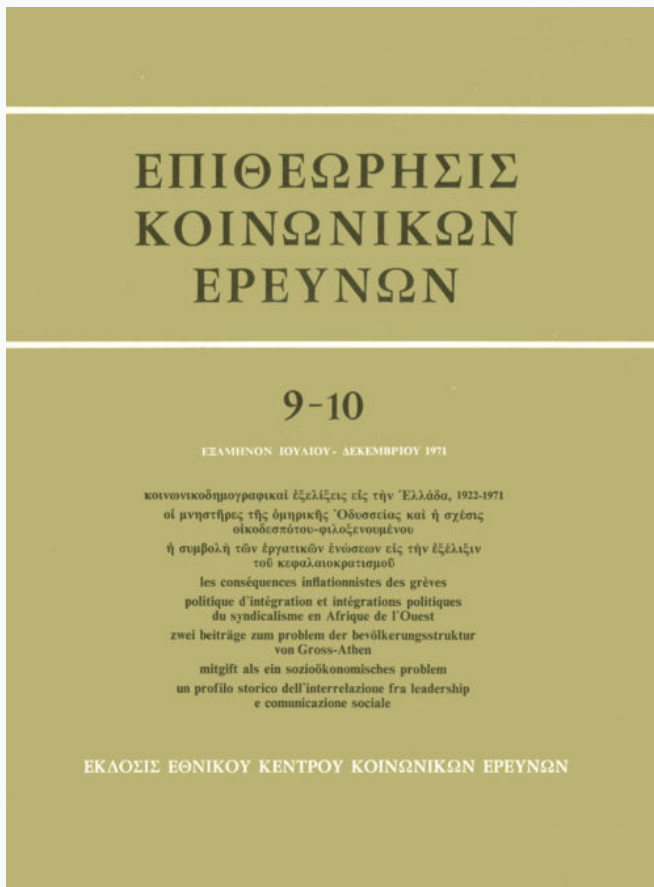


The Greek Review of Social Research

Vol 9 (1971)

9-10



Les consequences inflationnistes des greves

Dimitrios A. Germidis

doi: [10.12681/grsr.378](https://doi.org/10.12681/grsr.378)

Copyright © 1971, Dimitrios A. Germidis



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

To cite this article:

Germidis, D. A. (1971). Les consequences inflationnistes des greves. *The Greek Review of Social Research*, 9, 95–108. <https://doi.org/10.12681/grsr.378>

les conséquences inflationnistes des grèves

par
Dimitrios A. Germidis

*Professeur de VIEDES
de l'Université de Paris
1er Administrateur de l'OCDE**

*Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur et par conséquent n'engagent que lui.

Parmi les libertés reconnues, lorsqu'on veut calculer leur coût, le droit de grève est une liberté coûteuse mais non pas ruineuse. — J.-D. Reynaud

introduction

La grève, une rupture temporaire de l'équilibre économique et social existant, entraîne des conséquences également économiques et sociales. Pour y voir clair, il faut, dans chaque cas, savoir la nature du déséquilibre ou du nouvel équilibre qui en suivent; en d'autres termes, l'explication du conflit et de ses conséquences exigent l'analyse approfondie de la nouvelle situation créée à la suite de la grève.

C'est ainsi qu'à la fin d'une grève ou d'un mouvement de grèves, on peut être en présence d'une des situations suivantes:

1^o — Un nouvel équilibre économique et social stable se rétablit au profit des travailleurs. C'est le cas d'un succès inconditionnel des grévistes (toutes leurs revendications étant admises dans leur intégralité), ou bien d'un succès par compromis (c'est qui est le plus courant). L'économie a résisté à l'épreuve et les nouvelles relations économiques (niveau de salaires et d'autres avantages matériels) et sociales (type des relations professionnelles, extension des droits syndicaux) ont forgé un nouveau point d'équilibre stable. En ce qui concerne plus particulièrement l'équilibre économique, deux conditions sont indispensables pour son établissement: il faut que l'augmentation des salaires obtenue ne dépasse pas celle de la productivité ou, lorsqu'elle la dépasse, que les entrepreneurs acceptent une diminution de leurs marges de profit.

2^o — Un retour à l'ancien point d'équilibre économique, tandis que l'équilibre social se rétablit à une position plus désavantageuse pour les travailleurs que la position initiale. C'est le cas de l'échec de la grève qui, tout en privant les travailleurs des augmentations salariales, provoque un durcissement des employeurs qui se manifeste d'une part par des mesures de répression (p. ex. licenciement des leaders-grévistes) et d'autre part par des entraves imposées à l'exercice des droits syndicaux existants.

3^o — Un nouvel équilibre économique *instable*, s'accompagnant d'un équilibre social plus ou moins stable, se rétablit. Ceci arrive lorsqu'en cas de réussite de la grève, les employeurs n'acceptent que temporairement le réajustement (augmentation de salaires) obtenu à leur détriment, et réagissent, dans des délais plus ou moins brefs, en augmentant les prix. Cette attitude peut déclencher un autre mouvement de grève, en vue d'un nouveau réajustement, et ainsi de suite.

La condition indispensable pour le déclenchement de ces mécanismes est que le mouvement de grèves soit généralisé, général, ou en tout cas très ample, ou bien, s'il n'affecte qu'une seule entreprise ou branche, que

ces dernières soient considérées comme «pilotes», capables de provoquer la généralisation des conquêtes y acquises.

Etant donné que les conséquences inflationnistes des grèves constituent l'objectif de notre étude, c'est cette troisième situation qui attirera notre attention. En effet, l'analyse détaillée de cette troisième situation laisse apparaître les effets de la grève, en tant que moyen privilégié de l'action revendicative des syndicats, à la recherche des conquêtes salariales et/ou assimilées,¹ en mettant notamment l'accent sur ses fonctions d'instrument de généralisation des conquêtes obtenues initialement dans une catégorie des salariés, une entreprise, une industrie, une branche, une région, etc.

Cependant, cela ne constitue qu'une des directions vers lesquelles on doit rechercher principalement les répercussions des grèves sur le niveau des prix, l'autre se traduisant par une éventuelle diminution de l'offre globale due à l'arrêt, au ralentissement ou à la perturbation de la production provoqués par la grève.

C'est vers ces directions que nous orienterons notre recherche dans les deux premiers chapitres, tandis que dans un troisième nous essayerons de passer en revue les enseignements économiques de la grève généralisée du mai 1968 en France, dans le souci d'illustrer nos propos d'un exemple concret.

chapitre I: les effets de la grève sur l'offre et la demande globales

1. *Difficultés d'évaluation du coût des grèves en termes de diminution de la production.* Toutes les grèves, dans la mesure où elles constituent un arrêt de la production, peuvent—au moins théoriquement—influencer l'offre globale et par là l'équilibre économique et monétaire.

Cependant, si on se base exclusivement sur l'addition du nombre des journées de travail perdues pour raison de grèves, pour mesurer la diminution de la production provoquée par celles-ci, on peut constater que la grève coûte en général moins de jours que l'absentéisme volontaire, la maladie ou le chômage partiel, dans le cas d'une économie de plein emploi.²

Toutefois, une conclusion, selon laquelle l'impact des grèves sur la production est sans importance, est pour

le moins hâtive et néglige deux caractéristiques particulières de celles-ci.

La première de ces caractéristiques est constituée par l'élément perturbateur que la grève comporte. En effet, de nos jours et notamment dans les unités automatisées, la grève est considérée de plus en plus comme une désorganisation organisée du travail, visant la perturbation de la production, moyen efficace d'une réussite aux moindres frais pour les salariés. «Minimum de pertes pour le personnel avec le maximum des pertes pour la direction» était le slogan d'une grève à la grande Compagnie Française d'Electronique «Thomson-Houston» où 10% d'heures de grève avaient bloqué toute la production pendant six semaines. Ainsi, le but n'est plus un arrêt généralisé du travail qui permet à la direction de comprimer ses frais généraux et de prendre des mesures palliatives, mais de poursuivre durant un certain temps des actions désorganisant le système de production, rendant impossible pour l'entreprise le respect de délais de livraison.

Le deuxième élément qu'il faut tenir compte, lorsqu'on veut interpréter le nombre des journées perdues pour raison de grève dans le but de porter un jugement sur leur impact inflationniste, est l'irrégularité de ces pertes agissant par «paquets». Par exemple, telle grève provoque d'un seul coup la perte d'un nombre des journées impressionnant, capable de provoquer une «brèche» à l'économie.

Le tableau 1 indique le nombre de journées perdues pour cause de conflits de travail depuis 1960 dans les six pays d'Europe les plus affectés—par ordre décroissant—, ainsi que la Grèce.

Pour plus d'informations comparatives sur le nombre des conflits, de journées perdues, des grévistes impliqués et des chômeurs dans certains pays sélectionnés, voir le tableau 4 en annexe.

Quant aux pertes subies par l'absentéisme où la maladie sont plus ou moins «régulières», à moins qu'une épidémie ne se présente. Mais même dans un cas pareil, la maladie ne peut pas «choisir» pour affecter les ouvriers travaillant dans les entreprises dont l'arrêt de production préjudiciera le plus à l'économie, et en tout cas elle ne peut pas affecter tous les travailleurs en même temps. En d'autres termes, elle constitue plutôt un élément du hasard et n'a rien à faire avec des considérations «stratégiques».

Par conséquent les statistiques ne peuvent donner qu'une idée très approximative du coût des grèves car, comme on vient de le voir, une partie considérable de ce coût réside dans l'effet de surprise et la désorganisation que provoque ce moyen de l'action syndicale.

Ainsi, A. Tiano qui a essayé—parmi d'autres spécialistes—d'évaluer à travers le nombre de journées et par là du pourcentage de production perdus, le coût brut de la grève, devant les difficultés qu'il a rencontrées, avoue qu'une telle mesure est assez dé-

1. Voir le chapitre II.

2. J.-D. Reynaud dans *Les syndicats en France*, Edition Armant Colin, Paris 1963, rapporte que «la maladie, si on en juge par le nombre des journées indemnisées par la Sécurité Sociale, entraîne 160 fois plus que la grève en 1960. L'absentéisme pèse de 10 à 20 fois plus qu'elle». — De son côté, A. Tiano dans *L'action syndicale ouvrière et la théorie économique du salaire*, Ed. Genin, Paris 1958, pp. 347-348, rapporte des chiffres plus modérés, mais prouvant en tout cas, l'importance secondaire des grèves du point de vue de journées perdues.

TABLEAU 1. — Nombre des journées perdues pour cause de conflits de travail¹ dans quelques pays sélectionnés de l'Europe (arrondi en milliers de journées)

P a y s	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Italie ²	5.786	9.891	22.717	11.395	13.089	6.993	14.474	8.568	9.240
Royaume-Uni ³	3.024	3.046	5.798	1.755	2.277	2.925	2.398	2.787	4.690
France	1.070	2.601	1.901	5.991	2.497	980	2.523	4.204	—
Irlande	80	377	104	234	545	552	783	182	406
Allemagne (R.F.) ⁴	38	61	451	1.846	17	49	27	390	25
Belgique ⁵	334	92	271	247	444	70	533	182	364
Grèce	81	88	129	331	346	454	712	114	—

Source: *Annuaire des Statistiques du Travail*, BIT, 1969, p. 760-761.

1. Lock-outs inclus.
2. Non compris les grèves politiques et les travailleurs indirectement atteints.
3. Non compris les conflits dus à des causes autres que les conditions d'emploi ou les conditions de travail. Les conflits touchant moins de dix travailleurs ou durant moins d'une journée ne sont pas compris, sauf dans le cas où plus de 100 journées de travail sont perdues.
4. Les chiffres relatifs à l'Allemagne ne sont pas strictement comparables et ne comprennent pas les conflits dont la durée est inférieure à une journée, sauf dans le cas où plus de 100 journées de travail sont perdues.
5. Non compris les travailleurs indirectement atteints.

roulante parce qu'elle exprime un résultat beaucoup plus faible que les estimations générales et spontanées.

De son côté Knowles¹ insiste également sur les difficultés de la mesure, découlant notamment des effets multiplicateurs et cumulatifs des grèves, ainsi que les effets de compensation que celles-ci peuvent provoquer; il s'agit évidemment du coût «net» de la grève auquel ce dernier auteur se réfère.

Cependant il existe bien un fait; la grève diminue ou perturbe la production. Reste à savoir dans quelle mesure la diminution ou la perturbation de la production peuvent influencer l'offre globale et par là la consommation. C'est ainsi qu'un certain nombre de facteurs qui agissent durant la grève et après celle-ci, doivent être examinés.

2. «Effets de blocage» du marché par la grève. Si la grève peut bloquer presque complètement le marché du travail—c'est le cas très rare des grèves générales—, elle ne peut pas bloquer—au moins pendant une certaine période—le marché des biens. La continuation du fonctionnement de ce marché (tant du côté offre que du côté demande) est cependant soumise à un certain nombre de conditions² en dehors de la durée et de l'ampleur de la grève, auxquelles nous reviendrons plus loin.

La première condition dérive du type même du produit touché par la grève et s'exprime d'une part par sa *nécessité*, elle-même dépendante de la possibilité

de se dispenser du produit ou d'en différer la consommation, et d'autre part par son degré de *substituabilité*. En effet, si le produit touché par la grève est substituable, tant du point de vue de production que de consommation, la grève ne peut pas avoir des effets sur ces deux grandeurs, susceptibles d'influencer considérablement les prix.

Illustrons les deux cas—nécessité et substituabilité—par des exemples concrets:

1^o — Supposons que les ouvriers de l'industrie des jouets sont en grève. Les consommateurs ne seront pas touchés par celle-ci sérieusement car ils peuvent facilement s'en passer ou différer l'achat, à moins que la grève coïncide avec la période qui précède les grandes fêtes de Décembre. Par conséquent les prix n'auront tendance à monter que dans ce dernier cas, dans l'hypothèse évidemment où les stocks ne seront pas excessifs.

2^o — Supposons que les ouvriers travaillant au conditionnement et la mise en carton ou bouteille du lait sont en grève. La privation de ce produit peut être compensée par la consommation d'autres produits laitiers de substitution (par exemple fromage, yoghourt, etc.) dont la production sera intensifiée pour répondre à la demande accrue.

Notons toutefois qu'une telle intensification de la production présuppose que: la grève n'est ni générale ni même de la branche entière; les installations pour la production des produits de substitution ne sont pas utilisées complètement au moment de la grève; l'emploi supplémentaire qui en découle ne pose pas de difficultés.

Par ailleurs, les possibilités de substitution du produit atteint par la grève font intervenir la notion de l'élasticité croisée de la demande,³ de la valeur de

1. K. G. J. G. Knowles, *Strikes: a study in industrial conflict*, 1954, p. 262 et s.

2. Le principe de la mesure de l'effet d'une grève sur les consommateurs a été fourni par Neil Chamberlain dans son livre *The Impact of strikes*, Ed. Harper and Brothers, 1954. Chamberlain, pour mesurer cet effet, a construit une échelle graduée de 0 à 10. Cette échelle qui tient compte de la durée de la grève et du nombre des consommateurs du produit est le résultat de la combinaison d'échelles identiques, mesurant chacune une qualité du produit de l'industrie en grève.

3. R. Goetz-Girey, *Le mouvement des grèves en France*, Ed. Sirey, Paris 1965, pp. 164-65.

laquelle dépend la portée de la substitution.

D'autre part, la substitution du produit touché peut être accompagnée ou même remplacée par une importation du même produit, dans la mesure où une telle importation est techniquement possible.

Un autre facteur qui conditionne le fonctionnement du marché durant la grève est l'existence des *stocks disponibles*. En effet, les consommateurs seront d'autant plus frappés, que les stocks sont moins importants par rapport à la consommation.

Ainsi, tandis que pour certains produits il existe normalement des stocks importants, tels que par exemple l'essence ou le charbon, pour d'autres, notamment des denrées périssables, la constitution des stocks est difficile. Dans des cas pareils, c'est surtout la durée de la grève qui joue un rôle déterminant. La constitution des stocks est enfin impossible pour les services.

Cependant, l'affirmation que la grève n'a pas de répercussions sur les prix de services, même si elle influence provisoirement leur offre, mérite une double remarque: la grève peut avoir sur les prix des services des effets de hausse dans la mesure où, d'une part il s'agit d'une grève dont la revendication motrice était la hausse du prix des services (par exemple grève des propriétaires des salles de cinéma, revendiquant une hausse des droits d'entrée) et d'autre part elle provoque une demande accrue d'autres services de substitution (par exemple une grève d'autobus provoque une surutilisation des taxis). Ainsi, c'est le prix de ces services de substitution qui augmente, soit librement, si les tarifs ne sont pas réglementés, soit par le biais du «marché noir» dans le cas inverse; mais de toute façon, les effets d'une pareille hausse ne sont pas durables et sont liés à la durée de la grève.

En dehors des effets qui affectent directement le marché et surtout l'offre globale, il peut y avoir des effets indirects à cause des liens qui existent entre les firmes et les branches touchées par la grève et leurs fournisseurs; ces effets sont plus considérables dans le cas où les firmes et les branches touchées détiennent une position dominante par rapport à leurs fournisseurs.

Il est évident que ce sont les petites entreprises sous-traitantes, nombreuses dans les sociétés modernes, qui en souffrent le plus. Toutefois, nous ne croyons pas qu'une telle diminution d'une production «accessoire» puisse avoir des effets sur les prix, étant donné que le demandeur principal, sinon exclusif, qui est la grosse firme s'efface provisoirement de la scène du marché. Ainsi, les effets qui en découlent touchent surtout le niveau de l'emploi.

Enfin, un dernier facteur capable d'influencer le fonctionnement du marché pendant la grève est constitué par le nombre des consommateurs du produit considéré par rapport au nombre total des consommateurs de l'espace géographique considéré, ainsi que par le

comportement de certaines catégories de consommateurs. En effet on pourrait croire que la diminution du revenu chez les salariés en grève qui ne touchent pas leur salaire, a une influence de contrepoids, en faisant diminuer la demande globale. Mais dans le cas d'une grève localisée dans une industrie, il n'est pas du tout certain que la demande de son personnel joue un rôle important dans la formation de l'ensemble de la demande destinée à sa production; autrement dit, il est très probable que les salariés grévistes ne fassent pas partie de la clientèle de l'industrie en question. Tel est par exemple le cas dans l'industrie lourde.

En fait, la diminution de la demande des grévistes est liée à des facteurs à la fois «pragmatiques» et «psychologiques». Ainsi, si l'existence des caisses de grève¹ et les possibilités de déthésaurisation ou de désépargne des grévistes peuvent y jouer un rôle important, il n'en est pas moins, de l'élasticité de la demande et surtout des prévisions sur la durée, le succès et les répercussions de la grève.

Ainsi par exemple, dans la mesure où les consommateurs prévoient une grève longue, pénible et d'issue incertaine, ils vont sans doute différer plusieurs de leurs achats qui ne sont pas d'une toute première nécessité; par contre ils procéderont à des achats massifs, d'une part des produits de première nécessité (p. ex. des denrées en conserves) en vue de constituer des stocks individuels, et d'autre part des articles de substitution du produit (ou du service) touché par la grève, ce qui va provoquer une hausse des prix des produits en question. Par ailleurs, si les consommateurs prévoient que les entreprises en grève seront amenées, à la suite des hausses de salaires (qu'elles seront obligées de consentir), d'augmenter leurs prix, ils vont effectuer leurs achats avant que l'augmentation effective des prix n'intervienne. Ce comportement aura ainsi comme résultat de précipiter—à cause d'une rupture temporaire de l'équilibre entre l'offre et la demande—un événement anticipé, à savoir la hausse inflationniste des prix.

3. *Conditions de récupération des pertes provoquées par la grève.* Pour que les conséquences de la diminution de la production due à la grève puissent avoir un effet suffisamment prolongé et non éphémère, il faut qu'elles s'étendent pendant une certaine période après la fin de la grève.

En effet, si par un effort exceptionnel, les conséquences néfastes de la grève, du point de vue de production, peuvent être effacées, les hausses de prix, qui probablement auraient fait leur apparition, pourront s'absorber avant qu'elles ne se transforment en mouvement prolongé, voir permanent.

1. F.Sellier, *Stratégie de la lutte sociale*, Ed. Ouvrières, Paris 1962, pp. 297-300.

On reconnaît en général que les pertes provoquées par les grèves peuvent être dissipées par le jeu de certains facteurs résultant de la grève elle-même. Ces facteurs sont principalement :

1^o — Le progrès technique et l'automatisation qui peuvent être stimulés par celle-ci.

Une remarque fondamentale s'impose quant à l'application du progrès technique «utilisateur de capital» qui conduit à un accroissement de la part relative du capital dans l'appareil productif.

Supposons qu'un mouvement de grève, exerçant de très importants effets de diffusion, provoque une considérable augmentation du niveau moyen de salaires, dépassant notamment celui de la productivité, sans cependant aboutir à des hausses de prix capables d'absorber celles de salaires.

Dans ce cas-là, la référence au facteur «progrès technique», et par là, à la substitution technique du travail au capital, à laquelle les entrepreneurs vont éventuellement penser, nous conduit inévitablement à l'examen de la notion d'«élasticité de substitution»¹ définie par :

$$\sigma = \frac{d(K/L)}{K/L} : \frac{d(i/w)}{i/w}$$

où K = capital réel, L = travail, i = niveau de rémunération du capital, w = niveau moyen de salaires.

Avant donc de se prononcer sur les résultats d'une éventuelle substitution du travail au capital, découlant d'un mouvement de grève très «coûteux» pour les employeurs, il est très important de connaître la valeur de σ , qui varie d'une branche de production à l'autre.²

1. J. Marchal et J. Lecaillon, *La répartition du revenu national: les modèles modernes et leur dépassement*, tome IV, Ed. Génin, Paris 1970, pp. 35-37. — V. C. E. Ferguson, *Microeconomic Theory*, Homewood, Irwin 1966, p. 327. — Commission des Communautés Européennes, *Critères à la base de la fixation des salaires et des revenus*, Collection «Etudes», n° 19, 1967, p. 74.

2. Tenant compte de la répartition fonctionnelle des revenus donnée par $Ki/Lw = P/W$ où P = profits et W = masse de salaires, on peut considérer les trois catégories de valeur différente de σ , définies de la façon suivante :

1^o. Si $\sigma < 1$, cela veut dire que, si i/w diminue, le taux de salaire s'élevant plus vite que le taux de rémunération du capital i , le rapport K/L s'augmentera, mais dans une proportion plus faible que i/w n'a diminué.

En conséquence, le rapport Ki/Lw diminuera et la part relative du travail s'accroîtra au détriment de celle allouée au capital.

2^o. Si $\sigma > 1$, et si le rapport i/w , toujours pour les mêmes raisons diminue, le rapport K/L s'augmentera, mais cette fois dans une proportion plus forte que i/w n'a diminué.

En conséquence, le rapport Ki/Lw augmentera et la part du travail fléchira par rapport à celle allouée au capital.

3^o. Enfin, si $\sigma = 1$, les deux rapports i/w et K/L enregistrent des variations inversement proportionnelles, le rapport Ki/Lw ne se modifiera pas, ce qui signifie que les parts relatives du travail et du capital demeureront constantes.

2^o — La diminution de l'absentéisme dans les entreprises après la grève. Il suffirait en effet que les salariés pratiquent moins l'absentéisme après la grève pour que les pertes de la grève soient largement compensées. Grèves et absentéisme sont dans une certaine mesure substituables.

3^o — La considération que la grève est un repos pour les travailleurs et que par conséquent elle contribue dans le long terme au relèvement de la productivité au même titre que les congés payés.

4^o — Enfin la possibilité pour que la perte, subie dans un secteur économique, soit compensée par des gains dans un autre secteur.

Tous ces facteurs, qui ne peuvent d'ailleurs jouer en faveur d'une récupération que si plusieurs conditions sont réunies, ne sont guère efficaces s'ils ne sont complétés par une politique appropriée de l'Etat visant réellement une relance de l'expansion après la grève. Cette politique ne doit pas seulement se contenter des mesures d'ordre budgétaire, et plus particulièrement fiscales, à l'égard de la branche ou des entreprises les plus touchées, pour stimuler leurs investissements, mais doit également, s'inspirant des enseignements de la grève, fournir un nouveau cadre général pour la relance de l'expansion, notamment dans le cas d'une grève généralisée.

Mais les possibilités réelles de la récupération résident surtout dans la capacité de production des firmes, ainsi que dans le pouvoir d'absorption par l'économie de cette surproduction temporaire.

En effet, si en période de plein emploi les entreprises travaillaient déjà à leur pleine capacité, la récupération devient pratiquement impossible pour des raisons techniques, à moins qu'une nouvelle organisation plus rationnelle de la production n'intervienne. Evidemment, il est possible que la production s'automatise, comme nous l'avons déjà noté, ou que de nouveaux investissements se réalisent pour répondre aux besoins d'une intensification de la production; mais dans les deux cas, le facteur temps joue un rôle «clé», étant donné que les délais nécessaires pour que les nouvelles installations commencent à fonctionner, rendent la compensation immédiate—ou au moins à court terme—des pertes de la grève impossible. Entre-temps, les effets néfastes de la grève pourraient s'implanter solidement dans les mécanismes de l'économie, dont l'équilibre se trouverait ainsi ébranlé.

Par ailleurs, dans l'hypothèse d'une «surproduction» éventuelle, reste à savoir—comme nous l'avons signalé—si cette surproduction peut être écoulée, étant donné que, même durant la grève, il existe toujours une demande effective (même si elle s'adresse à des produits de substitution), et que le non-respect des délais de livraison des firmes importantes peut avoir comme résultat la perte des

clients et notamment des clients étrangers.

Ainsi, dans la mesure où ces facteurs de récupération s'avèrent capables de neutraliser les effets de «permanence» de l'influence de la grève sur l'offre globale et la consommation, les tensions inflationnistes amorcées pendant la durée de la grève dégénèrent, et le processus inflationniste qui aurait pu se mettre en marche ne se transforme pas en mouvement cumulatif; de cette manière la grève ne laisse que le souvenir d'une inflation avortée.

4. *Types, durée et ampleur de la grève.* Il est évident qu'une longue grève a beaucoup plus de chances d'affecter le niveau de l'offre globale qu'une grève de courte durée, étant donné qu'il existe toujours un stock minimum de biens. De leur côté les firmes touchées indirectement par la grève dans une industrie dont les produits leur servent de matière première (par exemple les firmes de construction automobile par rapport à l'industrie de l'acier), maintiennent leur activité aussi longtemps que l'état de leurs stocks le leur permet.

Il est également évident que, non seulement la durée de la grève mais aussi son degré d'affectation de l'économie en liaison avec son étendue dans l'espace, sont décisives pour la diminution de l'offre globale. En combinant ces deux critères—degré d'affectation de l'économie et étendue géographique—on peut distinguer les grèves en grèves d'entreprise, du secteur sur le plan régional, du secteur sur le plan national, interprofessionnelles régionales et interprofessionnelles nationales.¹

Plus la grève se généralise, se rapprochant des trois—voire des deux derniers—types de grève ci-dessus mentionnés, plus elle est capable de donner un véritable «coup d'arrêt» à la production et d'influencer l'offre globale.

Mais nous savons bien qu'une grève généralisée, non seulement est rare mais également courte; c'est pour cela que, lorsque les grèves localisées² dans une branche ou une industrie, se prolongent dans le temps, elles peuvent prendre une importance particulière du point de vue des répercussions de la diminution de l'offre sur les prix, dans la mesure où cette industrie ou branche occupe une place dominante dans

l'économie nationale, voire mondiale.

A cet égard on peut citer l'exemple de la grève des ouvriers du cuivre aux Etats-Unis, dont la durée a dépassé les huit mois (1967-1968). La grève en question a provoqué un doublement du cours mondial principalement à cause de la rupture de l'équilibre existant entre l'offre et la demande. En effet, le gouvernement américain ne désirant, ni mettre sur les marchés ses stocks stratégiques (à peu près 300.000 tonnes), soit l'équivalent de deux ans de production américaine, ni faire appel à la loi anti-grève Taft-Hartley, d'une part a triplé ses importations depuis le début de la grève pour satisfaire sa production d'armement, et d'autre part a obligé les entreprises utilisatrices de cuivre aux Etats-Unis à s'approvisionner de plus en plus auprès des négociants (et non auprès des producteurs), qui vendent bien sûr à un prix plus élevé. C'est ainsi qu'une grève d'une très longue durée, affectant une industrie très importante et un marché géant, a influencé le prix non seulement national, mais aussi mondial du produit en question, et par contagion, les prix des produits qui l'utilisent comme matière première.

A la fin de ce paragraphe, nous devons insister sur l'importance du facteur «conjoncture économique», à savoir l'alternance des phases d'essor et de *dépression*, tant du point de vue de l'ampleur, de la durée et de l'issue des grèves, que de leur fréquence.

Ainsi, en période d'essor, la productivité augmente, les prix augmentent, l'emploi augmente, donc la force combative des salariés est accrue; ils savent que l'on a besoin d'eux et, en même temps, la force de résistance patronale diminue.

Ce qui intéresse l'entreprise dans la période d'essor, c'est avant tout de pouvoir remplir ses engagements, de pouvoir livrer les commandes, donc de pouvoir trouver de la main-d'œuvre et les questions de prix l'intéressent moins puisque de toutes façons elle peut vendre.

Au contraire, en période de dépression, la production baisse, les prix baissent, le chômage augmente, donc la force combative des salariés diminue parce que les salariés ont besoin de places, craignent de perdre leur emploi, et, en même temps, la force de résistance patronale augmente parce que l'entreprise est obligée d'être très attentive aux prix de revient (si son prix de revient augmente, elle risque de perdre des commandes, et d'être concurrencée par une autre entreprise nationale ou étrangère).

Par conséquent, on peut logiquement penser qu'en période d'essor il y a plus de grèves et plus de grévistes. Cependant, il faut bien signaler que ces grèves étant en grande partie d'une part de courte durée—les entreprises touchées cédant plus facilement pour retrouver leur rythme de production et répondre aux commandes reçues—et d'autre part catégorielles

1. R. Gubbels dans *La grève, phénomène de civilisation*, Institut de Sociologie de l'Université Libre de Bruxelles, 1962, pp. 298-302, propose la distinction des grèves suivant huit critères: l'ampleur, le rayonnement, le but poursuivi, l'autorité sur laquelle elles visent à faire pression, le mode de déclenchement, les mobiles de l'organisation, le contexte économique et enfin les méthodes utilisées.

2. Les grèves tournantes (affectant successivement et sur la base d'un plan stratégique, plusieurs entreprises ou même ateliers), tellement efficaces du point de vue du niveau de généralisation des avantages obtenus, ne peuvent pas affecter l'offre globale, mais seulement la perturber.

—l'expansion créant des situations disparates, favorise les mouvements catégoriels—ne sont pas de nature à affecter décisivement l'offre globale.¹

En concluant ce premier chapitre, signalons que la diminution de l'offre de biens, à la suite d'une grève, n'est ni suffisante, ni prolongée pour déclencher *seule* un processus inflationniste cumulatif.

Tout d'abord, malgré le plein emploi des sociétés modernes, les installations sont souvent utilisées en dessous de leur capacité de production et, par conséquent, une intensification de la production est possible, notamment si on passe par le canal des heures supplémentaires.

Ainsi par exemple, les experts de l'OCDE dans une étude² élaborée tout de suite après la grève de mai-juin 1968 en France, après avoir constaté que le PNB français avait reculé de 4,1% pendant le premier semestre de 1968—à cause de cette grève—prévoient dès cette époque une reprise de 13% pendant le second semestre de «récupération», qui ferait dépasser le niveau de la production nationale d'environ 6,5% de celui de la fin 1967.

Ensuite, il ne faut pas oublier que les sociétés modernes sont des sociétés plus ou moins «ouvertes»; par conséquent, les grandes possibilités d'importation rendent peu probable l'insatisfaction des besoins, découlant d'une diminution de la production à la suite d'une grève. Cependant il ne faut pas sous-estimer le danger qu'une augmentation des importations représente pour l'équilibre monétaire; en effet, ces importations peuvent provoquer une hausse inflationniste de prix, à la suite de l'aggravation de certains éléments de la balance de paiements. Enfin, les biens de substitution sont si nombreux dans le marché (notamment en ce qui concerne les biens alimentaires, les biens d'habillement et même plusieurs biens durables) qu'on peut difficilement se trouver en présence d'une véritable pénurie due à la grève, à moins qu'il ne s'agisse d'une grève générale ou généralisée qui paralyse techniquement le fonctionnement normal du marché, comme c'était le cas en France pendant les mois de mai-juin.

Ainsi, nous pouvons nous associer à l'opinion que A. Tiano exprime dans les termes suivants: «en raison du faible coût des grèves l'action syndicale apparaît... impuissante à diminuer suffisamment l'offre de biens pour créer une tension inflationniste durable».³

Toutefois, nous devons ajouter que «cette tension inflationniste durable» est possible dans la mesure où, aux résultats—aussi faibles qu'ils soient—de l'action syndicale sur le niveau de l'offre globale, viennent s'ajouter d'autres conséquences de la grève. Ainsi, une augmentation des salaires, ou d'éventuelles mesures protectionnistes de limitation des importations, destinées à secourir une branche ou une économie touchée par la grève, sont susceptibles de créer les conditions permissives des hausses de prix, capables de provoquer une tension inflationniste durable.

chapitre II : la diffusion des conquêtes syndicales

1. *Le caractère inflationniste des revendications salariales.* Des quatre grandes catégories dans lesquelles se regroupent les revendications syndicales, à savoir, celles de consommation, de besoins collectifs, de gestion et de caractère politique, c'est la première qui constitue par excellence le moteur des grèves considérées comme facteurs de généralisation des conquêtes syndicales, obtenues initialement soit dans une firme, soit dans une industrie, soit dans une localité, soit dans une catégorie professionnelle, soit encore par un syndicat déterminé (en cas de pluralisme syndical).

Par «objectifs de consommation», nous entendons tout objectif visant sur le plan individuel, soit à améliorer la situation matérielle des travailleurs, soit à les protéger contre une dégradation de celle-ci.

Les objectifs de consommation s'expriment principalement par des revendications visant directement ou indirectement des augmentations de salaires (augmentation de salaires effectifs—générale ou catégorielle—, attribution de primes et autres «stimulants», diminution de la durée de travail sans diminution de salaire, congés payés et primes de vacances, etc...), mais également l'introduction de certaines règles quant à la détermination et l'institutionnalisation de ces mêmes salaires⁴ (garanties de paiement dans l'entreprise ou par le biais des conventions collectives, mensualisation des rétributions, maintien de la hiérarchie professionnelle).

La réalisation de ces revendications salariales et notamment de celles visant une augmentation directe ou indirecte de salaires—revendications qui, par nature, mobilisent le plus de travailleurs—peut affecter l'équilibre monétaire à travers deux effets, d'ailleurs complémentaires: l'un est connu comme «effet de revenu» et l'autre comme «effet de coûts».

L'effet de revenu se manifeste à travers de nouveaux

1. La grève généralisée de mai 1968 en France, survenue en période d'expansion—auquel nous reviendrons plus bas—constitue un cas bien particulier, car la force motrice du mouvement fut essentiellement politique, caractérisant une contestation globale de la société.

2. OCDE, *Les perspectives de la France après la grève*, Paris juillet 1968.

3. A. Tiano, op. cité, p. 392.

4. J.-D. Reynaud, Ph. Bernoux, L. Lavorel, *Les syndicats ouvriers et leur politique des salaires*, Ed. ISSI, Paris 1966, p. 373.

achats, stimulés par la pression publicitaire, qui crée des besoins artificiels, de nature à provoquer des déséquilibres sectoriels, capables d'ébranler l'équilibre monétaire global. Ces achats peuvent également contribuer à la dégradation d'un déséquilibre déjà existant, notamment dans les pays où les structures économiques et sociales facilitent la sensibilisation des mécanismes de diffusion de hausse des prix.

Par ailleurs, la satisfaction successive des objectifs salariaux, notamment dans les pays capitalistes développés où le taux de salariat est assez élevé (par exemple dans les pays anglo-saxons), et où les structures de certains secteurs industriels donnent naissance à des coûts de production dans lesquels les salaires occupent une place prépondérante, conduit à l'apparition de «l'effet de coûts» à travers une inflation par les coûts, surtout lorsque les taux d'évolution moyens des salaires, dépasse celui de la productivité.

Ainsi, dans la mesure où l'on peut constater une pareille évolution, qui conduit inévitablement à une augmentation très rapide des coûts salariaux unitaires, on peut affirmer que les salaires ont joué un rôle inflationniste.

Le tableau 2 (pour plus de détails voir également le tableau 3 en annexe) est assez significatif à cet égard. Cependant on doit être très attentif lorsqu'on interprète de telles données, car lorsqu'on introduit d'une part la notion de productivité marginale et d'autre part celle de gains réels—au lieu de salaires nominaux ou réels—les conclusions peuvent être complètement différentes.¹

2. *Importance des grèves salariales.* S'il est vrai que les grèves constituent moins un élément d'une stratégie syndicale² que l'explosion passionnée ou ironique d'une opposition latente, il ne faut pas croire que des grèves salariales décidées, déclenchées et poursuivies sur la base de considérations stratégiques de défense économique n'existent pas. Ces grèves ayant le plus souvent lieu en période de haute conjoncture,

1. J. Vallier dans *L'inflation rampante dans les pays capitalistes développés*, thèse de doctorat, Paris 1965, pp. 332-333, en se basant sur l'évolution des gains salariaux, a dressé un tableau similaire au tableau 2 pour les mêmes pays (plus les USA) d'où il résulte que la productivité a évolué plus rapidement que les gains horaires réels, qui, par conséquent n'étaient pas inflationnistes; la période était légèrement déficitaire (1953-1963).

2. Dans notre ouvrage *Stratégie Syndicale et Inflation dans les sociétés modernes*, Editions Durand-Auzias, Paris 1969, p. 6, nous donnons la définition suivante de la stratégie syndicale: «la stratégie syndicale est un plan d'ensemble qui vise sur la base d'un maximum d'informations et en fonction de toutes les circonstances susceptibles de se rencontrer dans le futur, l'organisation générale des opérations qui permettent de faire triompher la force syndicale contre celles de l'Etat, du patronat ou des deux conjointement, en vue de la réalisation d'un objectif final prédéterminé».

TABLEAU 2.—*Evolution comparative des indices de salaires nominaux, salaires réels, productivité et coûts salariaux unitaires dans les pays du Marché Commun¹ (de 1955 à 1965)*

	Salaires nominaux	Salaires réels	Productivité	Coûts salariaux unitaires
Allemagne (R.F.)				
1955	100	100	100	100
1965	212,7	169,2	140,7	151,5
France				
1955	100	100	100	100
1965	255,5	160,3	140,6	181,7
Italie				
1955	100	100	100	100
1965	251,5	180,3	151,1	166,4
Pays-Bas				
1955	100	100	100	100
1965	226,9	164	129,3	175,5
Belgique				
1955	100	100	100	100
1965	183,9	149	128,5	143,1
Total				
1955	100	100	100	100
1965	232,2	166,6	141,5	164,1

Source: Commission des Communautés Européennes, Collection «Etudes», n° 19/1967.

1. moins le Luxembourg.

exigent une autorité syndicale affirmée et une organisation poussée.

Du fait qu'en principe les grèves salariales ne mettent pas en cause les structures du système existant, notamment le pouvoir patronal, les chances d'aboutir à un succès sont plus grandes par rapport aux grèves qui se déclenchent sur la base de revendications qui présupposent ou qui visent directement des changements de structures. Ceci est d'autant plus valable que dans les sociétés modernes, où la conjoncture est le plus souvent favorable, ce qui compte pour le patronat est de préserver, dans le cadre d'un système capitaliste, ses pouvoirs essentiels, en faisant aux syndicats des avances—d'ailleurs facilement récupérables—sur le plan des avantages matériels. R. Goetz nous a fourni pour la France une vérification chiffrée de l'hypothèse précitée, en estimant que depuis 1950, ce sont les grèves salariales qui réussissent le mieux (46,1% contre 43% des grèves ayant d'autres origines).³

Par ailleurs, les grèves qui visent surtout la perturbation—et non l'arrêt—de la production sont d'autant plus efficaces que les entreprises touchées

3. R. Goetz-Girey, *Le mouvement...*, op. cité, p. 172.

sont obligées de supporter presque toutes leurs charges, comme nous l'avons déjà noté. Il est évident que le succès de ces grèves dépend de la conjoncture, étant donné qu'en cas de récession, les employeurs n'hésiteraient pas à riposter par un «lock-out»; par contre en période de haute conjoncture les impératifs de l'expansion sont si importants que les employeurs hésitent à arrêter de leur gré totalement la production.

Par conséquent c'est ce type de grèves salariales qui peut entraîner le plus de conséquences inflationnistes d'autant plus que leur efficacité en tant que facteurs de «transmission» est plus grande.¹

En ce qui concerne les grèves «spontanées»—moyen d'expression d'une réaction spontanée des salariés—elles sont plus nombreuses en période de basse conjoncture, ce qui est d'ailleurs normal puisqu'elles sont surtout l'expression d'une vague de mécontentement. Ces grèves sont caractérisées par une indiscipline par laquelle les organisations syndicales sont souvent débordées. Par ailleurs, le plus souvent, elles n'ont pas comme objectif principal le niveau de rémunération, autrement dit, elles ne sont pas «salariales».

Quant aux grèves qui visent des changements de structures, elles peuvent également—surtout si elles se généralisent—avoir des conséquences inflationnistes; ces conséquences sont plutôt indirectes.

En effet, devant un mouvement de grèves à caractère plus ou moins révolutionnaire, des réactions psychologiques des consommateurs apparaissent; ces réactions sont de nature à porter atteinte à la valeur de la monnaie. D'autre part, il est fort probable que le patronat pour sauvegarder ses pouvoirs essentiels, cède aux revendications salariales qui accompagnent nécessairement tout mouvement social,² en accordant dans ce domaine des avantages considérables, capables de créer une «brèche» au front syndical. Mais des concessions faites dans ces conditions pareilles risquent d'être très vite «tempérées» par une politique de hausse des prix; ainsi, la spirale salaire-prix commence à fonctionner avec toutes ses conséquences bien connues.

Toutefois, il importe de signaler qu'il s'agit là des cas rares et que de toutes façons les conséquences décrites sont très difficilement imputables et pratiquement non mesurables.

Par conséquent, nous devons signaler que ce sont

principalement les grèves salariales qui, surtout en période de haute conjoncture, peuvent mettre en marche les mécanismes de diffusion des conquêtes syndicales dans l'ensemble de l'économie.

3. Le fonctionnement des mécanismes de diffusion.

Si la résolution des conflits, en faveur des thèses syndicales et au plus haut niveau des revendications exprimées, donne naissance à une généralisation rapide des conquêtes obtenues, on peut dire que les mécanismes de diffusion fonctionnent efficacement. Mais un certain nombre de remarques et de réflexions s'imposent:

Tout d'abord, en parlant de «diffusion» et de «généralisation», surtout dans le domaine des salaires, nous n'entendons guère «l'uniformisation» de celles-ci; ce que nous entendons c'est une extension du mouvement à d'autres firmes, industries, branches, secteurs, régions, entraînant comme résultat une modification des salaires en faveur des travailleurs.

Il importe de signaler que, pour que la diffusion ait des effets inflationnistes, il faut que le temps écoulé à partir de la première «conquête-pilote» jusqu'à la réalisation d'une diffusion satisfaisante, soit suffisamment court pour que des ajustements de la production (par exemple une augmentation de celle-ci) ou des changements d'organisation, capables de dissiper les dangers inflationnistes, n'interviennent pas entre-temps. Autrement dit, si nous appelons les deux temps t_f (temps de diffusion) et t_p (temps d'ajustement de la production et de changement de l'organisation), il faut que $t_f < t_p$.

Les effets inflationnistes sont plus ressentis lorsque la première vague de diffusion, par exemple des hausses de salaires obtenues initialement dans une «unité-pilote», aboutit à un *premier point d'équilibre instable* et donne immédiatement l'impulsion à un nouveau mouvement de grève, engendrant une deuxième vague de diffusion qui aboutit à son tour, à un deuxième point «d'équilibre réajusté» mais toujours instable et ainsi de suite.

La non-uniformisation des résultats d'une diffusion, notamment dans le domaine de la rémunération est due à plusieurs facteurs dont voici quelques-uns: les différences de position et les particularités dans le marché du travail, l'élasticité de la demande de travail, la conjoncture générale, l'état de la branche et de la région, la politique des gouvernements, les taux de participation aux grèves, les différences de politiques des divers syndicats en matière de salaire (en cas de pluralisme syndical), etc. En ce qui concerne tout particulièrement ce dernier facteur, chaque syndicat essaie d'obtenir pour ses adhérents dans le cadre de sa politique de salaires, des augmentations qui sont sensiblement les mêmes avec celles obtenues par d'autres syndicats, mais en même temps, de montrer une poli-

1. D. Germidis et A. Panayotopoulos, «Contribution à l'étude de la diffusion des hausses de salaires», *Revue française des Affaires Sociales*, Paris, n° 1/1969, pp. 111-112.

2. J.-D. Reynaud, *Les syndicats en France*, op. cit., p. 143, écrit à cet égard: «Ce qui déclenche la bataille, c'est souvent une demande d'augmentations de salaires et il est rare, même dans les grèves qui s'inspirent d'autres raisons, que l'argument ne soit pas présent.»

tique différente de celle de ses rivaux. C'est justement ce deuxième point qui est—en ce qui concerne ce facteur—à l'origine de la différenciation des résultats de la diffusion. C'est ainsi que les rivalités syndicales créent plutôt des différenciations—même minimes—des taux de salaires qu'une imitation pure et simple.

Considérons maintenant le cas d'un syndicalisme non généralisé c'est-à-dire n'atteignant pas toutes les branches de production ou ne les atteignant qu'inégalement; l'existence des syndiqués et des non-syndiqués nous amène à poser une question fondamentale, en ce qui concerne le fonctionnement des mécanismes de diffusion à la suite des grèves: est-ce que les grèves—éléments moteurs de la diffusion—ont des chances d'être largement suivies par les non-syndiqués de façon à ce que leur issue ne soit pas compromise?

La réponse dépend en grande partie de la situation du marché du travail qui reflète la situation économique de la branche, de la nation etc..., mais en général les non-syndiqués s'efforcent, dans la mesure du possible, de modeler leur action sur celle des syndiqués, de suivre leurs revendications, leurs grèves et tôt ou tard d'accéder, eux-aussi, à l'association.

Pour en revenir à la non-uniformisation des résultats de la diffusion—condition indispensable de la création et du maintien d'une situation inflationniste—, nous devons souligner l'importance du *critère comparatif*—parmi les autres facteurs de la non-uniformisation évoqués plus haut—dans la naissance et le déroulement d'un processus cumulatif.

Ce critère provient de facteurs sociaux, dans la mesure où l'inflation due au marché du travail résulte de ce que les syndicats l'invoquent dans les négociations de salaires. Lorsqu'ils essaient de maintenir un certain ensemble de différences de salaires et de traitements, les divers groupes de travailleurs sont mûs par le désir de préserver ce qu'ils considèrent comme leur propre situation sociale dans l'échelle des gains.

Il n'y a aucun doute que l'emploi du critère de comparaison est largement générateur d'inflation. De plus, si l'on n'y porte pas remède, les pressions inflationnistes qui en découlent ne peuvent, semble-t-il, que grandir. Tout d'abord, l'inflation créée par le critère de comparaison n'a pas de limite. Les taux des traitements et des salaires des différents groupes ne sont pas fixés en même temps; il en résulte un processus perpétuel: certains groupes réclament des relèvements de salaires afin de rétablir les différences de salaires précédentes, mais ces relèvements sont, à leur tour, considérés par les autres groupes comme des éléments perturbateurs de la structure des salaires qui doivent donc être contrebalancés par d'autres augmentations de salaires. Cette spirale des salaires appa-

rait¹ sans fin, en raison de la tendance actuelle à un syndicalisme plus militant et d'une possibilité plus grande de réclamer des relèvements de salaires compensateurs, qui se manifestent de bas en haut de l'échelle sociale.

En second lieu, les syndicats qui ont à négocier des relèvements de salaires ont une tendance naturelle à faire des comparaisons avec les augmentations de salaires plus élevées qui viennent d'être accordées. L'effet inflationniste de cette attitude tendra également à s'accroître progressivement en Europe de l'Ouest, car les travailleurs les plus hautement qualifiés regardent de plus en plus vers les salaires plus élevés qu'ils peuvent obtenir, non seulement en Europe, mais aussi aux Etats-Unis.

L'efficacité de la grève en tant qu'instrument essentiel de ce mécanisme de diffusion n'est pas la même pour n'importe quelle diffusion. Ainsi, elle est plus grande dans le cas d'une diffusion inter-industrielle que dans le cas d'une diffusion inter-catégorielle, où les unités (catégories) sont cloisonnées et dispersées. Il en est de même avec les salaires plus élevés qu'ils peuvent obtenir, lorsque les barrières existant entre secteurs économiques sont plus difficilement franchissables que celles de régions, à cause d'une législation régionale plus ou moins harmonisée.

Enfin, il est évident que si la grève se généralise, la diffusion est plus rapide et étendue, et, par conséquent, ses effets sont plus inflationnistes.

En dehors de l'ampleur de la hausse initiale des salaires² qui fait déclencher les mécanismes de diffusion, il existe un certain nombre de facteurs qui commandent l'intensité de la transmission due à un mouvement de grève. Comme tels on peut citer.³

1° — *Le degré d'organisation des travailleurs*: lorsque les travailleurs sont syndiqués et participent par l'intermédiaire de leurs syndicats à la discussion des salaires, les comparaisons auxquelles ils peuvent se livrer de branche à branche, exercent, de toute évi-

1. R. H. A. Jones, «Les rapports entre salaires», Communication présentée au Colloque de Genève du 22 au 24 oct. 1966, organisé par le BIT.

2. L'importance de la hausse initiale des salaires, déterminée principalement par le taux de croissance de la productivité dans la branche, le secteur ou même l'entreprise le plus dynamique de l'économie, a été mise en évidence par J. Marchal et J. Lecaillon dans *La Répartition du revenu national*, tome IV, Ed. Génin, Paris 1970, pp. 242-243, à l'aide du concept de «surplus» proposé par P. Massé et P. Bernard dans *Les dividendes du progrès*, Ed. du Seuil, Paris 1969, p. 44 et s.

3. W. G. Bowen, *The wages-price issue*, Princeton 1960, pp. 215-221. — J. Marchal et J. Lecaillon, *La répartition du revenu national*, tome IV, op. cité, pp. 244-245. — Belton M. Fleisher, «Labor Economics: theory and evidence», Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey 1970, pp. 169-191.

dence, une influence plus forte que dans l'hypothèse où les employeurs conservent l'initiative pour la fixation des taux.

2^o — *La structure du mouvement syndical*: il est généralement admis que l'effet de diffusion est d'autant plus marqué qu'il existe une rivalité entre les dirigeants du syndicat qui a obtenu l'augmentation initiale et les dirigeants des syndicats des autres branches. Cela est sans doute exact aux Etats-Unis tandis qu'en France et en Italie, les rivalités de branche à branche sont tempérées par des comportements de solidarité assez efficaces.

Mais l'existence d'un mouvement syndical pluraliste, dans lequel plusieurs centrales se disputent les faveurs des travailleurs, aboutit au même résultat en conduisant les centrales à des surenchères qui accentuent l'effet de diffusion, comme on a eu l'occasion de le noter plus haut, dans le présent chapitre.

3^o — *L'accoutumance à certaines disparités hiérarchiques de salaires*: lorsque les écarts de toutes sortes qui constituent la structure des salaires sont considérés par les employeurs et par les salariés comme l'expression d'une norme naturelle, tout accroissement de salaire en un point donné est beaucoup plus facilement et totalement généralisé à l'ensemble du système.

4^o — *La tension régnant sur le marché du travail*: d'une manière générale, les relèvements de salaires sont plus aisément et plus rapidement transmis en cas de pénurie de main-d'œuvre que dans l'hypothèse d'un sous-emploi généralisé.

Essayons maintenant de concrétiser l'importance de ces effets de diffusion inflationniste à l'aide des enseignements tirés de la grève généralisée de mai-juin 68 en France, dont l'ampleur est sans précédent dans l'histoire économique de la France et même de plusieurs autres économies industrialisées.

chapitre III: une expérience: la grève généralisée de mai-juin 68 en France

1. *Quelques considérations générales sur la grève*. Les dimensions que ce mouvement gréviste a pris, pourraient seulement se comparer avec celles de mai 1936, qui ont également marqué l'histoire sociale de la France; mais, malgré une ressemblance entre les deux mouvements, le printemps de 1968 se distingue fondamentalement de mai 36. Cette distinction porte non seulement sur le contexte (économique, social et politique) mais aussi sur les adversaires et sur la nature des revendications et des conquêtes salariales.

Mais revenons à la grève généralisée de 68. Nous parlons volontairement de «grève généralisée» et non de «grève générale», car le mouvement, parti de certaines entreprises qui ont joué le rôle d'entreprises-pilote, a progressivement, mais très rapidement,

conquis d'autres entreprises¹ pour s'étendre à des industries, des branches, des secteurs entiers. Environ 10 millions de travailleurs (ouvriers et employés) sur un total de 15 millions arrêteront leur travail pour trois semaines au moins.

En dehors des effets directs et «primaires» sur l'activité économique, la grève a fait naître des effets induits qui ont provoqué des perturbations de production dans d'autres entreprises qui, sans être directement mêlées au conflit, ont ainsi supporté ses conséquences.

Les conséquences du point de vue de la production, se sont prolongées longtemps après la grève car il a fallu un certain temps pour retrouver les cadences normales de production après la reprise du travail.²

2. *La grève fut-elle une source inflationniste?* Tant au cours de la grève, qu'après celle-ci, tout ce que nous avons eu l'occasion de développer ci-dessus, sous un aspect théorique, à propos de la nature inflationniste de la grève, a pu être constaté dans les faits. Ainsi, il faut tout d'abord examiner dans quelle mesure cette grève généralisée a constitué un danger inflationniste durant son déroulement.

Deux effets, jouant simultanément, pourraient être à l'origine des hausses de prix durant la grève; d'abord une «frénésie» d'achats pour certains produits, ensuite une diminution des stocks et de l'approvisionnement normal. Mais la hausse de prix constatée était plutôt due aux spéculations de certains détaillants, étant donné que tout particulièrement les stocks de produits alimentaires s'étaient révélés plus ou moins suffisants.

En ce qui concerne les achats des produits durables et des produits qui ne sont pas de première nécessité, ils ont été renvoyés, soit à cause de l'insuffisance des revenus disponibles à ce moment, soit à cause de l'arrêt de la production et de la livraison.

Enfin, pour certains services, notamment le spectacle et le tourisme, toute dépense était pratiquement impossible.

Ainsi, la baisse de la consommation privée globale à la suite des pertes de revenus subies par les salariés et les travailleurs indépendants d'une part, et la suffisance des stocks des commerçants d'autre part, ont contrebalancé les effets inflationnistes que l'arrêt de la production et la flambée des achats de certains biens

1. Des entreprises qui se croyaient à l'abri de tout mouvement gréviste (par ex. Renault-Billancourt) ou des entreprises «non négociatrices» où aucune grève n'avait eu lieu depuis très longtemps (par ex. Citroën), ont été terriblement secouées. Les délégués syndicaux de l'usine Citroën déclaraient le 25 mai: «C'est la réapparition du syndicalisme dans l'entreprise Citroën. C'est aussi et surtout notre première grève depuis 1952; et encore il y a seize ans, il n'y avait pas eu d'occupation de l'usine.» (Journal *Le Monde* des 26/27 mai 1968).

2. OCDE, *Les perspectives en France après la grève*, op. cité, p. 7.

de consommation auraient pu avoir sur l'économie française. La diminution de la consommation privée totale aurait été plus importante, si elle n'avait pas été particulièrement financée par l'épargne des ménages.

Quant aux hausses des prix à l'origine desquelles se trouvaient principalement les réactions psychologiques des consommateurs et la spéculation des détaillants, n'ont pas eu de conséquences après la grève, lorsque la situation qui les avait provoquées a disparu; elles ont donc suscité dans l'économie française des tensions inflationnistes avortées.

La situation aurait été toute différente si les consommateurs après la grève avaient effectué tous leurs achats ajournés au cours de celle-ci et cela pour les raisons que nous avons expliquées plus haut. Mais, malgré l'augmentation des salaires, le remboursement des dettes contractées pendant la grève et la constitution de l'épargne des ménages ont beaucoup tempéré les effets de ce phénomène «compensateur»; par ailleurs, la reconstitution rapide des stocks de biens de consommation courante qui ont fait l'objet d'achats massifs, pendant la grève, a écarté, en liaison avec les effets précédents, toute conséquence inflationniste d'une portée prolongée et pénétrante.

Cependant, une fois passée la courte période «palliative» de l'après grève, pendant laquelle les nouveaux revenus salariaux n'ont pas été introduits intégralement dans le circuit de la consommation, un jeu inflationniste sous l'impulsion des effets conjoints de revenu et de coût pourrait se mettre en marche et dans certaines conditions, déclencher un processus cumulatif de hausse des prix.

En effet, l'économie française devrait faire face à une hausse de salaires plus de deux fois supérieure au taux d'accroissement tendantiel de la productivité, dans un contexte général pouvant se caractériser par les éléments suivants:

—Etant donné que ce sont surtout les bas salaires qui ont bénéficié des hausses les plus importantes, une augmentation de la consommation totale privée était à attendre, sans pour autant qu'il y ait une diminution—au moins sensible—des propensions moyennes et marginales à la consommation.

—Comme en France il existe plusieurs industries et branches à bas salaires et à fort emploi de main-d'œuvre, l'incidence de l'augmentation du prix de revient sur les prix des produits serait sensible pour que les bénéficiaires ne soient pas diminués à l'excès dans ces industries ou branches.

Par conséquent, après la grève, la préoccupation principale des autorités françaises était de concilier d'une part le «rattrapage», d'ailleurs facilité par la marge considérable des ressources inutilisées, dont l'économie française disposait au début de 1968, et, d'autre part, une stabilité monétaire, même relative.

Ainsi, dès la fin de la période «palliative», à savoir dès novembre 68, à la place d'une politique de «crédit facile» et d'aisance monétaire qui auraient comme résultat l'encouragement de la consommation privée, une politique d'encadrement du crédit, pour limiter sa distribution à l'économie, était mise en place, visant à l'obtention des taux d'expansion élevés, sans pour autant que la situation d'emploi soit atteinte. Cependant l'Etat n'a réussi ni à convaincre l'opinion que l'économie entrerait dans une phase d'expansion rapide, qui ne devait s'accompagner que d'une hausse des prix limitée, ni à faire accepter par les chefs d'entreprise une amputation temporaire de leurs marges bénéficiaires. D'autre part l'écart inflationniste entre salaires et productivité continuait à persister, sans qu'un effort considérable soit entrepris pour le réduire ou le combler le plus vite possible.

Par conséquent, l'économie ainsi affaiblie, a été une proie facile pour le grand tournant des spéculations et pour la crise du système monétaire international de l'année 1969, qui ont provoqué la dévaluation du franc. C'était le dernier acte de la pièce commencée en mai 68.

L'inflation, sous sa forme de processus cumulatif a été évitée et les hausses de prix ont à peine dépassé les limites de l'inflation rampante, phénomène quasi-structurel des économies modernes.

C'est ainsi que l'augmentation moyenne du coût de la vie en France qui, de 2,7% en 1967 est passé à 4,5% pendant l'année de la grève, pour atteindre son sommet avec 6,4% en 1969, a été de 5,7% pendant 1970,¹ tandis que les salaires réels ont régulièrement progressé, le crédit s'est assoupli et la balance des paiements est devenue constamment excédentaire.

Enfin, nous devons souligner que l'expérience de cette grève généralisée a mis au grand jour l'enchevêtrement complexe qui existe, quant à l'attribution ou le partage des responsabilités à l'égard de l'inflation, entre une action syndicale dans laquelle les objectifs salariaux prédominent, l'attitude patronale en matière de marge de profits et la politique de l'Etat.

conclusion

Les relations entre salariés et employeurs sont régies par la loi, par des accords paritaires ou par décisions unilatérales des employeurs. Mais, comme le souligne J.-D. Reynaud² *pour qu'il y ait accord, il faut qu'il y ait possibilité de désaccord*: qu'on interprète ces relations en termes de lutte de classes, d'opposition entre dirigeants et dirigés, ou de diver-

1. Journal *Le Monde* 29.12.70, p. 10.

2. J.-D. Reynaud, *Les syndicats en France*, op. cité, p. 138.

gences d'intérêts économiques, les conflits du travail, et, par conséquent les grèves dans lesquelles s'exercent, font partie intégrante d'une société où existe une pluralité de pouvoirs.

Les grèves, en provoquant un arrêt ou une perturbation de la production et étant à l'origine des hausses de salaires, peuvent avoir des conséquences considérables sur l'équilibre monétaire.

Toutefois leurs effets sur l'offre globale ne sont pas de nature à provoquer et à entretenir seuls des tensions inflationnistes durables, pouvant seulement être à l'origine de déséquilibres sectoriels temporaires.

Quant aux résultats des grèves, considérées dans l'optique des conquêtes réalisées surtout dans le domaine des salaires, ils ne peuvent avoir des conséquences inflationnistes que dans deux conditions majeures: d'abord mettre en marche des mécanismes de diffusion assez étendus et, ensuite, être à l'origine des hausses de salaires dans des secteurs im-

portants, où le rapport des forces patronales, syndicales et étatiques, ne permet pas aux syndicats d'empêcher les employeurs de répercuter la hausse des salaires sur les prix et d'obtenir de l'Etat qu'il impose à ceux-ci un contrôle des prix.

Par ailleurs, l'extension continue du secteur public et l'action toujours croissante des syndicats, peuvent amener l'Etat à financer les augmentations des traitements au prix d'un déficit budgétaire.

Enfin, si on y ajoute l'état de la conjoncture générale, la demande solvable des salariés qui ont bénéficié des augmentations de salaires, la «résistance» des secteurs vers lesquels cette demande est orientée, l'obstination des firmes et notamment des firmes oligopolistiques de maintenir intacts—voire élargir—leurs marges de profits, et enfin la politique monétaire et financière de l'Etat, nous avons aisément une idée de la complexité de la manifestation des conséquences inflationnistes des grèves.

A N N E X E

TABLEAU 3. — Indices des salaires, de la productivité et du PNB pour les pays de la CEE¹ (1955 = 100)

Pays	Code ²	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Allemagne (R.F.)	SN	100	107,9	114,8	123,1	129,6	141,6	156,2	170,1	180,3	195,3	212,7
	SR	100	105,3	109,6	115,2	120,0	129,3	139,5	147,4	151,8	160,6	169,2
	P	100	103,0	105,7	107,9	113,3	119,4	123,4	126,6	129,3	136,7	140,7
	CS/U	100	104,8	108,6	114,1	114,4	118,6	126,6	134,4	139,4	143,3	151,2
France	PNB	100	103,1	106,2	110,1	111,6	114,2	119,1	124,2	128,0	131,6	136,3
	SN	100	109,4	119,3	135,4	149,1	161,7	178,4	197,2	220,3	239,5	255,5
	SR	100	107,4	113,9	112,4	116,7	122,0	130,3	137,4	146,5	154,0	160,3
	P	100	102,8	105,3	107,4	110,9	117,9	121,7	128,6	131,8	136,7	140,6
Italie	CS/U	100	106,4	113,3	126,1	134,4	137,2	146,6	153,3	167,1	175,2	181,7
	PNB	100	105,1	111,3	124,5	132,1	136,2	140,8	146,7	155,5	161,2	165,2
	SN	100	108,3	114,5	123,0	129,8	139,2	150,3	171,0	204,4	230,2	251,5
	SR	100	104,7	109,3	114,2	121,0	126,8	134,2	145,9	162,4	173,7	180,3
Pays-Bas	P	100	103,7	106,0	111,2	117,1	120,5	126,6	131,3	136,8	140,7	151,1
	CS/U	100	104,4	108,0	110,6	110,8	115,5	118,7	130,2	149,4	163,6	166,4
	PNB	100	103,8	105,7	108,1	107,2	109,3	112,0	118,8	128,7	137,0	141,1
	SN	100	108,8	120,6	126,1	129,2	139,9	150,3	160,7	175,7	204,6	226,9
Belgique	SR	100	106,0	111,0	115,0	115,0	124,0	131,0	135,0	142,0	156,0	164,0
	P	100	101,0	102,8	103,4	106,9	113,0	114,5	115,5	117,4	125,0	129,3
	CS/U	100	107,7	117,3	122,0	120,9	123,8	131,3	139,2	149,7	163,7	175,5
	PNB	100	104,0	109,5	111,4	113,3	115,6	118,4	122,0	128,3	138,0	145,4
Total (moyenne des cinq pays)	SN	100	106,5	114,3	119,6	120,4	128,0	131,7	141,4	153,6	169,3	183,9
	SR	100	103,9	108,1	111,7	111,1	117,8	119,9	126,9	135,1	143,0	149,0
	P	100	101,3	102,5	102,6	105,5	110,7	113,9	117,4	121,1	126,3	128,5
	CS/U	100	105,1	111,5	116,6	114,1	115,6	115,6	120,4	126,8	134,0	143,1
Total (moyenne des cinq pays)	PNB	100	103,6	107,0	108,7	109,0	109,9	111,1	112,6	115,5	120,5	126,3
	SN	100	108,4	116,3	126,5	134,5	145,6	159,0	175,3	194,8	224,4	232,2
	SR	100	105,8	110,8	112,6	117,5	124,4	132,8	140,8	149,7	159,2	166,6
	P	100	102,8	105,3	107,8	112,4	118,4	122,6	127,1	130,4	136,3	141,5
Total (moyenne des cinq pays)	CS/U	100	105,4	110,4	117,3	119,7	123,0	129,7	137,9	149,4	157,3	164,1
	PNB	100	104,1	108,3	114,9	117,2	119,9	123,7	129,2	135,8	141,3	145,9

Source: CEE, «Critères à la base de fixation des salaires...», op. cité, p. 34-39.

1. Sauf le Luxembourg.

2. SN = Salaires nominaux moyens. SR = Salaires réels moyens. P = Productivité du travail. CS/U = Coûts salariaux unitaires. PNB = Produit National Brut.

TABLEAU 4. — Population active, Chômage, nombre de Conflits du travail, de Travailleurs Impliqués et de Journées de Travail Perdues dans certains pays sélectionnés (exprimés en 000, sauf pour les conflits du travail)

Pays ²	Code ¹	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Belgique	PA	—	3.512	—	—	—	—	—	—	3.818
	CH(A)	114,3	89	71	59	50	55	61	85	103
	NC	61	38	40	48	41	43	74	58	71
	TI ³	19,1	12,6	22	17,7	40,7	18,8	41,6	37,6	29,4
	JP	334,4	92	271	247,4	443,8	70	533,2	181,7	364,4
France	PA	—	—	19.829	—	—	—	—	20.269	—
	CH(A)	130	111	123	140	114	142	148	196	254
	NC	1.494	1.963	1.884	2.382	2.281	1.674	1.711	1.675	—
	TI	1.071	2.552	1.472	2.646	2.603	1.237	3.341	2.824	—
	JP	1.070	2.601	1.901	5.991	2.497	980	2.523	4.204	—
Grèce	PA	—	3.639	—	—	—	—	—	—	—
	CH(A) ⁴	92,5	80	79,2	75,5	70,8	69,5	69,7	89,5	78,1
	NC	135	115	182	227	399	434	609	89	—
	TI	56,2	53	567	100,6	164,2	255,9	348,7	90,8	—
	JP	81,3	88,2	128,7	331,5	346,4	453,9	717,9	113,9	—
Irlande	PA	—	—	—	—	—	—	1.118	—	—
	CH(A)	53	47	47	50	49	49	48	55	58
	NC	49	96	60	70	87	89	112	79	126
	TI	5,9	27,4	9,2	16,1	25,3	38,9	52,2	20,9	38,9
	JP	80,3	377,3	104	233,6	545,4	552,4	783,6	182,6	405,7
Italie	PA	—	20.173	—	—	—	—	—	—	19.763
	CH(B)	836	710	611	504	549	721	769	689	694
	NC ^{3,3}	2.471	3.502	3.652	4.145	3.841	3.191	2.387	2.658	3.377
	TI	2.338	2.698	2.910	3.694	3.245	2.310	1.888	2.244	4.862
	JP	5.786	9.891	22.717	11.395	13.089	6.993	14.474	8.568	9.240
Royaume-Uni	PA	—	—	—	—	—	—	25.468	—	—
	CH(A) ⁶	377	346	467	558	404	347	361	559	586
	NC ⁷	2.832	2.686	2.449	2.068	2.524	2.354	1.937	2.116	2.378
	TI	818,8	778,5	4.422,7	592,5	883	876,4	543,9	733,7	2.257,6
	JP	3.024	3.046	5.798	1.755	2.277	2.925	2.398	2.787	4.690
Canada	PA	—	6.510	—	—	—	—	—	—	—
	CH(B)	446	446	390	374	324	280	267	315	382
	NC ⁷	274	287	311	332	343	501	617	522	582
	TI ³	49,4	98	74,3	83,4	100,5	171,9	411,5	252	223,6
	JP	738,7	1.335	1.418	917,1	1.581	2.350	5.178,2	3.974,8	5.083
Etats-Unis	PA	69.877	—	—	—	—	—	—	—	82.272
	CH(B)	3.740	3.852	4.714	3.911	4.070	3.786	3.366	2.875	2.975
	NC ⁷	3.333	3.367	3.614	3.362	3.655	3.963	4.405	4.595	5.045
	TI	1.320	1.450	1.230	941	1.640	1.550	1.960	2.870	2.650
	JP	19.100	16.300	18.600	16.100	22.900	23.300	25.400	42.100	49.000
Afrique du Sud	PA	5.721	—	—	—	—	—	—	—	—
	CH	65,3	100,3	102,8	98,4	82,4	71,9	81	91,4	—
	NC	42	81	56	61	99	84	98	76	—
	TI	5,5	5	2,2	3,4	5	6,2	5,1	3,5	—
	JP	5,1	61,9	1,1	10,7	37,9	16,6	15,2	13,9	—
Japon	PA	—	—	—	—	—	48.269	—	—	50.610
	CH(B)	500	440	400	400	370	390	440	630	590
	NC ⁷	1.063	1.401	1.299	1.079	1.234	1.542	1.252	1.214	1.546
	TI ³	918,1	1.680	1.518	1.183	1.050	1.682	1.132	732,5	1.163
	JP	4.912	6.150	5.400	2.770	3.165	5.669	2.742	1.830	2.841
Australie	PA	—	—	—	—	—	—	4.856	—	—
	CH(B)	—	—	—	—	63	61	72	79	78
	NC ⁷	1.145	815	1.183	1.250	1.334	1.346	1.273	1.340	1.713
	TI	603,3	300,4	353,9	412,7	545,6	475	394,9	483,3	720,3
	JP	725,1	606,8	508,9	581,6	911,4	815,9	732,1	705,3	1.079

Source: Données regroupées à partir de l'Annuaire de Statistiques du Travail, BIT, Genève 1969.

1. PA = Population Active aux dates des recensements. CH(A) = Niveau du Chômage (Statistiques des Bureaux de placements). CH(B) = Niveau du Chômage (sur la base d'enquêtes par sondage). NC = Nombre des Conflits du Travail (lock-outs inclus dans certains cas). TI = Travailleurs impliqués. JP = Journées de travail perdues.

2. Pas de référence à l'Allemagne (R.F.), les données disponibles pour ce pays ne sont pas comparables (Voir la Source, p. 760).

3. Non compris les travailleurs indirectement atteints.

4. Y compris les gens de mer en chômage.

5. Non compris les grèves de caractère politique et les travailleurs indirectement atteints.

6. Non compris les personnes temporairement mis à pied.

7. Non compris les conflits de durée et d'ampleur limitées (pour plus de détails voir la Source, p. 754 et s.).