

Wage Determination (An Analysis of Wage Criteria), par JULES BACKMAN. Un vol., 6 po. x 9¹/₄, relié, 316 pages — D. VAN NOSTRAND COMPANY, Philadelphie, 1959

Gérald Marion

Volume 35, numéro 4, janvier–mars 1960

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001500ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001500ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Marion, G. (1960). Compte rendu de [*Wage Determination (An Analysis of Wage Criteria)*], par JULES BACKMAN. Un vol., 6 po. x 9¹/₄, relié, 316 pages — D. VAN NOSTRAND COMPANY, Philadelphie, 1959]. *L'Actualité économique*, 35(4), 703–705. <https://doi.org/10.7202/1001500ar>

Les Livres

Wage Determination (An Analysis of Wage Criteria), par JULES BACKMAN. Un vol., 6 po. \times 9 $\frac{1}{4}$, relié, 316 pages. — D. VAN NOSTRAND COMPANY, Philadelphie, 1959.

L'ouvrage que nous propose Jules Backman est un des plus complets et des plus lucides des rares travaux qu'on ait écrit sur les critères objectifs de la détermination des salaires. De plus, ce livre est fort au point et incorpore tous les développements récents concernant la rémunération des services des travailleurs: la documentation statistique est bien fournie et complète. D'autre part, bien que la majeure partie de cet ouvrage ait été traitée dans le contexte américain, nous savons gré à l'auteur d'avoir à plus d'une reprise fait porter son analyse sur des questions canadiennes: entre autres, les salaires réels au Canada 1944-1957 (p. 141), et les tendances inflationnistes au Canada (p. 238).

Dans une première partie, l'auteur traite de la nature des salaires, de leur évolution, de l'importance qu'ils occupent dans l'économie. Par la suite, il aborde la question des salaires réels, de la productivité, de l'inflation et de la capacité de payer, etc. De plus, plusieurs chapitres de l'ouvrage se rapportent à la détermination des salaires par comparaison avec ceux qui sont payés dans d'autres entreprises, industries ou localités.

Nous voulons réserver une partie de notre analyse à la question du salaire réel parce que les extrapolations statistiques fournies par l'auteur permettent de faire une confrontation intéressante avec les positions normatives qui existent sur le sujet.

Dans sa *Théorie générale*, Lord Keynes adoptait, à ce sujet, la position suivante:

«Il serait intéressant de connaître les conclusions d'une enquête statistique sur le rapport qui existe dans la réalité entre les variations des salaires nominaux et celles des salaires réels... dans le cas de variations du niveau général des salaires, on constate, croyons-nous, que la variation des salaires réels qui accompagne une variation des salaires nominaux, loin d'être ordinairement du même sens que celle-ci, est presque toujours de sens opposé. Autrement dit, lorsque les salaires nominaux montent, on constaterait que les salaires réels baissent et lorsque les salaires nominaux baissent, que les salaires réels montent.»¹

1. *Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie*, Payot, Paris (1949), p. 31. Lord Keynes a été amené à apporter certaines précisions (*Economic Journal*, mars 1939) à la suite d'enquêtes faites par Dunlop et Tharsis (*Economic Journal*, sept. 1938).

La proposition de Lord Keynes selon laquelle les salaires réels et les salaires nominaux varient en sens opposé est basée sur le postulat de la loi des rendements décroissants qui veut que lorsque l'emploi augmente par exemple, le stock de capital restant le même, les salaires réels ont tendance à diminuer parce que la productivité marginale diminue, et lorsque l'emploi décline, les salaires réels ont tendance à croître parce que, toutes choses restant les mêmes, la productivité marginale augmente.

Les informations statistiques fournies par l'auteur dans le présent volume ne corroborent pas les vues exprimées plus haut par Lord Keynes. En effet, au Canada de 1947 à 1957, les salaires nominaux ont varié dans le même sens que les salaires réels quoique, bien entendu, l'augmentation dans les salaires nominaux (99.3 p.c.) ait été plus élevée que l'augmentation dans les salaires réels (38.6 p.c.): cette différence dans l'évolution des salaires nominaux et réels est due au fait que l'indice du coût de la vie au consommateur est passé de 84.8 à 121.9 (1949 = 100).

Même en période très courte, 1955-1957, quand le stock de capital est censé être constant, le salaire réel varie dans le même sens que le salaire nominal, pourtant des pressions inflationnistes existaient alors et l'augmentation de la demande effective accompagnée d'un accroissement de l'emploi aurait dû impliquer une diminution dans le rendement à la marge des travailleurs et par conséquent provoquer une réduction de leur revenu réel. Mais la règle établie par le professeur Keynes ne se vérifie pas. Nous croyons que les variations en sens contraire dans les salaires nominaux et réels auraient plutôt tendance à se produire en temps de dépression parce que dans cette conjoncture, en période très courte, la constance dans le stock de capital est un phénomène réel et une diminution de l'emploi augmenterait sa productivité marginale.

Nous voulons maintenant aborder les questions de l'inflation et de la productivité que, d'ailleurs, l'auteur traite avec maîtrise.

Tout d'abord, pour ce qui a trait à l'inflation, l'auteur prend bien soin de ne pas s'identifier à certains amateurs qui réduisent candidement l'inflation au simple processus d'une augmentation dans les prix due à un accroissement dans les taux des salaires. Bien qu'il semble faire une distinction entre l'inflation au sens classique, c'est-à-dire celle qui est causée par un surplus de la demande sur l'offre, et l'inflation dans le sens développé ces dernières années et qui veut que toute augmentation dans les coûts se traduise par un accroissement dans les prix, l'auteur spécifie que ce dernier type d'inflation ne peut se développer que si la conjoncture économique et les pressions sur les prix venant d'une demande insatisfaite le permettent.

C'est donc dire, même si l'auteur n'est pas explicite sur ce point, qu'en dernière analyse, l'afflux de nouvelles devises monétaires est nécessaire pour que toute pression sur les coûts se reflète dans les prix. La politique fiscale et monétaire demeurent ainsi nécessaires dans le processus inflationnaire.

Pour ajouter un dernier commentaire relativement à cette question, nous croyons que l'auteur aurait eu avantage à aborder un autre aspect important

de ce phénomène: la structure des marchés. En effet, les relations coûts-prix sont fortement influencées par les éléments concurrentiels ou monopolistiques, qui peuvent caractériser le marché des produits finis.

Le problème le plus important en ce qui concerne la productivité n'est pas, à notre avis, comme le laisse supposer l'auteur, celui de son calcul; mais bien la dichotomie ou la distorsion qu'elle peut introduire dans la structure des salaires d'une économie. Car quelles que soient les difficultés que puissent poser les enquêtes sur la productivité, il est généralement possible d'en arriver à des extrapolations statistiques satisfaisantes en se basant soit sur des séries historiques, soit sur des données immédiates et circonstanciées; par contre, les résultats obtenus montrent que l'augmentation de la productivité procède à un rythme différent pour les diverses industries et lorsqu'on veut l'utiliser comme critère de détermination des salaires, on s'aperçoit qu'elle a pour effet d'augmenter les différences entre les salaires d'industries différentes. En outre, les travailleurs des industries à bas rendement tentant de conserver au moins leur situation par rapport aux autres entreprises, il pourra se faire que si l'expansion monétaire le permet, ils obtiennent des salaires au delà de l'augmentation de leur rendement et exercent ainsi des pressions inflationnistes.

Depuis quelques années, les contrats collectifs à long terme ont fait leur apparition dans l'industrie manufacturière. Cependant, pour être praticables, de telles ententes doivent contenir une clause relative au rajustement durant la période où elles sont en vigueur. C'est ainsi que plusieurs contrats de travail comportent des redressements automatiques des taux de rémunération basés sur les variations du coût de la vie. Cependant, bien que cette formule ait eu ses moments de faveur, on a été lent à signaler sa faiblesse principale qui réside dans le fait que l'indice du coût de la vie reflète la tendance générale des prix et amenuise les tendances particulières. L'auteur nous met en garde contre cette déficience. On sait que l'augmentation dans les prix ne procède pas au même rythme pour toutes les entreprises. Ainsi, l'indice du coût de la vie résulte en une moyenne pondérée, des différentes variations. En d'autres termes, il arrive que les augmentations dans les prix de vente de certaines catégories de produit sont inférieures à l'augmentation de l'indice des prix au consommateur. Ainsi, si un employeur qui se trouve dans cette catégorie accorde automatiquement à ses employés un boni de vie chère, évidemment basé sur l'indice du coût de la vie, il se place en situation difficile. En effet, puisque l'indice du coût de la vie augmente plus vite que l'indice des prix de ses produits, il se trouve à donner une augmentation de salaire supérieure à celle que lui permet ses propres augmentations dans les prix. Si ses profits sont déjà à un bas niveau, une telle clause d'ajustement automatique des salaires pourrait lui être fatale.

Enfin, les questions relatives à la capacité de payer sont abordées. L'auteur rejette ce critère comme non valable parce qu'il aurait pour effet de réduire le niveau des profits, ce qui serait incompatible avec la nécessité d'une croissance économique équilibrée.

Gérald Marion