francs, le prix du beurre est de huit cents francs le kilo. Il en est ainsi pour tous les biens de ce monde ou presque. Mais voici qui complique bien les choses: le raisonnement n'est valable que dans une économie où fonctionne un marché, où vendeurs et acheteurs sont libres de vendre ou de ne pas vendre, libres d'acheter ou de ne pas acheter. Dans les régimes totalitaires, et même dans nos régimes où régissent les monopoles et la dictature camouflée des intérêts particuliers, le mot prix perd son sens économique et permet toutes les équivoques.

Nous savons que les produits s'échangent dans des conditions et des proportions perpétuellement variables. De nombreux facteurs interviennent qui modifient leur valeur et par suite leurs prix à plus ou moins longue échéance et cela malgré les savants efforts de nos stabilisateurs. Parmi ces facteurs il en est qui sont temporaires, par exemple ceux qui tiennent du caprice, des goûts, de la mode de la libre détermination des consommateurs; d'autre part la production d'un grand nombre de matières premières dépend des conditions météorologiques; il y a l'immigration, le mouvement démographique de la population, etc. Mais toutes ces variations jouent tantôt dans un sens, tantôt dans un autre et s'annulent en grande partie dans le temps et dans l'espace en se concrétisant dans une loi bien connue, la loi de l'offre et de la demande.

La grande habileté des politiciens et des dirigeants qui font l'opinion est de laisser croire à la grande masse du public, parmi laquelle se trouve de nombreux responsables d'organisations syndicales que toute l'économie est là dans les rapports entre l'offre et la demande dans cette opposition permanente, toute naturelle d'ailleurs, entre acheteurs et vendeurs, producteurs et consommateurs, employeurs et employés, etc. C'est dans cet esprit que les responsables d'en haut gèrent l'économie: leur langage qui se veut conforme au sentiment de la justice sociale n'est qu'ignorance ou inconscience ou hypocrisie.

En effet, il est d'autres facteurs économiques, d'autres causes autrement importantes, qui modifient profondément et d'une manière irréversible la valeur des choses au point de réduire à zéro celle de certains biens jugée autrefois inestimables. Dans son ouvrage (*Machinisme et bien-être*), J. Fourastié

nous apprend qu'à l'époque carolingienne un cheval ne valait pas plus que son mors. Aujourd'hui le vendeur donne le mors par dessus le marché. A l'époque grecque un grand trépied allant au feu valait plus qu'une femme habile à mille travaux, qui elle-même pouvait s'échanger contre quatre bœufs. Au temps de Louis XIV, les vitres d'une habitation valaient autant que la charpente et le gros-œuvre. Sans remonter si loin, en ouvrant simplement les yeux autour de soi, on pourrait multiplier les exemples. Quantité d'objets d'usage courant dans le vêtement, la toilette, le chauffage, les articles de ménage, dans l'outillage, etc. etc. sont produits, grâce au progrès à la mécanisation, deux fois, dix fois, cent fois, mille fois plus vite, la vitesse étant prise dans son sens économique.

Et cependant lorsque le salarié, qui est le créateur de tous ces objets, se présente dans les magasins pour faire ses achats, il s'aperçoit, s'il est tant soit peu intelligent, que pour les acquérir il est obligé de travailler non pas deux fois moins, dix fois moins, cent fois moins, mille fois moins, mais le plus souvent tout autant qu'auparavant. Alors une question se pose: qui profite du progrès, qui peut acheter plus, qui se repose pendant que d'autres travaillent? Nous touchons du doigt ici la cause véritable du grave malaise social permanent qui se traduit de temps en temps par des explosions de colère irraisonnées contre les prix trop hauts, ou trop bas, les salaires insuffisants ou trop élevés: bataille de crabes où s'accrochent citadins et paysans, grossistes et détaillants, petites et grandes entreprises, ménagères et commerçants, employeurs et employés, etc. Certes le mouvement des prix au jour le jour, domine par les ententes spéculatives qui se nouent sur les marchés a son importance et doit être l'objet d'une surveillance continue. Mais, dans cette partie de l'économie qui concerne la distribution, s'il y a un dirigisme à organiser et à subir, il faut que ce soit le dirigisme de la liberté: protection de la liberté de circulation des marchandises, protection de la liberté des transactions, égalité compétitive des vendeurs, des acheteurs de bonne foi, etc. Et cela n'est pas impossible; nul besoin d'une révolution. Il n'y a qu'à regarder fonctionner les marchés dans les grandes villes pour s'en convaincre. En quelques heures des tonnes de marchandises sont déchargées, présentées, pesées, payées, distribuées par petites quantités, sans papiers d'identité, sans cartes, sans formalités, sans attente abusive, avec une discipline et un ordre parfaits; mieux encore, dans une atmosphère de sourires et de bons mots. Que veut-on de mieux?

Non, le mal n'est pas là. S'il y a des mœurs à changer, des habitudes à proscrire, des intérêts, des privilèges à prendre à la gorge, c'est ailleurs, non seulement en haut, mais aussi en bas qu'il faut frapper. Il y a des forces mauvaises qui trompent le public, en préconisant la stabilisation des prix et des salaires, comme si cela était possible, comme si cette solution était favorable aux travailleurs, aux classes déshéritées. Il est des prix qui ne doivent pas baisser, même qui peuvent augmenter, c'est ceux des produits dont le temps de production n'a pas varié ou a augmenté; il y a des prix qui doivent baisser, c'est ceux des produits dont la vitesse de production augmente! De même, il y a des salaires qui, non seulement ne peuvent baisser, mais doivent s'élever, leur valeur étant au-dessous de celle du produit créé par le salarié; il y en a qui sont suffisants, mais par contre il en est qui sont trop élevés, qui rentrent dans la catégorie des profits illicites, car ils permettent d'acheter au delà de ce qu'ils ont contribué à produire. Ces salaires usurpent leur titre, ce sont des profits tout simplement.

La règle d'or qui devrait inspirer les militants syndicalistes dans leur besoin de défense des travailleurs, devrait être la thèse de Proudhon: *«Le travail de tout homme peut acheter la valeur qu'il enferme»*. Dans l'économie actuelle où la facilité de produire augmente à pas de géants, le travailleur doit pouvoir avec le prix de son travail acquérir les objets créés par ce travail. Il est intolérable qu'il puisse en être autrement: la vie chère est non seulement un scandale, c'est une absurdité. La baisse des prix est une conséquence nécessaire de la loi naturelle de la valeur qui veut que la valeur d'un produit baisse en proportion directe de la facilité avec laquelle on fabrique ou on trouve ce produit.

Tout salaire, tout revenu, prix d'un travail utile doit être suffisant pour permettre à tout homme de vivre décemment et normalement. Si cela n'est pas, c'est parce qu'il y a des revenus et des salaires obtenus avec le travail des autres. Quand on parle des prix et des salaires, il faut toujours avoir présente à l'esprit cette question préalable: quels prix, quels salaires

J. FONTAINE