

améliorer leur situation. Des syndicats se sont créés peu à peu. A regret, les patrons ont dû comprendre qu'ils ne pouvaient plus se permettre n'importe quoi. Alors ils ont cherché d'autres biais pour accroître leurs profits.

Aujourd'hui les patrons provoquent l'inflation, c'est-à-dire la hausse des prix.

Il suffit d'augmenter le prix de vente des produits, et ce sont les consommateurs - c'est-à-dire en premier lieu la grande masse des travailleurs - qui, une fois de plus, en feront les frais par contre-coup. Bien sûr des patrons ne peuvent pas décider de multiplier leurs prix par 3 : ils ne seraient plus « compétitifs » : l'inflation est cantonnée dans certaines limites à cause de la concurrence. Mais l'inflation est un fléau que connaissent pratiquement tous les pays capitalistes.

Un mal inévitable ?

* Il arrive que le coût des matières premières baisse. A-t-on vu les prix de vente diminuer d'autant ? Rarement.

* Les cadences, les modernisations augmentent la productivité du travail : on peut produire la même chose en moins de temps. Remarque-t-on un effet bénéfique sur les prix ? Rarement aussi.

Devinette : ou va la différence ?

Il n'est pas exclu qu'on la retrouve dans les profits patronaux.

C'EST DONC LA RECHERCHE INCESSANTE DU PROFIT MAXIMUM QUI EST RESPONSABLE DE L'INFLATION.

Si, après une augmentation des salaires, un patron augmente ses prix, il n'y est nullement obligé. Abstraitemment, il lui serait possible de rogner sur ses profits. Mais ce serait contraire à la logique même du système capitaliste. Pire : lorsque des patrons « répercutent » ainsi des hausses de salaires sur les prix, ils le font fréquemment en les gonflant pour accroître leurs bénéfices.

Non, ce n'est pas la hausse des salaires qui provoque la hausse des prix. C'est l'inverse : l'inflation est un moyen pour les capitalistes de rogner sur l'augmentation du pouvoir d'achat des travailleurs. C'est pour protéger et élever son niveau de vie ainsi menacé que la classe ouvrière se bat pour des augmentations de salaire.

L'État favorise lui aussi l'inflation

— Par des dizaines de milliers de subventions généreuses accordées aux trusts accroissant ainsi le déficit budgétaire : 45 millions au groupe Thomson pour « crédit d'étude » en 1973.

— Par les sommes énormes consacrées aux dépenses improductives : 40 milliards par an pour l'armée...

— Par les hausses de prix pratiquées par les entreprises publiques, et en particulier les hausses des services publics (le métro par exemple).

Pour les patrons et pour l'État, la hausse des prix est donc un moyen :

* d'accroître les profits capitalistes,

* de faire payer aux exploités le gaspillage du système,

* de récupérer ce qu'ils ont été obligés de céder aux travailleurs.

Le temps des croisades



Oui, mais j'ai un plan !

Le temps des croisades est revenu. Giscard part en guerre contre la vie chère. Il a un plan...

Jusqu'à présent, pour ceux qui ont un peu de mémoire, les « plan anti-hausse » étaient tous basés sur le même principe : on s'applique à bloquer les salaires (« responsables » de la hausse des prix) ; on promet de bloquer en même temps les prix. Mais il se trouve régulièrement que les prix montent quand même : ce qui signifie un coup porté au pouvoir d'achat. Ces fameux plans ont été généralement des mesures anti-ouvrières caractérisées.

Mais là, Giscard innove : pour combattre la hausse des prix, il va... baisser les prix. Il fallait y penser ! La TVA sera réduite ; d'autres mesures techniques sont prévues. S'il le faut, Giscard ira lui-même chez les petits commerçants leur expliquer.



En réalité, ce plan peut se résumer en trois mots : hypocrisie, bluff et menaces.

Hypocrisie

Déjà, il y a un an, Giscard promettait 3,9 % de hausse pour 72. Les résultats sont là : 7 % selon l'indice truqué du gouvernement ; 9,5 % selon l'indice plus exact de la CGT.

Aujourd'hui, c'est la même chose : Giscard promet 4 % pour 73.

7 décembre 72 : La presse annonce à grand fracas le plan anti-hausse.

7 décembre 72 : Le même Giscard déclare le même jour dans un discours au Sénat : « L'hypothèse d'une hausse de 4 % me paraît peu réaliste » (sic).

Bluff

Problème d'arithmétique patronale : comment baisser les prix en majorant les bénéfices ? Très simple : il suffit de commencer d'abord par les augmenter !

Les vendeurs des grands magasins, écœurés de ces tripotages, ont révélé eux-mêmes les trafics qu'on les obligeait à faire :

Aux Galeries La Fayette, à Paris, un service de table a baissé de 9 francs d'un coup ! Il faut signaler tout de même que — quelques jours auparavant — il avait été

augmenté de 18 F ! Bénéfice supplémentaire : 9 Francs !

Menaces

Tout cela sent donc à plein nez une grossière manœuvre pré-électorale. Et c'est facile à prouver. Voici par exemple ce qu'écrivait un spécialiste du Ministère des Finances, dans une lettre adressée à des industriels :

« JUSQU'AU 31 MARS, les modulations essentielles ne devraient conduire en aucun cas à une majoration des prix... » Le Directeur Général du Commerce et des Prix.

Et après le 31 mars ? Feu vert à la hausse ! Giscard demande simplement aux industriels et aux grossistes de le seconder un peu pendant trois mois dans son opération poudre aux yeux, pour aider l'UDR à repasser aux élections. Après cela, tout sera permis : des hausses de tarifs publics sont déjà prévues, la loi anti-casseurs, appliquée, puis retirée à Berliet contre des militants ouvriers, reste en vigueur, un blocage des salaires autour de 6 % pourrait être tenté...

Le véritable plan Giscard est encore à venir !

Mais revenons sur deux mesures de ce plan-miracle : — TVA : Attention, un scandale peut en cacher un autre !

La TVA était trop forte ; c'était scandaleux : il fallait la diminuer un peu. La diminution, orchestrée à grand renfort de publicité, est dérisoire : elle ne peut en aucun cas répondre au problème des prix. Son but : agir comme un tranquilisant sur l'opinion publique. Mais elle sert aussi en fait à cacher le vrai scandale : celui de la TVA elle-même. C'est le principe même d'un tel impôt, payé au premier chef par les travailleurs, qui doit être mis en cause. Sur chaque produit acheté, le consommateur paie de 7 à 33 % de taxe, donc d'impôt,

En France :

* La TVA représente 50 % des rentrées de l'État.

* 90 % des impôts indirects sont payés par les travailleurs.

— L'Emprunt Giscard.

Un emprunt de plus, modèle Pinay, révisé Giscard. Le taux d'intérêt est copieux ; il permettra à ceux qui ont des capitaux de les faire fructifier. Mais en aucune façon, cette mesure dérisoire ne pourra influencer sur les prix.

— Ce n'est ni le premier, ni le dernier « plan anti-hausse » en système capitaliste. On a vu leur efficacité...

— Celui-là vivra ce que vivent certains plans UDR : l'espace d'une campagne électorale.

— Mais il a été pratiqué avec un cynisme si ouvert, et de façon si grossière que ses chances de succès populaire sont tout à fait limitées.

Face à la hausse des prix, défendre le pouvoir d'achat. Oui, mais comment ?

Mai 68 : 10 à 15 % d'augmentation des salaires. Qu'en reste-t-il aujourd'hui ?

Devant le grignotage continu du pouvoir d'achat par la hausse des prix, une idée s'impose : il faut un moyen de briser cet éternel marché de dupes et de défendre le pouvoir d'achat des salariés.

Ce moyen, c'est l'échelle mobile, c'est à dire l'ajustement automatique des salaires sur les prix.

L'idée n'est pas nouvelle. Elle a même déjà été souvent appliquée ; encore faut-il ne pas appeler « échelle mobile » n'importe quoi.

« 3 millions de travailleurs ont déjà l'échelle mobile » (?)

Tel est le titre que l'on pouvait trouver il y a quelques années dans la V.O. On y présentait des « clauses de sauvegarde » dans les contrats comme une « ébauche intéressante » d'échelle mobile.

Ebauche ou avorton ?

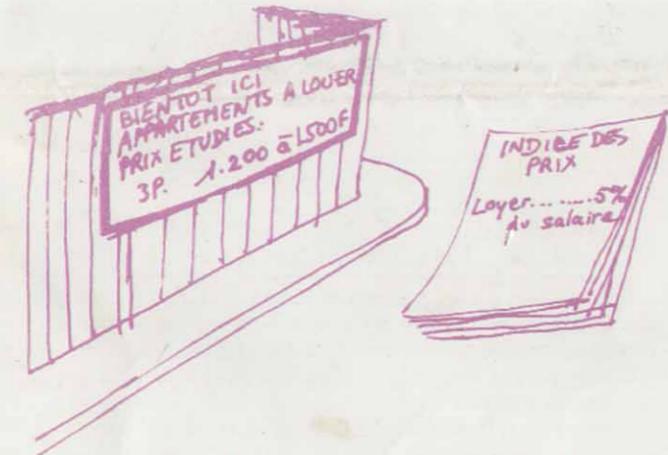
* elles sont fondées sur un indice truqué : l'indice des 295 articles marque 2,5 % de moins que l'indice CGT pour la seule année 72.

* elles n'interviennent souvent que si la hausse dépasse 4 % ; au-dessous, la hausse des prix est considérée comme « normale ».

* elles fondent parfois l'évolution du pouvoir d'achat sur la productivité, ce qui revient à dire : travaillez plus dur, il vous en reviendra toujours quelque chose.

Dans l'ensemble des contrats de « progrès », signés à froid, il n'y a aucune garantie réelle du pouvoir d'achat. Ils n'offrent qu'une pâle déformation de l'échelle mobile, et contribuent à créer des illusions. Leur but est de chercher à lier les mains des organisations syndicales et non par philanthropie patronale de chercher à garantir le pouvoir d'achat des exploités.

Contre les trucages de l'échelle mobile



La première chose à avancer est une série de mesures précises :

— l'indexation des salaires sur un indice précis et fidèle établi par les travailleurs et leurs organisations syndicales. Non à l'indice-bidon des 295 articles ;

— l'ajustement automatique dès que l'indice augmente. Non à la fixation d'un seuil minimum (de 4 % ou autre) ;

— l'effet rétro-actif de l'augmentation des salaires, pour rattraper l'augmentation réelle des prix constatée seulement en fin de mois.

Comment l'imposer ?

Une telle revendication heurte les intérêts et la « liberté d'exploiter des capitalistes. Il est naïf et dangereux de croire l'obtenir par la simple négociation.

Pour imposer une véritable échelle mobile, il faut créer par la lutte un rapport de forces suffisant pour contraindre le patronat à l'accepter.

Ce rapport de forces existait en Mai 68, quand 10 millions de travailleurs étaient en grève et occupaient leurs usines. Séguy lui-même explique dans un livre récent que la