

développer et entraîner la ré-activité des industries de production et de consommation.

L'industrie des moyens de production ne peut se ranimer qu'en fonction d'une reprise de l'accumulation qui ne se justifie nullement: la capacité de l'appareil de production est utilisée à 15 p. c. à fin mars 1933 et les sommes thésaurisées (40 milliards dans les banques) ne peuvent être attirées vers des investissements, ceux-ci n'étant pas rentables.

Les codes introduits dans l'industrie américaine contiennent des clauses qui empêchent même toutes velléités d'accumulation par l'interdiction d'utiliser de nouvelles machines. Nous constaterons plus loin, au cours de notre analyse des événements, que l'industrie de production n'a pas réussi à progresser.

L'industrie des objets de consommation: ici, la production est conditionnée par la capacité de consommation individuelle ou capital variable + plus-value (consommée). Il va de soi qu'une modification dans le rapport de ces deux termes sera le résultat de la lutte des forces en présence (prolétariat et bourgeoisie) et il est donc inconcevable que le capital puisse librement consentir à augmenter la part du capital variable au détriment de sa plus-value.

Ainsi, la démagogie de Roosevelt apparaît clairement lorsqu'il fait appel au « patriotisme capitaliste », lorsqu'il demande au patronat « d'escompter » les avantages futurs devant résulter d'une reprise et d'augmenter les salaires aux dépens de son profit en l'engageant à ne pas élever ses prix de vente et en lui promettant un appui financier...

Mais la seule modification du rapport entre le capital variable et la plus-value ne peut entraîner une augmentation permanente du pouvoir d'achat. Cette augmentation n'est possible que par l'accroissement absolu du capital variable, lui-même fonction du développement de la production.

Roosevelt tente d'animer celle-ci par la hausse des prix devant résulter de la chute du dollar. Il espère ainsi, par la vitesse acquise, pouvoir amener une reprise générale!

Les clauses de travail insérées dans les codes industriels et les mesures en faveur des fermiers reflètent un autre aspect des préoccupations du capitalisme américain: la nécessité d'étouffer la menace grandissante que constitue l'armée de 15 millions de chômeurs et la détresse des paysans. Réintégrer dans le processus de la production un certain nombre de chômeurs en répartissant ces possibilités de travail sur un plus grand nombre d'ouvriers, tel est l'objectif concret dans la fixation du maximum des heures de travail et du minimum de salaire. Nous examinerons plus loin comment ces mesures se manifestent dans les faits.

En outre, Roosevelt désire s'assurer la collaboration de l'organisme qui exerce la plus grande influence sur le prolétariat, l'American Federation of Labor: les codes autorisent les ouvriers à s'organiser dans les syndicats de leur choix (ceux de l'A. F. L.).

Pour satisfaire les fermiers, Roosevelt leur promet, d'une part, la hausse des prix de leurs produits et la réduction de leurs dettes par la dévaluation du dollar, et, d'autre part, des primes pour la réduction des cultures.

Dans les codes apparaît aussi la clause de « concurrence déloyale » qui favorise le capital monopoliste et constitue une entorse à la loi contre les Trusts, votée antérieurement. Il faut signaler ici que le statut industriel de chaque code est fixé par la majorité du capital de la branche en cause, ce qui signifie que le monopole peut imposer ses vues aux petites et moyennes entreprises. Celles-ci se trouvent ainsi dépossédées, vis-à-vis des Trusts, des avantages qu'elles avaient pu acquérir au cours de la crise: la faible composition organique de leur capital leur permettait d'abaisser plus aisément les prix de revient par une réduction plus massive des salaires. Au contraire, les Trusts voyaient leurs charges alourdies par la faible utilisation de leur capacité productive. Les codes, par le nivellement des salaires et la réduction des heures de travail (fait déjà accompli dans

les grosses entreprises) affaiblissent la position des petites industries et créent les conditions propres à une plus grande concentration de la production sous le contrôle des monopoles.

ROOSEVELT DEVANT LES REALITES ECONOMIQUES

L'expérience débute par un mouvement d'essor économique qui suit immédiatement l'abandon de l'étalon-or et qui prend un caractère nettement spéculatif. Cette reprise se poursuit jusqu'en juillet. Soulignons cette coïncidence: les réserves de produits manufacturés ont été fortement entamées par quatre années de crise; les perspectives d'inflation et de hausse des prix fournissent précisément la possibilité de rétablir ces réserves à un niveau normal et dans des conditions apparemment avantageuses.

La production reprend, le commerce de gros et le commerce de détail passent des commandes. Mais, ce qui importe, ce n'est pas d'augmenter la production et d'accumuler des stocks, mais de trouver des possibilités d'écoulement. Or, l'activité industrielle et du commerce de gros se maintient à un niveau supérieur à l'élargissement de la consommation qui s'accroît, cependant, dans une certaine mesure: Il se produit le phénomène qui accompagne toute période de dépréciation monétaire: la fuite vers les « valeurs réelles »; les détenteurs d'argent, les thésauriseurs convertissent leurs dollars — devenus du « papier » — en marchandises, titres, monnaies étrangères, même si ces achats ne correspondent pas à des besoins immédiats. Cependant, cette transformation du pouvoir d'achat latent en pouvoir d'achat actif ne suffit pas.

Du côté des producteurs agricoles, nous voyons que le premier palier de dépréciation du dollar a provoqué, d'avril à juillet, une hausse sensible des principaux produits de l'agriculture. Le prix du blé, par exemple, passe de 65 cents le boisseau (13 litres), à la mi-avril, à 105 cents à la mi-juillet, soit 61 p. c. de hausse (il valait 180 cents en décembre 1925); le prix de la viande de bœuf hausse de 11 p. c. et le coton de 35 p. c. L'indice général des produits agricoles, de 40 en mars, passe à 60.1 en juillet.

Nous voyons aussi que le rapport entre l'indice général des prix et l'indice des produits agricoles se modifie en faveur du second: les ciseaux des prix ont tendance à se refermer.

Le pouvoir d'achat des paysans s'accroît d'environ 30 p. c. L'avantage acquis en juillet est d'ailleurs déjà reperdu en octobre.

Si on sait que la classe paysanne ne constitue qu'un peu plus d'un cinquième de la population active (10.5 millions sur 48 millions), on tire aisément la conclusion que les espoirs d'extension du marché de ce côté sont limités.

Et puis, que signifie une augmentation du prix des produits agricoles si elle ne se traduit pas par un développement des possibilités d'écoulement? Or, quelle est la fraction de la population qui peut consommer beaucoup de blé, de viande, de lait, de beurre, de coton, sinon la classe ouvrière? Et que constatons-nous?

La N. R. A. a fixé le salaire hebdomadaire minimum à 12 dollars dans le Sud et à 13 dollars dans le Nord, mais ce minimum devient un maximum du fait qu'il n'est pas stipulé un nombre d'heures minima par semaine: un ouvrier qui travaillait précédemment 48 à 54 heures par semaine, ne travaille plus que 35 à 40 heures; le salaire horaire est augmenté, mais le salaire global est inférieur à celui payé précédemment, s'élevant à 16.71 dollars.

Les ouvriers spécialisés sont licenciés et repris aux conditions du salaire de base: le travail est intensifié: dans le textile, les ouvriers servent 40 métiers au lieu de 8 ou 12. La réintégration des chômeurs s'effectue ainsi au détriment des ouvriers restés au travail et les statistiques, mêmes optimistes, sur le chômage, permettent de conclure qu'il n'y a pas d'augmentation absolue de la capacité de consommation des masses ouvrières!

Nous constatons que, de mars à juin, l'augmentation de la production est de 42 p. c., mais les ventes des petits commerçants n'augmentent que de 19 p. c. En