



INSTITUT SYNDICAL EUROPEËN

41.

DO NOT REMOVE

L'Institut syndical européen (I.S.E.) est l'instrument de recherche, d'information / documentation et de formation du mouvement syndical européen.

Il a été fondé en 1978 à l'initiative de la Confédération européenne des syndicats (C.E.S.) pour traiter des aspects européens des développements économiques, sociaux et politiques qui revêtent une importance particulière pour les travailleurs et leurs syndicats.

Les organisations syndicales nationales suivantes sont affiliées à la C.E.S. ; elles sont en même temps membres de l'I.S.E. et constituent ainsi ses organes de direction :

AUTRICHE	ÖGB
BELGIQUE	CSC/ACV FGTB/ABVV
DANEMARK	LO FTF
ESPAGNE	UGT STV-ELA
FINLANDE	SAK TVK
FRANCE	CFDT CGT-FO
GRANDE-BRETAGNE	TUC
GRECE	GGCL
IRLANDE	ICTU
ISLANDE	ASI BSRB
ITALIE	CGIL CISL UIL
LUXEMBOURG	CGT-Lux. LCGB
MALTE	GWU CMTU
NORVEGE	LO
PAYS-BAS	NVV NKV CNV
REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE	DGB
SUEDE	LO TCO
SUISSE	SGB CNG SVFA

**CONTROLE DES PRIX
ET MAINTIEN DU POUVOIR D'ACHAT
DANS LES PAYS D'EUROPE OCCIDENTALE**

S O M M A I R E

	<u>Page</u>
<u>AVANT-PROPOS</u>	
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>CHAPITRE I : INFLATION, HAUSSE DES PRIX ET INDICES DES PRIX</u>	4
A. Hausse des prix entre 1970 et 1980	4
B. Indices des prix	7
1. Méthodes de calcul	9
2. Rôle des organisations syndicales dans la détermination des indices de prix	11
3. Position des organisations syndicales à l'égard des mécanismes de détermination de l'indice des prix	14
<u>CHAPITRE II : MECANISMES DE CONTROLE DES PRIX</u>	16
A. Evolution récente	16
B. Exemples nationaux	18
- Autriche	18
- Belgique	22
- Danemark	26
- Espagne	29
- France	32
- Grande-Bretagne	36
- Grèce	40
- Irlande	43
- Italie	45
- Luxembourg	48
- Malte	51
- Norvège	53
- Pays-Bas	57
- République fédérale d'Allemagne	60
- Suède	63
- Suisse	67
C. Remarques de synthèse	69
1. Protection de la liberté de concurrence	69
2. Intervention directe au niveau des prix	73
3. Positions syndicales	76
<u>CHAPITRE III : POLITIQUE DES SALAIRES ET EVOLUTION DES PRIX</u>	80
- Situation par pays en Europe occidentale	81
- Remarques de synthèse	96
<u>CONCLUSIONS</u>	98

=====

AVANT - P R O P O S

Depuis plusieurs années, les gouvernements s'efforcent de combattre l'inflation qui atteint des niveaux très élevés dans un grand nombre de pays d'Europe occidentale.

Très souvent, la priorité est donnée à cette lutte contre l'inflation et non à la diminution du chômage ou à la relance de la croissance économique.

Ces orientations conservatrices reçoivent l'appui du patronat qui profite d'un niveau élevé de chômage pour exercer une pression sur les travailleurs et s'opposer aux organisations syndicales qui se battent pour défendre le pouvoir d'achat des travailleurs.

Les organisations syndicales rejettent ces politiques économiques à court terme qui ne s'attaquent pas aux causes réelles de l'inflation et qui ne font qu'aggraver le mal et compromettent davantage encore le retour au plein emploi qui constitue l'objectif prioritaire du mouvement syndical.

Le présent rapport n'a pas pour objet d'analyser les causes de l'inflation, mais de décrire certains mécanismes qui permettent de la limiter et d'en atténuer les conséquences néfastes. Il décrit les systèmes de contrôle de prix existant en Europe occidentale, le rôle que jouent les organisations syndicales dans ces mécanismes ainsi que l'importance qu'elles y attachent.

Pour les organisations syndicales, l'action au niveau des prix est un complément nécessaire à la politique salariale. Le maintien du pouvoir d'achat des travailleurs suppose que l'évolution des salaires suive au minimum celle des prix. Il implique aussi une surveillance des mécanismes de formation de prix et la sanction de tous les abus susceptibles de remettre en cause, par des hausses de prix injustifiées, les acquis salariaux des travailleurs.

Le présent rapport contient également une brève description des politiques salariales de maintien du pouvoir d'achat. En ce sens, ce rapport est étroitement lié aux rapports de l'I.S.E. sur les négociations collectives 1978/79 et 1980/81.

Le rapport, réalisé par Rafaël Nédzynski, chercheur à l'I.S.E., revêt une signification très concrète à l'heure actuelle, alors que les employeurs et aussi certains gouvernements multiplient des attaques contre les efforts des syndicats en vue de compenser les hausses de prix par l'indexation des salaires ou par des augmentations salariales obtenues par négociations collectives, afin de maintenir le pouvoir d'achat des travailleurs.

Günter Köpke
Directeur de l'I.S.E.

Bruxelles, juillet 1981

INTRODUCTION

La défense du pouvoir d'achat des travailleurs et de leurs familles a constitué depuis toujours un objectif primordial du mouvement syndical.

Cette défense du pouvoir d'achat se manifeste tout d'abord au niveau des négociations salariales qui sont un axe fondamental de toute stratégie syndicale, les salaires étant la source du pouvoir d'achat. Celui-ci est également fonction du prix des biens et services que le travailleur doit ou veut acquérir.

Les revendications formulées par les organisations syndicales en matière de salaires sont établies en tenant compte de l'évolution des prix des biens et services de consommation. Cette réalité a amené depuis longtemps le mouvement syndical à formuler des revendications à l'égard des mécanismes de formation et de fixation des prix, de façon à ce que les avantages obtenus au niveau des salaires ne soient pas totalement annihilés par des hausses trop importantes ou arbitraires des prix des biens et services que les travailleurs acquièrent en dépensant leur salaire.

La garantie du pouvoir d'achat des travailleurs suppose que les entreprises ne puissent pas fixer les prix de leurs biens ou services de façon arbitraire, mais le fassent en respectant les intérêts de l'ensemble de la collectivité. Ces préoccupations du mouvement syndical ont été réaffirmées par le Congrès de Munich de la Confédération européenne des syndicats en mai 1979.

"Dans le cadre d'une planification démocratique, il faudrait plutôt s'attaquer à l'inflation en :

- renforçant les politiques de concurrence et anti-monopole au niveau national et au niveau européen;
- introduisant et coordonnant des systèmes de surveillance des prix, également au niveau national et au niveau européen;

- négociant des accords mondiaux sur les prix de base et en établissant des stocks-tampon pour assurer des prix plus justes et plus stables;
- réformant les politiques de prix agricoles."

"Les objectifs principaux de la C.E.S. en matière de consommation sont dès lors :

la protection du pouvoir d'achat : cette protection passe par une meilleure transparence des marchés, un contrôle et une surveillance des prix débouchant sur une régulation des prix jointe à une sanction de tout abus, en particulier de puissance dominante. Elle suppose également une politique agricole commune au niveau européen, tenant compte des intérêts des consommateurs et de la suppression de la taxation des produits essentiels..."

Dans le cadre de ses activités "consommateurs", la C.E.S. a fait du problème des prix et de la défense du pouvoir d'achat une priorité essentielle. Elle a demandé et obtenu la création d'un groupe de travail "prix" au niveau du Comité consultatif des consommateurs auprès de la Commission des C.E.

Elle tente également d'obtenir la création d'un comité consultatif distinct qui s'occuperait exclusivement de ce problème et envisagerait les possibilités de réglementations communautaires en matière de prix.

Les positions de la C.E.S. en matière de défense du pouvoir d'achat ont également été adressées à d'autres instances d'Europe occidentale (A.E.L.E., Conseil de l'Europe).

Dans ce cadre, la C.E.S. a demandé à l'Institut syndical européen de procéder à une étude sur les réglementations des prix décrivant les différentes méthodes et possibilités d'action sur les prix qui sont utilisées dans les pays de la C.E.E. et d'Europe occidentale de façon plus générale et évaluant leur efficacité.

Cette étude a également pour objet d'illustrer la façon dont les organisations syndicales lient leurs actions en matière de prix et de salaires.

Les informations contenues dans cette étude ont été fournies à l'I.S.E. par des confédérations affiliées à la C.E.S. à la suite d'un questionnaire qui leur avait été envoyé par l'I.S.E.

CHAPITRE I : INFLATION, HAUSSE DES PRIX ET INDICES DES PRIX

A. HAUSSE DES PRIX ENTRE 1970 ET 1980

La décennie 1970-1980 a été marquée dans l'ensemble de l'Europe occidentale par une inflation importante qui s'est développée de façon particulièrement sensible à partir de 1973. Tous les pays ont été touchés par ce phénomène dans des proportions très différentes cependant, ainsi que le montre le tableau qui suit :

Tableau 1 : Prix à la consommation

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	12 mois sept. '80
R.F.A.	3.4	5.3	5.5	6.9	7.0	6.0	4.5	3.7	2.7	4.1	5.2
FRANCE	4.8	5.5	6.2	7.3	13.7	11.8	9.6	9.4	9.1	10.8	13.6
ROYAUME-UNI	6.4	9.4	7.1	9.2	16.0	24.2	16.5	15.8	8.3	13.4	15.9
ITALIE	5.0	4.8	5.7	10.8	19.1	17.0	16.8	17.0	12.1	14.8	21.4
AUTRICHE	4.4	4.7	6.3	7.6	9.5	8.4	7.3	5.5	3.6	3.7	6.9
BELGIQUE	3.9	4.3	5.4	7.0	12.7	12.8	9.2	7.1	4.5	4.5	6.7
DANEMARK	5.8	5.8	6.6	9.3	15.3	9.6	9.0	11.1	10.0	9.6	10.6
FINLANDE	2.8	6.5	7.1	10.7	16.9	17.9	14.4	12.2	7.8	7.5	12.9
GRECE	3.2	3.0	4.3	15.5	26.9	13.4	13.3	12.1	12.6	19.0	24.4
ISLANDE	13.6	6.6	9.7	20.6	42.9	49.1	33.0	29.9	44.9	44.1	57.7
IRLANDE	8.2	8.9	8.7	11.4	17.0	20.9	18.0	13.6	7.6	13.3	18.9
LUXEMBOURG	4.6	4.7	5.2	6.1	9.5	10.7	9.8	6.7	3.1	4.5	5.9
PAYS-BAS	3.6	7.5	7.8	8.0	9.6	10.2	8.8	6.4	4.1	4.2	6.9
NORVEGE	10.6	6.2	7.2	7.5	9.4	11.7	9.1	9.1	8.1	4.8	12.7
ESPAGNE	5.7	8.3	8.3	11.4	15.7	16.9	17.7	24.5	19.8	15.7	14.6
SUEDE	7.0	7.4	6.0	6.7	9.9	9.8	10.3	11.4	10.0	7.2	15.0
SUISSE	3.6	6.6	6.7	8.7	9.8	6.7	1.7	1.3	1.1	3.6	3.8

Source : "OECD - Economic Outlook - Décembre 1980"

Le chiffre de chaque année indique l'évolution en pourcentage par rapport au niveau de prix de l'année précédente. Il ne s'agit donc pas de l'évolution des indices de prix qui sont calculés par rapport au niveau de prix d'une année de référence. Ces indices traduisent des augmentations plus importantes et permettent de faire la comparaison sur toute la période concernée.

L'indice des prix a augmenté entre 1970 et 1980 de :

- 276% au Royaume-Uni, l'indice ayant été rajusté en 1974;
- 127% en Suède (indice 100 établi en 1949; il était à 221 en 1969 et 502 en 1979);
- 56,1% en Suisse (il était de 112,7 en 1970 et de 176 en 1979);
- 105% aux Pays-Bas;
- 290% en Irlande entre la mi-mai 1969 et juillet 1980;
- 88,3% au Luxembourg;
- 116% en Norvège.

A Malte, l'indice établi à 100 en 1974 a augmenté de 29,58% de 1974 à 1979.

En France, l'indice officiel des prix à la consommation (INSEE) a augmenté de 121,3% pendant la période 1970-1980 alors que l'indice officiel des prix de gros augmentait de 112,8% pendant la même période. Les organisations syndicales françaises estiment cependant que l'indice officiel sous-estime les hausses de certains postes de cet indice et calculent leurs propres indices qui révèlent des hausses plus importantes. Ainsi le budget-type FO révèle une hausse de 145,4% pour la même période 1970-1980.

Au Danemark, on trouve deux indices : l'indice mensuel de prix qui sert de base aux réajustements de salaires et l'indice des prix de détail qui comprend (au contraire de l'indice mensuel) les impôts et droits de douane.

L'indice mensuel a augmenté de 5,5 points en 1970,
6,2 " " 1971,
7,8 " " 1972,
14,3 " " 1973,
13,2 " " 1974,
9,4 " " 1975,
7,4 " " 1976,
9,1 " " 1977,
5,5 " " 1978,
10,9 " " 1979.

L'Italie connaît également plusieurs indices (qui feront l'objet d'une explication ultérieurement) qui ont été réajustés en 1976:

- de 100 en 1976 à 175,3 en 1980 pour l'indice des prix à la consommation;
- de 100 en 1976 à 186,4 en 1980 pour l'indice des prix de gros.

L'indice qui sert de base à l'indexation des salaires ("indice syndical") est passé de 100 en 1974 à 238,80 en juillet 1980. Ces informations ayant trait aux indices ont été fournies par les organisations affiliées à la C.E.S. en réponse au questionnaire de l'I.S.E.

Les chiffres de ces indices ne sont pas toujours directement comparables de pays à pays dans la mesure où ils ne sont pas toujours calculés de la même façon. Le principe de base du calcul des indices des prix est cependant identique pour tous les pays.

Cet indice est calculé en fonction de relevés des prix d'un certain nombre de biens et de services de consommation courante. Les prix de ces biens et services sont alors pondérés pour le calcul de l'indice de façon à ce que la part de chacun dans l'indice reflète le plus exactement possible l'importance qu'il représente dans le budget de chaque ménage.

Les différences entre pays résultent du fait que les listes des biens et services de référence ne sont pas identiques pour tous et que d'autre part les pondérations effectuées ne sont pas les mêmes.

Le point suivant examinera certaines différences qui existent à ce niveau ainsi qu'en ce qui concerne les mécanismes et procédures d'élaboration et de contrôle de ces indices. Le rôle des organisations syndicales à ce niveau sera aussi précisé.

B. LES INDICES DE PRIX

Dans tous les pays, l'indice officiel des prix à la consommation est calculé par les pouvoirs publics ou un organisme dépendant des pouvoirs publics : le département de l'emploi au Royaume-Uni, le Bureau central des statistiques en Suède, l'INSEE en France, l'Office statistique central aux Pays-Bas, le ministère fédéral de l'industrie, de l'artisanat et du travail en Suisse, l'Institut national des statistiques en Espagne et en Grèce, le Bureau central des statistiques en Norvège et en R.F.A., etc.. Dans plusieurs pays, ces organismes ne calculent pas un indice unique des prix à la consommation, mais déterminent parfois plusieurs indices. Le cas du Danemark a déjà été cité précédemment. On y calcule un indice mensuel et un indice des prix au détail qui englobe également les impôts et droits de douane, le chauffage et l'énergie.

Au Royaume-Uni, deux autres indices sont déterminés pour suivre l'évolution du coût de la vie pour les retraités (c.à.d. pour les ménages dont les revenus proviennent pour les 3/4 au moins de régimes de retraite).

En Italie, l'indice des prix à la consommation est calculé sur environ 1000 produits et services.

L'indice du coût de la vie est calculé en fonction d'un "panier de ménage" d'une famille de travailleurs comptant 4 personnes comprenant les principaux biens et services de consommation courante. Ce deuxième indice est un peu moins élevé que l'indice des prix à la consommation qui inclut

un plus grand nombre de services alors que l'indice du coût de la vie comprend proportionnellement plus de produits alimentaires dont le prix fait l'objet d'un contrôle.

L'indice syndical est appelé ainsi parce qu'il sert de référence pour l'indexation des salaires ou pour la prime trimestrielle de coût de la vie due aux travailleurs. Les produits et services de référence ne sont pas les mêmes que pour l'indice du coût de la vie.

L'indice des prix de gros mesure les variations de prix des biens et services qui font l'objet de transactions entre agents économiques (c.à.d. agriculteurs, industriels et commerçants) par rapport aux prix de vente des entreprises des secteurs considérés.

D'autre part, dans certains pays, il existe à côté de l'indice officiel d'autres indices déterminés par des organismes ou organisations qui ne sont pas publics.

Il en est ainsi en Espagne où ces indices "privés" ne sont pas très fiables selon l'U.G.T.

En France, les organisations syndicales considèrent que l'indice officiel minore certains postes et déforment les hausses réelles de prix de sorte que certaines organisations déterminent elles-mêmes un indices.

Dans certains cas elles établissent leur indice sur base des informations provenant des sources officielles, mais appliquent alors leur méthode de calcul propre pour arriver à un indice plus conforme à la réalité. Dans d'autres cas, les indices sont fondés sur des relevés propres.

Les indices élaborés par les organisations syndicales concordent à dire que l'indice officiel sous-estime les hausses réelles des prix à la consommation en France. Les discussions tendant à élaborer un indice officiel admissible pour tous n'ont pas abouti.

1°) Méthodes de calcul

L'indice a pour objet, dans chaque pays, de traduire le plus fidèlement possible l'évolution des prix de biens et services le plus couramment consommés par les ménages. Dans tous les pays on détermine un certain nombre de biens et services qui sont considérés comme représentatifs de la consommation des ménages (ex. 350 biens et services distincts au Royaume-Uni, 600 au Danemark, 368 en Espagne, 295 en France, 303 en Grèce, etc..)

Les prix de ces biens et services font l'objet de relevés, généralement mensuels, dans un certain nombre de points de vente choisis de façon à donner une représentation géographique correcte et à prendre en compte l'existence de structures de distribution et de commercialisation différenciées.

Ainsi au Royaume-Uni, des relevés sont faits le même jour (un mardi du milieu du mois) dans 200 points de vente différents. En Belgique, ils portent sur 10.000 points de vente dans 62 localités différentes. Au Danemark, ils se font sur 1300 points de vente; en France, les prix sont relevés dans les points de vente par des enquêteurs, 100.000 relevés sont effectués chaque mois. En Espagne, les relevés sont effectués mensuellement dans les différents points de vente. A l'occasion de ces relevés de prix, d'autres informations sont également recueillies.

Au Royaume-Uni, des observations complémentaires sont faites en ce qui concerne les ristournes pour constater l'effet des structures de distribution sur les prix.

L'indice des prix est calculé sur base de relevés des prix. Néanmoins tous les produits ne représentent pas la même importance dans la composition de l'indice. Dans tous les pays, on applique aux données de base une certaine pondération de façon à ce que les différents produits et services occupent dans l'indice une importance proportionnelle à celle qu'ils ont dans le budget moyen des ménages.

Ainsi par exemple en Belgique, les produits alimentaires (118 produits) interviennent à concurrence de 25% dans l'indice, les produits non-alimentaires (151 produits) de 43%, les services (88) de 27% et les loyers (relevé de loyers de 1800 logements) de 5%. De plus, les indices sont calculés pour les 62 villes où les relevés sont faits et sont ensuite pondérés en fonction de la taille de ces villes pour en arriver à l'indice national.

En R.F.A., le panier de la ménagère (produits et services) comprend plus de 2000 postes et les statistiques sont établies dans 119 ville de la R.F.A.

Au Royaume-Uni, on effectue aussi une pondération par groupes de produits. Cette pondération a été révisée chaque année en fonction d'une enquête sur les budgets de 7000 ménages.

Un système semblable de pondération par produits ou groupes de produits est par exemple pratiqué à Malte, au Luxembourg, en Suisse, en Italie, au Danemark, en Suède, en France et en Grèce.

En Espagne, le groupe alimentation représente plus de 40% du total de l'indice et le groupe logement 14%, ces deux groupes comptant donc pour plus de la moitié en moyenne du budget de chaque ménage.

Ces systèmes sont généralement revus périodiquement. Ils le sont chaque année au Royaume-Uni, comme il l'a été dit précédemment, et ce sur base d'une enquête sur la composition du budget des ménages. Une méthode similaire est appliquée en Suède et aux Pays-Bas.

En Grèce, des enquêtes sur le "budget familial" sont théoriquement effectuées tous les 4 ans, la dernière datant cependant de 1974. Ces enquêtes sont réalisées par l'Institut National des Statistiques dans des régions comptant plus de 5.000 habitants. Ces enquêtes déterminent les dépenses effectuées par une famille moyenne.

A Malte, la révision se fait également sur base d'une enquête sur le budget des ménages, mais avec des intervalles de temps plus longs. L'indice actuel est fondé sur une enquête de 1972 et une nouvelle pondération n'interviendra qu'en 1981 après nouvelle enquête.

En R.F.A., l'indice des prix à la consommation privée est revu périodiquement. Basé sur l'index de 1970, un nouvel index a été fixé en 1976.

En Suisse et en Autriche, la révision des méthodes de calcul de l'indice intervient tous les 10 ans pour adapter la composition de l'indice aux changements de la structure de la consommation. Dans d'autres pays, par contre, les révisions sont moins fréquentes, de sorte que certains produits et biens sont maintenus dans la base de calcul de l'indice alors qu'ils sont devenus moins représentatifs des habitudes de la consommation. Il en est par exemple ainsi au Luxembourg et en Italie notamment, où les listes de référence n'ont plus été modifiées depuis 30 ans. En France, aucune enquête n'a été effectuée depuis 1974, de sorte que la pondération appliquée est de moins en moins fiable.

2°) Role des organisations syndicales dans la détermination des indices de prix

Dans un nombre important de pays il existe des commissions ou comités consultatifs qui traitent de problèmes liés à l'élaboration de l'indice. Les compétences de ces commissions varient considérablement d'un pays à l'autre. Le rôle et la participation des organisations syndicales dans ces organismes diffèrent également.

Le rôle de ces organismes peut aller d'un contrôle mensuel de tous les travaux d'élaboration de l'indice à une intervention limitée à la révision périodique des méthodes de calcul de l'indice ou à la formulation d'avis de principe sur ces méthodes.

En Belgique, les organisations syndicales sont représentées au niveau de la commission de l'index constituée auprès du ministère des Affaires économiques. Cette commission aborde tous les problèmes afférents à l'indice : réformes et adaptations des méthodes de calcul, enquêtes sur les budgets familiaux, etc... Mais elle a en outre un rôle plus permanent : elle se réunit en effet chaque mois pour approuver après examen l'indice des prix du mois précédent, tel qu'il découle des relevés et calculs de l'administration.

Cette Commission a en principe un rôle purement consultatif. Cependant, si elle refuse de cautionner un indice, le conflit ainsi créé devient politique et nécessite la recherche d'une solution répondant aux griefs de la commission. De tels cas se sont produits à plusieurs reprises au cours des dernières années, chaque fois sur plainte des organisations syndicales qui s'opposent à toute manipulation de cet indice. En Grèce, la G.S.E.E. n'est pas associée à la formation de l'indice, mais participe à une commission qui suit l'évolution mensuelle de l'indice.

En Italie, les indices de prix sont calculés sous le contrôle d'une commission paritairement composée de représentants patronaux et syndicaux. Cette commission paritaire se réunit tous les 3 mois pour déterminer l'évolution de l'indice pour le trimestre écoulé et le montant dû en conséquence aux travailleurs pour compenser la perte de pouvoir d'achat. Au Royaume-Uni, le comité consultatif de l'indice des prix de détail (Retail Prices Index Advisory Committee) nommé par le secrétaire d'Etat à l'emploi fait périodiquement des recommandations au secrétaire d'Etat sur des problèmes relatifs à l'index. Y sont représentés le gouvernement, les organisations syndicales (TUC), les employeurs, producteurs et distributeurs, des organisations de consommateurs et des scientifiques. Selon le TUC, les réunions de cette commission sont trop irrégulières, la dernière datant de 1977, et n'abordent pas toujours les points importants (en 1979 une proposition de réforme de l'indice n'a pas été soumise à l'avis de cette commission).

En Suède, les organisations syndicales LO et TCO sont représentées dans la commission de l'indice qui a pour tâche de revoir les méthodes de calcul de l'indice.

Aux Pays-Bas, les organisations syndicales ne participent pas à l'élaboration factuelle de l'indice. Elles sont par contre associées à l'élaboration des enquêtes sur le budget des familles et des méthodes de calcul de l'indice.

Cette participation se fait par le biais de leur représentation dans la commission centrale des statistiques (Centrale commissie voor de statistiek - CCS). Cet organe supervise l'activité de l'office statistique, en fixe le programme de travail et donne son avis sur nombre d'aspects, dont l'utilisation des données disponibles.

A Malte, le comité des usagers supervise l'enquête sur le budget des ménages qui détermine les bases de calcul de l'indice. Il est composé de représentants des pouvoirs publics, de l'organisation syndicale GWU, d'autres organisations de consommateurs, des commerçants et des détaillants.

En Suisse, la commission "Socio-statistique" a pour tâche de revoir tous les 10 ans les méthodes de calcul de l'indice. Elle comprend, outre des chercheurs et des représentants de l'administration, des syndicalistes et des employeurs qui y sont paritairement représentés. Jusqu'à présent, un consensus a toujours pu être trouvé au sein de cette commission quant aux méthodes de calcul de l'indice des prix à la consommation.

Au Luxembourg, les organisations syndicales sont représentées dans la commission consultative de l'indice par l'intermédiaire des Chambres salariales professionnelles et de l'Union luxembourgeoise des consommateurs.

En Norvège, le bureau central des statistiques a créé un comité consultatif dans lequel les organisations syndicales sont représentées et auquel le Bureau soumet les questions de son choix pour discussion. Le Bureau reste cependant seul responsable de l'établissement de l'indice.

En France, par contre, les organisations syndicales ne jouent aucun rôle dans l'établissement de l'indice officiel. De même, en Espagne, l'U.G.T. n'est pas impliquée dans les travaux de l'Institut statistique (I.N.E.).

3°) Position des organisations syndicales à l'égard des mécanismes de détermination de l'indice des prix

Bon nombre d'organisations considèrent que l'indice des prix officiel reflète globalement d'une façon correcte l'évolution des prix à la consommation : c'est le cas du TUC au Royaume-Uni, de LO et de TCO en Suède, de la FGTB et de la CSC en Belgique, de la FNV aux Pays-Bas, de l'USS en Suisse, du GWU à Malte, de LO au Danemark, de l'UGT en Espagne, de la CGT au Luxembourg et de LO en Norvège, de l'ÖGB en Autriche et du DGB en R.F.A.. Certaines organisations formulent néanmoins quelques réserves à l'égard des mécanismes de l'indice des prix.

Au Royaume-Uni, le TUC considère que l'indice actuel reflète correctement l'évolution des prix et s'oppose par conséquent à différents projets tendant à retirer de la liste des produits de référence des produits tels que le tabac, les alcools et les produits énergétiques.

En Suisse, les organisations syndicales s'opposent également aux tentatives de manipulation de l'indice visant notamment à diviser l'indice pour atténuer ou éliminer de cet indice les produits pétroliers.

Au Danemark, LO constate que l'indice reflète correctement l'évolution des produits et services repris dans la base de calcul de l'indice. Toutefois, cet indice ne prend pas en considération les dépenses immobilières autres que les loyers, ni celles de chauffage et de produits énergétiques. De plus, cet indice ne permet pas d'identifier les hausses de prix qui n'ont que des causes internes au Danemark sans tenir compte de l'influence de la situation d'autres pays.

En Italie, les organisations syndicales de la Fédération unitaire considèrent que les indices ne donnent pas une image tout à fait exacte de l'évolution réelle des prix en raison du caractère incomplet des enquêtes effectuées. De plus, la liste des produits et services de référence devrait être mise à jour, car elle se réfère pour le moment aux habitudes de consommation des années 50-60.

En France, par opposition à la plupart des autres pays, les organisations syndicales CGT-FO et CFDT considèrent que les pouvoirs publics manipulent l'indice en minorant certains postes pour masquer les hausses réelles des prix.

La CGT-FO demande notamment que les résultats des enquêtes soient rendus plus accessibles aux organisations syndicales. Les organisations syndicales élaborent leurs propres indices de prix qui révèlent des hausses supérieures à celles admises par les indices officiels.

La CFDT formule notamment les critiques suivantes à l'égard de l'indice :

- s'agissant d'un indice national représentatif d'une population dont le niveau s'apparente au revenu moyen de la population, il gomme les différences : ainsi, les salariés ayant un bas salaire ne gèrent pas leurs revenus comme les salariés ayant un revenu au-dessus du minimum vital;
- de nombreux postes ne sont pas pris en compte dans l'indice officiel, notamment les gros entretiens de logements, les assurances, les frais de garde d'enfants, les véhicules d'occasion, les frais d'hospitalisation, les impôts, le coût du crédit, etc...

En Grèce, la G.S.E.E. considère que l'indice général des prix à la consommation sous-estime l'augmentation du coût de la vie pour les salariés. Les taux d'inflation lui sont en fait supérieurs, car il n'est pas tenu compte, dans le calcul de l'indice des prix, de certains produits ou services (certains produits alimentaires, les loyers, l'essence notamment) qui pèsent lourd dans le budget familial d'un travailleur salarié. Certains autres produits sont repris dans l'indice, mais leur importance relative dans le budget des ménages est sous-estimé dans l'indice. Pour ces raisons, la G.S.E.E. demande la formation d'un indice plus représentatif de la réalité du coût de la vie pour une famille moyenne de salariés.

CHAPITRE II : MECANISMES DE CONTROLE DES PRIX

A. EVOLUTION RECENTE

Depuis 1970, un certain nombre de changements sont intervenus dans les législations nationales en matière de prix. Ces modifications ont pour la plupart été effectuées en raison du développement de l'inflation intervenu à partir de 1973 et qui a incité certains gouvernements à prendre des mesures leur permettant d'agir sur l'évolution des prix.

Les mesures prises n'ont pas nécessairement suivi la même direction.

Dans certains pays, les législations en matière de contrôle et de surveillance des prix ont été renforcées. On peut notamment citer à ce propos l'Italie, l'Irlande, l'Espagne, le Danemark et Malte.

Dans d'autres pays, les législations de base n'ont pas été modifiées, mais ont été appliquées avec plus de rigueur.

Il en a été ainsi des Pays-Bas.

La Norvège a connu et connaît encore des dispositions destinées à geler ou ralentir la hausse des prix de certains produits et services. En Suède, la législation existante a permis aux pouvoirs publics de prendre des mesures similaires.

La Suisse et le Royaume-Uni ont connu une évolution différente de celle des autres pays. Dans ces deux pays, des législations introduisant un mécanisme de contrôle de prix ont été adoptées en 1973. Ces législations ont été par la suite abrogées en 1978 (en Suisse) et en 1980 (au Royaume-Uni lors de la venue au pouvoir du parti conservateur) pour en revenir à un système de libéralisation des prix.

Dans le même sens, la France a connu un système de contrôle des prix jusqu'en 1976. A partir de ce moment, le gouvernement français a progressivement démantelé ce mécanisme pour en arriver à une libération quasi complète des prix en 1980.

En Grèce, les lois adoptées de 1979 à 1981 ont conduit en pratique à libérer les prix d'un nombre important de produits

Dans la plupart des pays, les réglementations des prix sont complétées par des dispositions ayant trait à la concurrence, aux ententes ou cartels et aux abus de position dominante. La compréhension de chaque législation nationale suppose par conséquent un aperçu complet des dispositions existantes. Pour cette raison, la suite du présent chapitre comprend une description d'exemples nationaux tels qu'ils ont été présentés par les organisations syndicales nationales en réponse au questionnaire de l'I.S.E. Chaque description est accompagnée par le jugement porté par les organisations syndicales sur leur réglementation nationale en matière de prix.

B. EXEMPLES NATIONAUX

AUTRICHE

Le régime des prix en Autriche tel qu'il existe actuellement a été établi en 1957. Tous les produits et services ne sont pas soumis à un système unique. Cependant, l'évolution des prix en Autriche dépend avant tout du fonctionnement de la Commission paritaire pour les prix et salaires et de ses deux sous-commissions (l'une compétente pour les prix et l'autre pour les salaires).

Dans cette commission et ces sous-commissions siègent, outre des représentants du gouvernement, des représentants des employeurs et des travailleurs.

Les employeurs y sont représentés par la Chambre du Commerce et par la Chambre de l'Agriculture.

Les travailleurs y sont représentés par l'ÖGB et par la Chambre du Travail (qui est en fait gérée par l'organisation syndicale et contribue aux activités de celle-ci).

La sous-commission des prix est présidée et gérée administrativement par l'une des organisations patronales.

Celles-ci se sont engagées à ce que tous les producteurs ou groupes de producteurs qui leur sont affiliés soumettent à la sous-commission des prix des demandes de hausses de prix préalables et acceptent de discuter ces hausses.

En pratique, lorsqu'une entreprise, un groupe d'entreprises ou un secteur de production désire procéder à une hausse de prix de produits ou services, une demande en ce sens est déposée auprès de la sous-commission des prix par le truchement de l'organisation professionnelle du secteur concerné de l'association patronale. Cette demande doit être accompagnée de pièces justificatives de la nécessité de la hausse. La sous-commission peut demander la communication d'informations complémentaires. Lorsque ces informations sont disponibles, la sous-commission étudie la demande en présence des représentants de l'entreprise ou de la branche.

La procédure de contrôle de la sous-commission consiste surtout en un contrôle des coûts, mais toutes les augmentations des coûts ne sont pas acceptées comme justifications d'une hausse de prix.

De même, la sous-commission apprécie la mesure dans laquelle une augmentation de coûts peut être répercutée au niveau des prix à la consommation.

Si les discussions aboutissent à un accord sur l'importance et la date de la hausse, les parties intéressées en sont informées et peuvent exécuter cet accord.

S'il n'y a pas d'accord au sein de la sous-commission, si la hausse proposée est supérieure à 12% ou si elle concerne des produits importants, la question est tranchée par la commission paritaire.

Cette procédure de demande préalable fonctionne sur base d'un consensus dans la mesure où il n'existe aucune obligation légale d'introduire une telle demande.

En pratique, les Chambres du Commerce et de l'Agriculture se sont engagées à ce que leurs membres le fassent.

Les entreprises ont d'ailleurs certaines raisons objectives de se soumettre à ce contrôle dans la mesure où lorsque leur client est une collectivité publique celui-ci n'appliquera que les hausses approuvées par la commission paritaire ou par la sous-commission des prix.

De plus, la loi permet au gouvernement d'adopter certaines mesures à l'égard des entreprises qui ne se soumettent pas à ce contrôle :

- fixation d'un prix maximum pour 6 mois par le ministre de l'Industrie et du Commerce d'initiative ou à la demande conjointe des interlocuteurs sociaux lorsque la hausse est injustifiée;
- application à ces produits des règles administratives en vigueur pour les produits dont les prix sont fixés par les pouvoirs publics.

Jusqu'à présent, ces sanctions n'ont dû être appliquées que très rarement; il n'y a eu que deux cas d'interventions communes des interlocuteurs sociaux.

Ce mécanisme de contrôle ne s'applique cependant pas à tous les produits et services, mais uniquement à ceux qui proviennent des secteurs et domaines d'activités des organisations professionnelles membres des Chambres du Commerce et de l'Agriculture.

Il en résulte que cette procédure ne s'applique pas :

- aux produits importés;
- aux produits soumis à un changement rapide (raisons techniques ou mode);
- à un nombre de services jugés trop importants par l'ÖGB;
- aux produits et services dont les prix sont directement fixés par les pouvoirs publics (notamment plusieurs produits de base : lait, pain, produits pharmaceutiques, blé, pétrole, électricité) ou des organes représentatifs élus par la collectivité (tabacs, transports en commun).

Il en résulte que 2/3 des produits de consommation sont couverts soit par le contrôle de la commission paritaire soit par le régime de fixation administrative des prix.

La couverture des services par ces mécanismes est moins étendue.

En ce qui concerne les produits importés, une "commission spéciale" a été créée pour limiter les conséquences sur les prix des produits importés résultant des modifications des tarifs douaniers.

De même, en ce qui concerne les loyers, le contrôle ne s'applique actuellement qu'aux habitations anciennes et non aux habitations nouvelles.

Il existe également en Autriche une loi sur les ententes et les cartels, mais elle n'influence pas le régime des prix dans une mesure très importante et est moins développée qu'en République fédérale d'Allemagne.

L'ÖGB est favorable au système de contrôle des prix tel qu'il existe actuellement dans la mesure où il permet de contrôler non seulement les prix, mais aussi les coûts, les bénéfices et l'évolution de la productivité et donc de limiter les hausses de prix à celles qui sont réellement justifiées par des augmentations de coûts.

On peut par ce mécanisme limiter l'inflation et adopter une politique plus prévisionnelle dans ce domaine : ainsi les conséquences des hausses des prix pétroliers ont pu être réparties dans le temps.

L'ÖGB demande cependant que le champ d'application des mécanismes de contrôle soit étendu à tous les loyers, aux assurances (seule l'assurance R.C.-automobile est couverte actuellement par le contrôle) et à un plus grand nombre de services.

En ce qui concerne les services, nombre de ceux-ci concernent des prestations non-standardisées effectuées par de petites entreprises de sorte qu'il est difficile de vérifier les justifications avancées pour les augmentations de prix.

Les représentants des employeurs soulèvent également comme argument la difficulté d'une comparaison qualité/prix.

De ce fait, malgré la compétence de principe de la sous-commission des prix, ces domaines sont très rarement soumis au contrôle de la commission.

L'ÖGB s'efforce d'obtenir un renforcement des compétences de la sous-commission pour toute une série de prestations dans le secteur des services, notamment par l'exercice d'un contrôle sur les modifications des salaires horaires de certaines branches de services (ex. salaire horaire des installateurs et réparateurs).

BELGIQUE

L'essentiel de la législation sur les prix date de 1945 (Arrêté-loi du 22.1.1945). Elle est basée sur le respect du "prix normal", notion très difficile à préciser, mais qui donne de larges pouvoirs en la matière au ministre des Affaires économiques.

Le système repose depuis 1966 sur la déclaration préalable des hausses de prix, assortie de justifications et suivie d'une recommandation du ministère.

Ce système s'applique en principe à tous les produits et services. Tous les producteurs et importateurs sont tenus à la déclaration de hausse des prix.

Les revendeurs (grossistes ou détaillants) ne peuvent augmenter leurs marges bénéficiaires brutes, exprimées en pourcentage. Quelques secteurs ont un régime particulier, qui les soustrait à l'obligation générale de déclarer les hausses.

Il en va ainsi pour :

- les prix agricoles (soumis aux dispositions de la C.E.);
- le secteur de l'énergie (contrats de programme pour les produits pétroliers, comités de contrôle pour l'électricité et le gaz, etc.);
- les spécialités pharmaceutiques (loi spéciale plus contraignante);
- les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 7,5 millions de F.B., sauf s'il s'agit de tarifs établis en commun (coiffeurs, boulangers, bouchers, blanchisseurs, etc..).

La déclaration de hausse doit être faite, avec justification, trois mois avant son application.

Pendant ce délai, l'administration (service des Prix du ministère des Affaires économiques) instruit le dossier et recueille l'avis de la Commission pour la Régulation des Prix (C.R.P.).

Avant la fin du délai, le ministre adresse une recommandation au déclarant.

Si celui-ci n'est pas d'accord avec cette recommandation, il le notifie et doit attendre un délai supplémentaire de deux mois. Ce dernier délai permet au ministre d'imposer éventuellement un prix maximum individualisé (cette possibilité existe depuis la loi du 30 juillet 1971) pour une durée maximum de six mois. Le ministre peut, par ailleurs, en tout temps, prendre un arrêté collectif imposant des prix ou des marges bénéficiaires maxima, mais après consultation de la Commission pour la Régulation des Prix.

En outre, le ministre peut conclure (en vertu de la loi du 23.12.69) des "contrats de programme" avec des entreprises individuelles ou groupées. Ces contrats dispensent de la déclaration préalable de hausse. Cette formule n'a pas connu jusqu'à présent une très grande extension.

Les organisations syndicales sont représentées dans la Commission pour la Régulation des Prix (C.R.P.).

Cette commission est composée de représentants de divers milieux économiques et sociaux : industrie, commerce, agriculture, syndicats de travailleurs, coopératives et associations familiales. Y siègent également des délégués des divers départements ministériels, mais ils n'émettent pas d'avis.

La C.R.P. traite les questions générales à la demande du ministre ou d'initiative et est consultée sur tous les dossiers qui concernent un secteur (plusieurs entreprises groupées).

Un comité permanent plus restreint est chargé des dossiers d'entreprises individuelles.

Bien que les avis de la C.R.P. ne lient pas le ministre, ils n'en ont pas moins un poids politique important.

surtout lorsqu'ils sont émis à l'unanimité. Il n'y a jamais de vote au sein de la commission, tous les avis sont recueillis et mentionnés dans les résolutions s'il n'y a pas d'accord entre tous.

Ces avis sont émis après avoir :

- reçu des documents justificatifs;
- entendu des représentants du secteur;
- mené un large débat contradictoire portant sur les justifications des hausses déclarées.

Outre ces lois sur le contrôle des prix, il existe une loi sur les abus de puissance économique. Cette loi a jusqu'à présent été rarement appliquée.

Un projet de loi sur la concurrence est en voie d'élaboration. Les organisations syndicales n'y sont pas opposées, mais elles ne veulent pas qu'une telle législation se substitue à celle relative aux prix, mais qu'elle vienne la compléter.

La F.G.T.B. est globalement favorable au système en vigueur : "L'existence en soi de la réglementation nous paraît une bonne chose, parce qu'elle introduit dans la pratique la préoccupation constante du niveau des prix, du juste prix, de la défense du pouvoir d'achat, de la lutte contre les abus possibles. Elle oblige les entreprises à se poser des questions au sujet des prix de revient et à justifier les hausses inévitables. Elle donne à toutes les parties intervenantes, donc aussi aux syndicats, des informations utiles sur les éléments qui constituent les prix de vente et sur l'évolution de ces prix.

Comme inconvénients, on peut relever en premier lieu que cette réglementation n'est vraiment efficace qu'à la hausse : elle permet de freiner, de retarder, de limiter, elle n'arrive pas, faute de souplesse, à répercuter les diminutions de prix autant qu'il serait possible.

Un autre inconvénient souvent invoqué est la tendance à la cartellisation : on incite indirectement les entreprises d'un secteur à se grouper pour déclarer les mêmes hausses de prix, justifiées globalement. La tentation existe alors de s'en référer aux entreprises marginales pour apprécier la hausse nécessaire, en assurant de la sorte une rente (et des possibilités de ristournes et de promotions) aux entreprises performantes.

Enfin, on déplore parfois l'absence de contrôle réel sur le terrain, mais c'est une conséquence du caractère "modéré" du contrôle des prix : on ne peut agir que de manière générale et sur les problèmes importants.

En tout cas, les règles existantes donnent suffisamment de pouvoirs au ministre, si celui-ci est "vraiment animé de la volonté de s'en servir pleinement".

La CSC est en faveur d'un système de contrôle des prix. Cependant, la réglementation actuelle n'empêche pas toujours des prix et marges bénéficiaires injustifiés. La CSC demande par conséquent un renforcement de ces textes de loi en vue de combler les lacunes existantes et d'éliminer certains abus, notamment par :

- la suppression complète de l'indexation automatique des prix;
- le démantèlement des déclarations collectives de hausses de prix qui encourage la formation de cartels des prix;
- le renforcement de la procédure des prix maximum individuels de sorte que la décision du ministre des Affaires économiques soit maintenue après un blocage de 6 mois, à moins que des éléments nouveaux dans un nouveau dossier justifient une augmentation des prix;
- l'instauration d'une procédure de baisse des prix, tant en ce qui concerne l'entreprise individuelle que le secteur ou le sous-secteur.

La CSC demande également que :

- "- les prix de transfert entre sociétés mères et filiales des multinationales soient rendus transparents via une commission des prix au niveau de la C.E.E. où le mouvement syndical doit pouvoir jouer un rôle significatif;
- des accords de stabilisation des prix soient conclus avec les multinationales;
- les marges de la distribution soient assainies de sorte qu'on s'efforce de réaliser pour des produits et services équivalents des marges et écarts de marges acceptables."

DANEMARK

Contrairement à la Belgique, le Danemark ne connaît pas de système légal imposant à tout commerçant voulant augmenter les prix de ses produits ou services de faire une déclaration préalable aux pouvoirs publics.

Le système danois, organisé avant tout par la loi sur les prix et les bénéfices, est fondé sur une surveillance des prix exercée par un organisme public, le conseil de contrôle des monopoles ("Monopolies Control Board"), qui suit les mécanismes de formation des prix et bénéfices et peut sanctionner les excès intervenant dans ce domaine.

Ce système de surveillance et de contrôle des prix est généralisé : il s'applique à l'ensemble des produits et services à quelques exceptions près. Sont exclus du domaine d'application de cette loi : les salaires et conditions de travail, les transactions et locations d'immeubles, l'approvisionnement en eau, les cautions à l'importation et les transactions relatives aux droits intellectuels.

En vertu de cette loi, une entreprise ne peut imposer un prix aux revendeurs de ses produits ou services qu'avec l'accord du conseil de contrôle des monopoles. De telles autorisations n'ont jusqu'à présent été données que pour un nombre restreint de produits : ex. tabac, journaux, périodiques.

D'autre part, le conseil de contrôle des monopoles peut également intervenir lorsque des prix ou hausses de prix sont pratiqués sans justification suffisante.

Dans le cadre de ces pouvoirs, le conseil effectue une surveillance des prix directement dans les points de vente, mais également dans les entreprises considérées individuellement.

En vertu de la loi, le conseil doit, pour déterminer si un prix est justifié ou non, examiner si ce prix pratiqué est nécessaire pour couvrir les coûts directs et indirects d'une entreprise raisonnablement gérée et lui assurer des bénéfices qui ne sont pas excessifs.

Si le conseil juge sur cette base qu'un prix est excessif, il dispose d'une série de moyens d'intervention tels que la fixation d'un prix, d'une amende, etc..

Le conseil est notamment intervenu de cette façon à l'égard des agents immobiliers et des avocats. De plus, ce conseil peut donner un certain nombre d'informations au public concernant les prix et écarts de prix des produits et services de consommation courante.

Les organisations syndicales ne participent pas directement à ce contrôle qui est exercé par le conseil de contrôle des monopoles. Cependant, le Conseil économique du mouvement du travail (qui est une institution qui réalise des documents pour LO, le parti social-démocrate et le mouvement des coopératives) est représenté dans le Conseil des monopoles qui se prononce sur des questions de principe relatives à l'incorporation des coûts et au calcul des bénéfices.

Les organisations des consommateurs suivent également le développement des prix du commerce de détail.

Ce système est complété par des lois sur l'étiquetage et les marques ainsi que sur la fourniture de chauffage (avec la possibilité de constituer un comité des prix du gaz et du chauffage).

La loi sur les monopoles permet également une intervention à l'égard de toute une série de pratiques restrictives.

Parallèlement à ces lois permanentes, le gouvernement conserve la faculté d'intervenir directement sur les prix.

Depuis 1970, le gouvernement est intervenu à plusieurs reprises pour imposer un blocage temporaire des prix (ex. du 9.10.70 au 1.4.71 et ensuite du 2.1.74 au 16.3.74).

Puis du 6 décembre 1976 au 28 février 1977, une loi temporaire de blocage des prix, salaires et loyers a interdit toute hausse de prix qui n'était pas justifiée par des données extérieures au Danemark.

Du 8 septembre 1978 au 19 avril 1979, une loi temporaire a de nouveau instauré un blocage des prix empêchant toute hausse de prix à l'exception de celles dues à des hausses de prix à l'importation et de prix de matières premières et accessoires. De plus, les augmentations de salaires déjà décidées ou négociées pouvaient être prises en compte.

Du 14 novembre 1979 au 1er janvier 1980, toute hausse de prix est interdite sans autorisation du conseil de contrôle des monopoles. Une nouvelle loi valable jusqu'au 28 février 1981 ne permet que les hausses de prix répercutant les augmentations de salaires résultant de conventions collectives et les augmentations de prix de biens importés ou de matières premières.

Toutes ces lois temporaires complètent donc les mécanismes permanents de surveillance des prix.

Pour LO-Danemark, le mécanisme actuel présente à la fois des avantages et des inconvénients.

L'avantage principal réside dans le fait que les entreprises doivent tenir compte des possibilités de contrôle et d'obligation éventuelle de baisse des prix en cas de prix excessifs ou injustifiés. Néanmoins les moyens dont dispose l'administration pour effectuer ce contrôle sont insuffisants pour le rendre réellement complet et généralisé.

Pour cette raison, LO serait favorable à une modification de la loi qui irait dans le sens d'un système d'autorisation préalable à toute hausse de prix pour toute entreprise occupant une place importante sur le marché d'un produit ou service. Les prix indicatifs déterminés par les entreprises devraient aussi faire l'objet d'une approbation préalable. Le manque de moyens de l'administration est aggravé par le fait qu'elle a non seulement pour tâche la surveillance des prix, mais aussi celle de contrôle des monopoles et des pratiques restrictives ainsi que celle de faire respecter les lois temporaires de blocage des prix.

De ce fait, certaines tâches (ex. sanctions des pratiques restrictives) sont insuffisamment assumées malgré leur importance.

Ainsi, les mesures de blocage temporaire des prix perdent de leur efficacité dans la mesure où les entreprises anticipent les décisions de blocage et procèdent à des hausses de prix avant l'adoption de ces lois ou effectuent des rattrapages a posteriori avec pour conséquence une nouvelle flambée de prix à la fin de la durée d'application des lois de blocage des prix.

ESPAGNE

La législation espagnole des prix organisant un contrôle des prix a pour origine un décret du 10 décembre 1974. Ces dispositions ont été modifiées depuis lors et la réglementation actuelle est fondée sur le décret du 28 octobre 1977 relatif aux mesures en matière de politique des prix. Cette disposition distingue plusieurs catégories de produits et services soumis à des régimes différents :

- régime de prix autorisés;
- régime de prix communiqués;
- régime de prix autorisés ou communiqués au niveau provincial;
- régime des prix libres.

Les produits et services soumis aux trois premiers régimes cités font l'objet d'une énumération limitative. Par conséquent, tous les autres produits et services (ex. vêtements, chaussures, immobilier sauf loyer, etc..) voient leur prix librement fixé par leurs producteurs. Les hausses de leurs prix ne doivent être ni déclarées, ni communiquées à l'administration. Toutefois, le Bureau supérieur des Prix peut procéder à des enquêtes à propos des prix de ces biens et services et faire sanctionner par le ministère du Commerce et du Tourisme les entreprises qui pratiquent des prix anormaux ou injustifiés.

Les trois autres catégories de produits et services sont soumises à des régimes de contrôle plus stricts :

a) régime de prix autorisés

30 catégories de produits et services sont soumis à ce régime, dont notamment les transports, les PTT, les assurances obligatoires, le gaz et l'électricité, les produits pharmaceutiques, le lait, la margarine, le café, le sucre, le pain, les produits soumis à des régimes de réglementation de campagnes agricoles, etc...

Les hausses des prix de ces biens et services doivent faire l'objet d'une demande auprès du Comité supérieur des Prix (Junta Superior de Precias) accompagnée d'informations au sujet de la nature du bien ou service, de la structure des coûts, du processus de commercialisation, de la hausse demandée et d'une justification de cette hausse. Le Comité peut en outre demander toute information complémentaire.

La hausse ne peut être appliquée qu'avec l'autorisation de la Commission gouvernementale déléguée aux Affaires économiques (Comision Delegada del Gobierno para Asuntos Economicos).

b) régime de prix communiqués

48 groupes de produits et services sont soumis à ce régime dont entre autres le beurre, la bière, la charcuterie, les confitures, les pâtes alimentaires, le vin, les boissons rafraîchissantes, l'électro-ménager, les voitures, les restaurants, hôtels et cinémas, etc...

Les hausses de prix de ces biens et services doivent être communiquées au Comité supérieur des Prix un mois avant la date de leur entrée en vigueur. Cette communication doit être accompagnée des mêmes informations que celles qui sont requises pour les demandes de hausse de "prix autorisés".

L'administration a la possibilité de retarder d'un mois supplémentaire l'entrée en vigueur de la hausse.

Des dérogations à cette obligation de communication peuvent être accordées par secteur par le Bureau supérieur des Prix qui désigne alors des "firmes témoins" du secteur qui devront communiquer les hausses de prix au moment de leur entrée en vigueur et selon des normes fixées cas par cas.

Le Bureau supérieur peut aussi conclure des accords avec des secteurs ou firmes dont les biens et services sont soumis au régime des prix communiqués pour les exonérer de l'obligation de communication moyennant l'engagement de maintenir un certain programme de prix.

c) régime de prix autorisés ou communiqués au niveau provincial

Les produits et services soumis au régime de prix autorisés (eau, hôpitaux, parkings, autobus urbains et taxis) et communiqués (places de football, stations service d'essence, graissage et vidange de véhicules) voient leur prix réglé par des dispositions similaires à celles des deux régimes précédents, mais les autorités compétentes dans leur cas sont les administrations provinciales et non les administrations centrales.

A ces règles relatives aux hausses de prix, il faut ajouter également que les marges bénéficiaires de toutes sortes de biens ou services aux différents stades de distribution et de commercialisation ne peuvent être modifiées que sur autorisation du ministère du Commerce et du Tourisme, sur rapport préalable du Bureau supérieur des Prix.

Selon l'UGT, l'efficacité de ce système est fortement limitée par l'existence d'ententes entre entreprises sur la détermination des prix malgré l'interdiction de principe de telles ententes. Pour cette raison, l'UGT se prononce pour un renforcement des législations de contrôle des prix et des ententes :

"Nous pensons que la liberté des prix reste une utopie, étant donné que les ententes entre entreprises empêchent certains fabricants de pratiquer des prix plus conformes à la réalité."

De plus, l'U.G.T. demande d'être associée au système de contrôle des prix et exige une représentation des organisations syndicales au sein du Bureau supérieur des Prix ainsi qu'au sein des Commissions provinciales qui traitent également de ce problème.

FRANCE

Le fondement de la législation française en matière de prix est constitué par une ordonnance du 30 juin 1945. Ce texte a cependant une portée très générale de sorte que la mise en place de contrôles des prix dépend des mesures réglementaires que prennent les pouvoirs publics.

Jusqu'en 1976, les pouvoirs publics ont mené une politique d'encadrement des prix à la production et à la distribution. Les prix industriels à la production faisaient l'objet d'accords d'encadrement qui définissaient les hausses à l'avance en pourcentage.

De plus, des mesures de contrôle renforcé des prix étaient adoptées à certaines périodes.

Les augmentations de prix faisaient l'objet d'un accord entre les organisations professionnelles et l'administration et étaient soumis à la consultation du Comité national des prix.

En fait, le système de contrôle de prix relevait d'une procédure de concertation entre les parties; il s'agissait pour l'essentiel d'éviter les dérapages spéculatifs, de répondre positivement à l'accroissement des coûts, de maîtriser les risques inflationnistes et d'orienter la distribution des revenus.

De même en ce qui concerne les marges bénéficiaires, le système était fondé sur le principe de la stabilité des marges en valeur relative produit par produit.

A partir de 1976, malgré quelques décisions de blocage des prix limitées dans le temps et à quelques secteurs de la production et de la distribution, le gouvernement en est revenu progressivement à un régime de liberté des prix par la signature d'engagements de modération : les professionnels s'engageaient par période généralement de six mois à ne pas majorer leurs barèmes au-delà d'un plafond, la non-application de ces engagements devant théoriquement être sanctionnée par un retour au système d'encadrement.

Au cours de l'été 1978, la libération des prix à la production a été étendue à l'ensemble des secteurs. La règle générale est ainsi devenue la liberté des prix et des marges bénéficiaires déterminés par les chefs d'entreprise et les professionnels. Le contrôle est donc devenu l'exception et la liberté, la règle. Les pouvoirs publics se limitent à exercer un contrôle de la concurrence avec une efficacité qui est mise en question par les organisations syndicales.

Celles-ci n'interviennent pas au niveau de la conception ni à celui des modalités de contrôle qui sont du domaine des pouvoirs publics. Toutefois les organisations syndicales sont représentées au Comité national des Prix qui donne son avis sur les orientations à prendre en matière de prix. Cette libération s'est traduite par une accélération de la hausse des prix.

"On constate qu'à l'exception des machines-outils - dont la cadence d'augmentation a faiblement progressé -, la dizaine d'autres groupes de produits ou d'appareils a vu son rythme de hausses doubler (automobiles, motos, matériaux de construction, acier), tripler (engrais, matières plastiques), voire quadrupler (métallurgie) ou quintupler (papier) (....). Il est évident que le renchérissement des produits énergétiques est très loin d'expliquer l'aggravation générale des augmentations de prix (....). De même, l'augmentation du coût des matières premières ne peut suffire à expliquer les hausses." (G. MATHIEU, "L'effet libération des prix, Le Monde, 12.4.1980).

Globalement, la CFDT constate qu'en 1974, les prix augmentaient au rythme de 8 à 10% l'an alors qu'actuellement leurs hausses sont de 13 à 14% l'an. La réponse du patronat et du gouvernement a alors été de s'attaquer à la progression des salaires. La contrepartie de la liberté des prix a ainsi été une augmentation des revenus des entrepreneurs et une diminution des revenus fixes et des salaires.

La CFDT n'a jamais cru à l'efficacité d'un contrôle administratif trop bureaucratique des prix : "mettre un contrôleur derrière chaque commerçant, chaque industriel, chaque artisan pour s'assurer que les dispositions retenues ont été appliquées relève d'un processus bureaucratique que la CFDT n'accepte pas."

Pour la CFDT, la mise en oeuvre d'une politique des prix relève d'une action large qui tienne compte à la fois du mode de fixation des prix, du mode de distribution des revenus, de l'analyse des coûts réels de production par unité produite, des priorités de la politique économique, des rentes de situation et du financement des entreprises. C'est dans le cadre de cette action diversifiée que la CFDT pose des revendications : suppression des marges en pourcentage, réforme des secteurs archaïques de l'économie (professions libérales, situations de monopoles, entrepreneurs individuels), intervention active des finances publiques et de l'épargne, lutte contre la fraude fiscale et financière, mise en oeuvre d'une politique contrôlée des prix pour les secteurs vitaux où la concurrence est un leurre.

Pour la CGT-FO, le régime de liberté des prix n'a pas conduit à un ralentissement de l'inflation comme le prétendait le gouvernement pour justifier sa politique.

Elle constate au contraire que les entreprises ont pu augmenter leurs profits alors qu'on assiste d'autre part à un encadrement rigide des salaires.

Elle se déclare favorable à la surveillance des secteurs où apparaissent des rigidités de prix et des tensions inflationnistes.

"La possibilité d'engager des enquêtes sur la formation des prix serait de nature à prévenir les dérèglements de prix."

Le Congrès de juin 1980 de la C.G.T.-F.O. a "condamné formellement la libération des prix qui a fortement aggravé la dégradation du pouvoir d'achat des consommateurs, notamment des salariés."

Le Congrès a mandaté l'AFOC - Association F.O. consommateurs - pour "obtenir des pouvoirs publics qu'ils consentent à tout le moins à tirer les conséquences logiques de la politique de libération entreprise :

- 1°) en favorisant la liberté d'établissement notamment dans la distribution où subsistent abusivement des privilèges d'exclusivité et des marges protégées contre toute concurrence;
- 2°) en organisant une information en profondeur sur les produits : étiquetage informatif obligatoire, indication des marges de commercialisation (double étiquetage des prix), mention de l'origine des produits, introduction de la publicité comparative, généralisation de l'affichage du prix à l'unité de mesure, normalisation des emballages;
- 3°) en donnant à l'AFOC les moyens de remplir sa mission d'information par l'accès aux médias, par l'attribution significative de crédits publics, par des facilités de services accordés à ses militants, le rôle d'intérêt général qui leur est reconnu ne pouvant se satisfaire d'un bénévolat aléatoire et généralisé;
- 4°) en fournissant aux administrations de contrôle les moyens appropriés pour assurer leur mission au lieu de procéder à leur démantèlement."

GRANDE-BRETAGNE

Comme il l'a été dit précédemment, la Grande-Bretagne a connu un développement du contrôle des prix entre 1973 et 1979 avant d'en revenir à un régime de liberté des prix à la suite de la mise en place du gouvernement conservateur. De 1973 à 1977, le système de contrôle a été progressivement affiné et précisé par plusieurs lois successives. Ce contrôle était avant tout assuré par une Commission des prix nommée par les pouvoirs publics. Il s'appliquait tant aux marges bénéficiaires qu'aux hausses de prix. Les plus grandes entreprises de production et de distribution (c.à.d. celles qui en raison de leur position dominante sur le marché d'un produit déterminaient le prix de ce produit) devaient notifier au préalable à la Commission des prix leur intention de procéder à une hausse de prix. La Commission des prix pouvait à ce moment décider de procéder ou non à une enquête sur cette proposition de hausse. Si elle décidait de ne pas en faire, la hausse pouvait être appliquée.

Si la Commission décidait de procéder à une enquête, elle pouvait faire geler le prix du produit ou du service pour une période de 3 mois correspondant à la durée de l'enquête.

Elle pouvait également accorder une hausse provisoire pour la durée de l'enquête si elle estimait qu'un gel des prix aurait mis en danger le fonctionnement de l'entreprise.

Dans son examen des fondements des hausses proposées, la Commission prenait en considération l'évolution des coûts de production, la justification de cette évolution, l'organisation et l'utilisation des ressources et moyens de production de l'entreprise, la situation financière de l'entreprise, les impératifs de qualité du produit ou service, la situation du marché intérieur et extérieur, etc...

A la suite de son enquête, la Commission adressait une recommandation au secrétaire d'Etat aux prix et à la protection des consommateurs qui décidait alors s'il autorisait ou non la hausse.

La Commission exerçait également un contrôle sur les marges bénéficiaires qui ne pouvaient dépasser un niveau de référence qui était une moyenne des 2 meilleures des 5 années précédentes.

Progressivement, les entreprises ont été autorisées à inclure dans le calcul de leurs coûts des réserves et dépenses pour investissements.

La Commission des prix avait également la possibilité de mener des enquêtes plus larges portant notamment sur les prix pratiqués par plusieurs producteurs ou distributeurs d'un même produit. Dans ces cas-là, le secrétaire d'Etat pouvait également intervenir sans cependant que la règle du gel des prix de 3 mois soit applicable.

De plus, le secrétaire d'Etat disposait également d'un droit d'enquête.

Les organisations syndicales étaient associées aux travaux d'enquête de la Commission des prix. Lorsqu'une entreprise faisait l'objet d'une enquête au sujet des prix qu'elle pratiquait, la Commission informait, après accord du TUC, les organisations syndicales sectorielles affiliées au TUC qui étaient représentatives des travailleurs de l'entreprise concernée de l'enquête qu'elle menait. Elle informait également les représentants de toute structure syndicale de coordination dans l'entreprise (c.à.d. tout organe coordonnant les représentations de travailleurs par secteur).

A la suite de cette information, les organisations syndicales pouvaient fournir à la Commission tous les arguments et éléments d'information qu'elles estimaient utiles. Elles étaient également informées des conclusions de l'enquête. Selon le TUC, le contrôle exercé par la Commission des prix jusqu'en 1980 a contribué de façon non négligeable à la lutte contre l'inflation et cela dans une proportion plus importante que ne le laisse entrevoir la simple comparaison des hausses proposées par les entreprises et celles acceptées par les pouvoirs publics. L'existence-même de ce contrôle avait sans aucun doute un effet dissuasif sur les entreprises. L'efficacité du contrôle de la Commission des prix aurait pu être plus grande encore :

- 1°) si elle avait été dotée de moyens d'enquête plus importants;
- 2°) si on avait supprimé ou modifié certaines règles telles que celles de hausses provisoires pendant la durée de l'enquête (cette règle a fini par être abrogée en 1979) ou celle autorisant des réserves pour investissements.

Le TUC considère cependant que ce système de contrôle a eu globalement des effets positifs pour l'économie de la Grande-Bretagne et la protection des consommateurs.

En 1980, le gouvernement conservateur a adopté une loi sur la concurrence qui mettait fin aux activités de la Commission des prix et abolissait simultanément le système de contrôle existant qui était jugé inefficace et dommageable pour l'industrie britannique.

L'ancien système était remplacé par un dispositif réglementaire comportant 3 aspects importants :

- le secrétaire d'Etat au commerce peut demander au directeur général pour la loyauté des pratiques commerciales (Director General of Fair Trading) d'effectuer une enquête sur des hausses de prix qui sont d'un intérêt essentiel pour la collectivité ("of major public concern");
- des mesures relatives aux pratiques restrictives de concurrence;
- le secrétaire d'Etat au commerce peut soumettre à la commission des monopoles le cas d'entreprises nationalisées ou d'autres organismes publics.

Les mesures relatives aux pratiques restrictives de concurrence s'inscrivent dans la ligne de la loi de 1956 portant sur le même objet et modifiée notamment en 1964 et 1973.

La loi de 1956 impose l'enregistrement auprès des pouvoirs publics de tout accord limitant la concurrence entre entreprises. Le directeur général pour la loyauté des pratiques commerciales peut faire vérifier la validité d'un tel accord par la juridiction des pratiques restrictives ("restrictive practices court"). Ces accords sont présumés contraires à l'intérêt public sauf dans certains cas ("gateways") qui doivent être prouvés. Il s'agit essentiellement de circonstances telles que cet accord présente des avantages pour la collectivité qui font plus que contrebalancer l'effet négatif résultant de la limitation de la concurrence. Cette loi n'a d'abord été applicable qu'aux produits et non aux services. A partir de 1973, elle a été

rendue applicable à tous les services non-professionnels. De même, la pratique d'imposition de prix individualisé de revente par le producteur au détaillant sous peine d'arrêt de fourniture a également été limitée.

Le TUC a vivement critiqué l'abolition de la Commission des prix dont l'action avait contribué à freiner la hausse des prix de façon non-négligeable, notamment par un effet dissuasif indéniable.

Pour le TUC, le système d'enquêtes limitées à des hausses de prix "de grande importance pour la collectivité" ("of major public concern") ne permet pas une action efficace en matière de prix pour plusieurs raisons :

- 1) Le pouvoir discrétionnaire du secrétaire d'Etat de décider de l'exécution de telles enquêtes : aucune enquête de ce type n'a encore été effectuée. De plus, le gouvernement et le texte de la loi elle-même précisent que ces enquêtes doivent être limitées, voire rares.
- 2) La limitation aux hausses "d'un intérêt essentiel" ne tient pas compte de l'effet cumulatif de plusieurs hausses de prix dans le sens d'un développement de l'inflation.
- 3) L'abolition de la Commission des prix a entraîné la disparition des moyens nécessaires pour recueillir des informations et d'enquêter dans un nombre de cas suffisants.
- 3) L'absence de sanctions effectives à l'égard des entreprises dont les hausses apparaissent excessives après enquête supprime tout effet dissuasif.
- 5) Le droit de geler les hausses pendant la durée de l'enquête devrait exister.

Le TUC estime que le freinage des hausses des prix est un élément central de la lutte contre l'inflation. Les mesures gouvernementales vont à l'encontre de ce principe.

Le TUC a également critiqué l'augmentation de la part des impôts indirects et la restriction des crédits alloués aux industries nationalisées et aux administrations locales parce que cela les oblige à augmenter le prix de leurs produits et services pour assurer leurs productions et prestations et financer leurs investissements.

GRECE

Jusqu'il y a peu, le système de contrôle des prix exercé par le Ministère du Commerce reposait sur une loi de 1946.

Cette loi avait distingué trois catégories de produits :

1) Produits de base : les prix de ces produits étaient contrôlés soit par la fixation d'un prix de vente maximum, soit par la fixation d'une marge bénéficiaire maximale appliquée sur le prix d'achat du produit avant détermination du prix de vente en gros ou au détail. Dans le deuxième cas, on fixait également un nombre maximum d'opérations commerciales permises entre grossistes et, ainsi, on déterminait la marge bénéficiaire "ajoutée" au prix du produit.

2) Produits secondaires (ex. tabac, alcools) : le contrôle ne visait qu'à empêcher les bénéfices abusifs. L'existence d'un abus était appréciée par les tribunaux.

3) Autres produits (surtout produits de luxe) : leur prix de vente était libre.

Avant de classer un produit dans l'une de ces catégories, le ministre doit demander l'avis d'une commission ad hoc, dans laquelle les organisations syndicales sont représentées. Certains services sont également soumis au contrôle d'autres organismes publics (ex : hôtels et restaurants, soumis au contrôle du ministère du Tourisme).

En 1979, une nouvelle loi a établi un contrôle général des prix de tous les produits. En vertu de cette loi, toute augmentation de prix devait recevoir l'approbation préalable du ministre du Commerce. Celui-ci devait répondre dans un délai de 4 mois à la demande de hausse des prix, son silence valant acceptation. La loi donnait en outre le pouvoir au ministre du Commerce de fixer toutes autres règles générales de contrôle ou d'exempter du contrôle certains produits, selon les conditions du marché. En exécution de cette loi, une décision de 1979 a précisé que des augmentations des prix de vente sans approbation préalable du ministre du Commerce étaient autorisées en cas d'augmentation du coût d'achat ou du coût de production.

La même décision stipulait aussi que le prix de vente au détail ne pouvait être supérieur de plus de 100 % au prix de production.

Ce taux a ensuite été porté à 120%, puis aboli en 1980.

La décision de 1979 prévoyait également que les augmentations ne pouvaient être supérieures à 10% du prix de vente

antérieur. Ce principe n'a jamais été appliqué. Le principe

de l'augmentation des prix en fonction de l'augmentation du coût de production ou du coût d'achat a été maintenu.

Il a toutefois perdu progressivement toute signification parce qu'on a sans cesse élargi la notion de coût.

Ces décisions ont donc affaibli le système de contrôle des prix et ont constitué un premier pas vers la libération des prix pour de nombreux produits.

En 1981, une nouvelle décision a aboli toutes les décisions précédentes. En conséquence, les prix des produits industriels étaient tous libérés à l'exception de quelques uns, explicitement définis dans cette décision. Cette dernière rendait en principe la loi de 1979 caduque : la liberté des prix devenait la règle et le contrôle des prix l'exception.

La surveillance de l'application des décisions relatives aux prix est exercée par des sections spéciales de la police et de la gendarmerie, par des inspecteurs du ministère du Commerce et par des agents des services régionaux. Tous ces agents ont le droit de contrôler dans les établissements les prix de vente ainsi que la comptabilité afin d'établir si le bénéfice brut réalisé est conforme à la réglementation. En cas d'infraction, procès-verbal est dressé et l'affaire est portée devant le procureur de la République et la section ad hoc du tribunal de Commerce. Ce genre d'infractions sont pénalisables et des sanctions d'emprisonnement et des amendes de 50.000 drachmes au moins sont prévues pour les contrevenants. Depuis 1977, une loi relative au contrôle des monopoles et à la garantie des conditions de libre concurrence interdit toute forme de convention ou d'accord qui aurait pour but d'entraver les règles de la libre concurrence et d'assurer la réalisation de bénéfices injustifiés par des hausses excessives de prix.

Cette loi tolère l'existence et le fonctionnement de grandes unités ayant une position dominante sur le marché, mais elle réglemente leur comportement de manière telle qu'elles ne puissent pas abuser les consommateurs. Des amendes importantes sanctionnent les infractions.

La G.S.E.E. critique fermement le fonctionnement actuel des mécanismes de contrôle des prix en Grèce. Alors que le législateur a adopté des textes érigeant en règle le principe de contrôle général des prix et donnant au gouvernement les moyens d'introduire ce principe dans la pratique, les autorités ont pris des décisions allant à l'encontre des principes contenus dans la loi de 1969 : les entreprises sont libres d'augmenter les prix à leur gré, bien que la loi garantisse en théorie le contrôle des prix.

La G.S.E.E. demande qu'"on lutte efficacement contre l'inflation par des mesures draconiennes, étant donné que celle-ci falsifie les salaires et, par conséquent, diminue le pouvoir d'achat et dévalue considérablement l'argent épargné."

La G.S.E.E. est en faveur d'un contrôle direct des prix et d'un renforcement de l'influence syndicale sur ce contrôle des prix.

IRLANDE

La législation des prix en Irlande prévoit des régimes différents allant de la liberté des prix à un système d'autorisation préalable selon le type de produit ou service considéré. La loi exige tout d'abord la notification préalable au ministre de l'Industrie et du Commerce de toute augmentation de prix de produit ou service ou de toute augmentation de marges bénéficiaires effectives par un importateur ou grossiste. Dans certains cas, cette notification doit intervenir deux mois à l'avance :

- produits soumis au régime des prix maxima;
- entreprises qui occupent une position dominante dans un secteur ou qui sont protégées contre la concurrence étrangère par des droits de douane ou équivalents.

Cette notification doit contenir des informations quant aux justifications de la hausse proposée, notamment au sujet des coûts (matières premières, main-d'oeuvre et frais généraux). Cette notification est examinée par le ministère et par la Commission des prix qui formule un avis.

De plus, le ministère de l'Industrie et du Commerce fixe également le prix maximal de vente au détail de certains produits : lait, pain, beurre, cornflakes, aliments pour nourrissons, cigarettes, sucre, boissons alcoolisées, poulet, haricots, petits pois, flocons d'avoine, choux de Bruxelles, essence, gaz en bouteilles, charbon et briquettes de tourbe.

Les hausses proposées doivent aussi être examinées par la Commission des prix.

Celle-ci se compose :

- de 2 représentants des organisations syndicales;
- d'1 représentant de l'association des ménagères irlandaises (Irish Housewives Association);
- d'1 représentant du patronat;
- d'un représentant du commerce au détail;
- d'1 représentant du ministère du Commerce et de l'Industrie;
- d'1 président nommé par le gouvernement.

Les propositions de hausses relatives à un produit soumis au régime des prix maxima doivent faire l'objet d'une notification préalable.

Pour rendre son avis, la Commission des prix peut exiger la communication de toutes informations qu'elle estime nécessaires, y compris celles relatives aux comptes de l'entreprise demanderesse. A la suite des activités de la Commission, il est arrivé que les hausses proposées aient été fortement limitées (jusqu'à 50% de la proposition initiale). D'autres demandes de hausses ont été rejetées. Les décisions ne sont pas prises par la Commission, mais par le ministre sur avis de la Commission. Certains produits ou services sont exclus de tout contrôle des prix : ex. : services bancaires, marchandises vendues pour être exportées, prix payés aux producteurs ou reçus par des négociants à l'usine pour des produits agricoles de base et des produits horticoles.

Pour l'ICTU, le contrôle des prix devrait être étendu de façon à couvrir tous les éléments qui influencent les prix à la consommation. L'ICTU s'efforce, par ses représentants, de ne faire accepter que des hausses justifiées par des augmentations réelles et raisonnables des coûts et des marges bénéficiaires raisonnables.

ITALIE

Depuis la dernière guerre, la législation des prix a connu plusieurs modifications en Italie.

Après la guerre, pendant laquelle un gel des prix avait été appliqué, un décret du 9 octobre 1944 a mis sur pied un Comité interministériel des Prix (le CIP) composé de ministres et de deux experts. Le CIP était affecté d'un comité consultatif comprenant des représentants des employeurs, des travailleurs, des consommateurs et des usagers.

Motivé par la situation économique de l'immédiate après-guerre, ce décret donnait au CIP les pouvoirs les plus étendus de fixation des prix des produits et services. Ces pouvoirs exceptionnels permettaient d'influencer l'approvisionnement en biens de consommation courante et de favoriser la création de coopératives de consommateurs et de cantines d'entreprises. Le décret instaurait également des Comités provinciaux des prix composés sur la même base que le CIP et qui avaient pour mission de fixer les prix maxima des produits alimentaires dans les provinces.

Ces pouvoirs exceptionnels ont été progressivement utilisés de plus en plus rarement.

Une loi de 1968 a fait perdre au CIP son autonomie de décision en matière de prix. Ses fonctions ont été attribuées à un nouveau Comité interministériel pour la programmation économique (CIPE). Ce Comité émet de directives en matière de politique économique et des prix que le CIP et les Comités provinciaux doivent faire appliquer. En 1973, l'inflation dramatique des prix a conduit à l'adoption de deux décrets. En vertu de ces décrets, toutes les entreprises de l'industrie et du commerce devaient fournir au CIPE une liste de prix de leurs produits si ceux-ci figuraient dans une nomenclature précisée dans l'un des décrets et qui comprenait notamment la viande, les pâtes, l'huile, le riz, le beurre, la margarine, les fromages, la charcuterie, les produits congelés et en conserves, les eaux minérales, le vin, la bière, les détergents, le gaz de chauffage etc... Les prix de ces produits ont été bloqués temporairement et ne pouvaient être augmentés sans l'autorisation du CIPE.

Ces dispositions ont été peu efficaces parce que les contrôles ne concernaient que les entreprises grandes et moyennes et que les instruments de ces contrôles étaient tout à fait inadéquats.

De ce fait, ces dispositions ne sont restées en vigueur que quelques mois et n'ont donc pas été renouvelées.

Actuellement, les mécanismes de contrôle des prix comportent plusieurs aspects :

- a) Régime des prix "administrés" : les prix sont fixés par les CIPE et les commissions provinciales. Les produits soumis à ce régime sont le pétrole, le gaz naturel, d'autres produits pétroliers tels que les lubrifiants, le pain, la viande, le sucre, les produits pharmaceutiques, le ciment, les engrais, etc... Pour les huiles d'olives et de grains, seuls des prix minima sont fixés.
Dans les services, le prix du gaz, de l'eau, de l'électricité et du téléphone sont également "administrés".
- b) Régime des prix "surveillés" : les entreprises doivent fournir des informations qui permettent au CIPE de suivre les tendances des prix et en cas d'urgence d'appliquer à certains produits ou services le régime des prix administrés. Sont soumis au régime des prix surveillés : les pâtes, les détergents, les combustibles pour les centrales thermo-électriques, etc...
- c) Régime des prix "libres" : plus de 50% des produits et services ne font l'objet d'aucun contrôle.

Par ailleurs, il faut ajouter à cela que les prix de certains biens et services (notamment transports, professions libérales, achat et location de fonds agricoles, d'immeubles urbains et de terrains à bâtir, les marchés de travaux publics) sont fixés par des lois particulières et placés sous le contrôle d'autres organismes publics.

Pour la Fédération unitaire italienne, la lutte pour un contrôle des prix fait partie intégrante d'une lutte plus globale portant également sur les salaires, les conditions de travail, l'emploi et le développement économique du pays.

Le contrôle des prix est un moyen important d'intervention de l'Etat dans l'économie et un instrument essentiel de la défense du pouvoir d'achat selon les organisations syndicales. Le système de contrôle des prix actuellement en vigueur en Italie est cependant inefficace. Le CIP devrait retrouver ses pouvoirs antérieurs et obtenir les instruments d'analyse et de contrôle nécessaires pour observer les éléments de formation des prix des produits tant au niveau de la production qu'au niveau de la consommation.

Il faudrait en effet permettre une réelle transparence des coûts des entreprises à tous les niveaux. Les entreprises devraient avoir l'obligation de fournir des informations, au moins chaque trimestre, au sujet des coûts intervenant dans la formation des prix.

Un groupe d'experts et de fonctionnaires devrait être institué pour contrôler ces informations. Celles-ci devraient être communiquées systématiquement aux organisations syndicales et de consommateurs.

Les organisations syndicales italiennes constatent en effet qu'il y a des écarts énormes entre les prix à la production et les prix à la consommation. Ces écarts s'expliquent par l'extrême fragmentation des réseaux de distribution qui ne font l'objet d'aucun contrôle réel et sont parfois influencés par la mafia (notamment dans le Sud où le coût de la distribution représente 40% du prix de vente au détail) et par l'absence d'intervention des pouvoirs publics. Ce phénomène influence les politiques de prix différenciées pratiquées dans beaucoup de secteurs par les multinationales.

LUXEMBOURG

Les dispositions de base en matière de prix se trouvent dans la loi du 30 juin 1961 qui a repris en grande partie un arrêté de 1944.

En vertu de cette loi, le gouvernement a le pouvoir de fixer, contrôler et surveiller tous les prix à l'exception des honoraires, traitements et salaires, ainsi que des prix qui sont fixés par d'autres organes publics en vertu de lois particulières.

Cela couvre donc tous les "prix d'achat et de vente de tous produits, matières, denrées ou marchandises, les prix de production, fabrication, préparation, détention, transformation, emploi, répartition, achat, exposition, offre en vente, livraison et transport de tous produits, matières, denrées ou marchandises ainsi que les rémunérations de toutes prestations excepté les honoraires, traitements et salaires." (art.1).

Dans ce cadre, les pouvoirs publics agissent par voie de :

- mesures d'ordre général;
- fixations de prix individuelles.

Les mesures d'ordre général visent toutes les dispositions de fixation, contrôle et surveillance des prix de l'ensemble des entreprises d'une branche par opposition aux fixations individuelles qui ne concernent qu'une seule entreprise.

Les mesures d'ordre général sont adoptées pour le gouvernement après avis du Conseil d'Etat.

En cas d'urgence, une telle mesure peut être prise par le ministre des Affaires économiques. Elle n'est valable que pour un mois, à moins qu'elle ne soit ratifiée dans ce délai par une décision gouvernementale.

Ces mesures d'urgence sont pratiquement devenues la règle étant donné que la rapidité de l'adoption d'une disposition est souvent une condition indispensable pour éviter les spéculations.

En pratique, l'action du gouvernement en matière de prix passe par l'intermédiaire de l'Office des prix qui dispose de pouvoirs d'enquête très étendus. Il est assisté dans son travail par une commission consultative paritaire (Commission des prix). Les organisations syndicales n'interviennent pas directement dans le contrôle des prix.

Par contre, elles sont représentées :

- par le biais des Chambres professionnelles salariales et par l'Union luxembourgeoise des Consommateurs dans la Commission des prix;
- directement ou indirectement dans les commissions locales de prix instituées dans quelques grandes communes du pays;
- dans la Commission des pratiques commerciales restrictives (par un expert nommé par le gouvernement).

En réalité, les pouvoirs publics ne fixent pas des prix pour tous les produits.

Lorsque de tels prix maxima sont fixés, les entreprises qui veulent procéder à une hausse de prix dépassant de plus de 5% le prix fixé par le gouvernement doivent présenter une déclaration argumentée 60 jours à l'avance. Il appartient dans ce cas au gouvernement d'autoriser ou non une telle hausse par une mesure d'ordre général ou une fixation de prix individuelle.

Lorsque le gouvernement n'a pas fixé de prix, il est interdit de demander un prix supérieur au prix normal. Le prix normal est en fait apprécié par l'Office des prix et en cas de litige par la juridiction saisie.

Il existe en outre au Luxembourg une loi sur les pratiques commerciales restrictives dont l'exécution est en pratique surveillée par la Commission des pratiques restrictives.

Cette loi interdit (art.1) :

- tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui ont pour objet et pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le marché et qui sont de nature à porter atteinte à l'intérêt général;

- les activités d'une ou de plusieurs entreprises qui exploitent de façon abusive une position dominante sur le marché et qui portent atteinte à l'intérêt général.

Cette interdiction ne s'applique pas aux accords, décisions ou pratiques - "qui résultent de l'application d'un texte législatif ou réglementaire";

- "dont les auteurs sont en mesure de justifier qu'ils contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en respectant les intérêts des utilisateurs".

L'OGB-L est favorable dans l'ensemble au système de contrôle des prix existant.

L'organisation syndicale luxembourgeoise demande cependant que :

- des délais plus importants entre la demande d'augmentation et son application soient prévus;
- il soit fait davantage usage des moyens existants pour contrôler l'évolution des prix et notamment par l'exécution d'enquêtes périodiques.

MALTE

Le niveau des prix à Malte est fonction plus que dans la plupart des pays des prix des importations de sorte que ce pays est à la merci des autres pays.

Compte tenu de cela, le GWU considère que Malte a lutté de façon relativement efficace contre l'inflation par deux types de mesures : 1) un contrôle des prix;

- 2) l'achat en gros ou en vrac de biens tels que le lait, le sucre, le beurre, la viande congelée, le boeuf en conserve et certains poissons en conserve.

L'achat en gros se justifie par la nécessité

- de contrecarrer les hausses constantes des prix en achetant ces produits en vrac et en pratiquant grâce à cela des prix plus bas;
- d'assurer l'approvisionnement de Malte en produits alimentaires essentiels.

En dépit de cela, le gouvernement a dû augmenter les prix de certains produits et services tels que l'électricité et le téléphone. Il a compensé cela par une majoration des pensions de retraite, des salaires et d'autres avantages sociaux.

En 1972, le ministre du Commerce a introduit, en vertu d'une loi de 1947, une réglementation de contrôle de la vente des produits et services.

Cette loi permet à la direction du Commerce de fixer des prix maxima de vente pour tout produit ou service. La direction du Commerce peut le faire par l'un des moyens suivants :

- a) fixation d'un prix maximum;
- b) fixation d'une marge bénéficiaire maximale;
- c) fixation d'un pourcentage maximum de bénéfices.

Le prix du bien ou service est déterminé en prenant en considération le prix CIF (transport, assurance et déchargement compris) augmenté des droits de douane. A cela il est permis d'ajouter 3% pour d'autres frais ainsi qu'une marge bénéficiaire. Plus le produit ou service est essentiel, plus la marge est réduite.

Les importateurs et grossistes ont le droit de faire appel devant le Conseil de contrôle des prix. Celui-ci analyse les éléments de formation du prix avant de rendre une décision.

Un représentant du GWU est membre de ce Conseil. Les appels ne sont reçus que pour les prix de produits et services non-essentiels.

Chaque commerçant a l'obligation d'exposer de façon apparente sur le lieu de vente un exemplaire de chaque produit (par type, sorte et taille) qu'il met en vente. Chaque exemplaire doit être assorti d'une étiquette indiquant le prix de vente proposé.

La police maltaise dispose d'une section spéciale chargée de faire respecter les dispositions en matière de prix.

NORVEGE

La loi-cadre de 1953 en matière de prix donne au gouvernement de très larges pouvoirs et lui fournit une série de moyens dont il peut faire usage en fonction des circonstances. Selon le texte de la loi, celle-ci a pour objet de :

- 1) promouvoir une évolution des prix conforme à l'intérêt de la collectivité et de réagir contre les prix, bénéfiques et pratiques commerciales injustifiés;
- 2) empêcher la distribution de dividendes injustifiés;
- 3) éviter des conditions de marché et de concurrence inadéquates ainsi que des accords de pratiques commerciales restrictives injustifiées ou nuisibles à l'intérêt de la collectivité.

Pour réaliser cet objectif, le gouvernement peut réglementer les prix maxima et minima, imposer un gel des prix, des méthodes de détermination des prix, des marges bénéficiaires, des rabais, des conditions de livraison et de paiement.

Il peut interdire des intermédiaires inutiles, sanctionner des abus de puissance dominante, des pratiques commerciales restrictives et des accords sur les prix.

L'existence de cet arsenal législatif ne signifie pas cependant que le gouvernement les utilise tous simultanément et en permanence.

Sur base de la loi de 1953, le gouvernement détermine les mesures d'application qu'il veut prendre et la durée d'application de ces mesures.

L'action du gouvernement est orientée en fonction des trois axes suivants :

- contrôle des pratiques commerciales restrictives;
- surveillance des entreprises qui ont une position dominante;
- interdiction aux entreprises d'imposer des prix de vente ou des marges bénéficiaires.

En ce qui concerne les accords de pratiques restrictives de toutes natures (accords sur les prix, bénéfiques, calculs des coûts, conditions de livraison et de paiement, accès au marché, contingentement, etc..), ils doivent faire l'objet d'une notification à la direction des Prix et être accompagnés d'un certain nombre d'informations.

Ces accords ne peuvent être appliqués avant la notification et l'enregistrement auprès de la direction des Prix. De plus, ils ne peuvent avoir une durée supérieure à un an, ou prévoir des préavis de rupture supérieurs à 3 mois.

Le gouvernement peut intervenir alors cas par cas ou interdire ou réglementer certains types d'accords. Il peut interdire un accord déterminé. Il peut adopter des mesures de nature générale. Ainsi lorsque des entreprises passent entre elles des accords sur les prix, elles ne peuvent augmenter ces prix qu'avec l'accord du gouvernement. De tels accords existent pour certains produits alimentaires ainsi que pour les loyers et les ventes immobilières.

L'obligation de notification et d'enregistrement pèse également sur les entreprises ou groupes d'entreprises qui occupent une position dominante sur le marché d'un produit, c.à.d. plus de 25% du marché de ce produit.

La notification doit comporter un certain nombre d'informations au sujet des pratiques commerciales de l'entreprise, notamment en matière de prix, marges bénéficiaires, conditions de vente, accords avec d'autres entreprises, etc...

La direction des Prix peut étendre l'obligation de notifier à d'autres entreprises.

Le gouvernement a également interdit aux entreprises d'imposer des prix de vente, des marges bénéficiaires, des rabais ou toute clause équivalente.

Des exceptions ont été accordées en ce qui concerne les exportations, les produits agricoles, les banques et assurances et les journaux notamment.

Le pouvoir de contrôle est exercé par la direction des Prix en liaison avec l'Inspection des Prix,

le Conseil des Prix,

et les Commissions locales des Prix.

Chaque année, le gouvernement présente au Parlement un rapport qui porte sur ces activités en matière de contrôle des prix et des pratiques commerciales pendant l'exercice écoulé.

Le rapport contient également une description des principales mesures et orientations que le gouvernement compte suivre pour l'année à venir.

Avant de présenter ce rapport au Parlement, le gouvernement procède à des consultations, notamment auprès des organisations syndicales.

Les mesures décrites précédemment sont d'application permanentes. Parallèlement à cela, le gouvernement peut adopter des mesures temporaires en matière de prix. Ainsi, la Norvège vit-elle depuis plusieurs années sous un régime de blocage des prix qui a été instauré par le gouvernement selon des modalités qui ont connu plusieurs modifications.

Depuis janvier 1980, les prix et les marges bénéficiaires ne peuvent être modifiés que dans des conditions précises.

Les producteurs ne sont autorisés à augmenter les prix de leurs produits que pour répercuter des hausses de prix des :

- matières premières, produits semi-finis et matériaux incorporés dans la production ou la prestation de services (ex. électricité, pétrole) à l'exclusion des bien d'équipement;
- transports et assurances-transport;
- droits de douane et taxes sur les matières premières, produits semi-finis et finis, matériaux et services.

Les méthodes de calcul des prix ne peuvent être modifiées.

Les entreprises de production de bien qui veulent procéder à une hausse de plus de 3% par rapport au prix pratiqué le 31 décembre 1979 pour répercuter les hausses mentionnées doivent notifier leur intention 1 mois à l'avance à l'Inspection des prix s'il s'agit d'une entreprise dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 5 millions de couronnes. La notification doit comporter des informations concernant les méthodes de calcul du prix du produit.

L'Inspection des prix a le pouvoir de retarder la hausse jusqu'au moment où les informations adéquates sont fournies. De plus, elle peut limiter ou refuser des hausses demandées. En ce qui concerne les services, les mêmes règles sont applicables. Toutefois, il appartient dans ce cas où l'Inspection des prix de déterminer quelles entreprises sont soumises à l'obligation de notification préalable.

Les marges bénéficiaires des distributeurs, grossistes et détaillants sont elles aussi bloquées. Par conséquent, ils doivent être en mesure de présenter leurs bases de calcul des prix lorsqu'ils modifient leur prix de vente pour répercuter les hausses appliquées par les producteurs.

Le blocage des prix instauré par le gouvernement n'est cependant pas applicable à certaines catégories de produits ou services : ex. produits agricoles, produits pétroliers, vente d'objets d'art ou d'occasion, assurances, charters, intérêts, produits et services soumis à un contrôle particulier des pouvoirs publics, produits et services dont les prix doivent être approuvés par le Parlement.

LO-Norvège estime que malgré les problèmes inhérents aux mécanismes de contrôle des prix, ce système fonctionne de façon satisfaisante, le gouvernement exerçant efficacement ses pouvoirs en la matière.

PAYS-BAS

Le cadre général de la réglementation néerlandaise en matière de prix et de contrôle des prix est déterminé par une loi de 1961.

Celle-ci donne aux pouvoirs publics le droit de réglementer les prix des services et des biens mobiliers en fonction des intérêts économiques et sociaux de la collectivité.

Le gouvernement apprécie donc lui-même l'opportunité d'user de ce droit de réglementation des prix.

Jusqu'en 1973, cette possibilité a été très rarement utilisée.

Par contre, depuis 1973, elle l'a été en permanence : des réglementations en matière de prix sont adoptées chaque année.

Conformément à la loi, elles ne s'appliquent qu'aux biens mobiliers et aux services, à l'exclusion des transactions de biens et services réalisés en bourse, marché public ou vente aux enchères.

Les mesures sont différenciées selon les produits et les services. De façon générale, elles précisent les augmentations de coûts qui peuvent être compensées par des hausses de prix ainsi que la mesure dans laquelle cette hausse peut être compensée. Ainsi il est généralement autorisé de répercuter par une hausse de prix les augmentations des prix des matières premières et des produits semi-finis qui interviennent dans la fabrication des produits ainsi que celles de prix de transports.

La proportion dans laquelle les augmentations de coûts salariaux peuvent être répercutées au niveau des prix est déterminée par référence à ces hausses salariales et aux accroissements prévisibles de la productivité de façon à ce que seule la différence entre ces deux éléments se traduise par une hausse des prix à la consommation.

En ce qui concerne la distribution, le commerce de gros et de détail, la correction autorisée en réponse aux hausses pratiquées au niveau de la production est fixée en fonction de la marge bénéficiaire.

Les organisations d'employeurs participent aux discussions sur les réglementations de prix. Toutefois, c'est le ministre de l'Economie qui prend la décision définitive.

En principe la législation sur les prix est également applicable aux tarifs pratiqués par les professions libérales. En pratique, ces tarifs sont fixés de commun accord entre les pouvoirs publics et les organisations représentatives de ces différentes professions.

Malgré ces accords, le contrôle réel des revenus de ces catégories professionnelles reste aléatoire.

En ce qui concerne le logement et en raison du problème aigu posé par l'insuffisance de logements dans certaines zones, les Pays-Bas poursuivent depuis 1945 une politique de limitation des hausses de loyers. En exécution de cette politique, le taux d'augmentation possible des loyers est fixé annuellement par les pouvoirs publics.

Le contrôle de l'application de l'ensemble des réglementations des prix relève de l'Inspection économique, qui est placée sous l'autorité du ministère de l'Economie.

Les Pays-Bas disposent également d'une législation relative à la concurrence économique. Celle-ci prévoit que les accords entre entreprises en matière de concurrence doivent être communiqués au ministère de l'Economie.

Par accords en matière de concurrence, on vise "les accords ou décisions de droit civil régissant la concurrence économique entre propriétaires d'entreprises".

Le ministre peut interdire de tels accords (ou une partie de ceux-ci). Il peut aussi les rendre obligatoires s'il considère que l'intérêt général l'exige.

Des propositions de lois ont été récemment déposées en vue d'une réglementation des cartels de prix.

La FNV ne formule pas de revendications spécifiques au regard de la législation sur la formation et le contrôle des prix. Elle considère que les possibilités d'influencer valablement à terme l'évolution des prix au moyen d'une politique des prix sont limitées lorsqu'elles ne concernent qu'un pays

comme les Pays-Bas dont l'économie "ouverte" est fortement influencée par les mouvements des prix à l'étranger. Par contre, la façon dont la politique des prix est pratiquée n'est pas exempte de critiques. La FNV reproche à cet égard au gouvernement de ne pas appliquer cette politique de prix avec suffisamment de sévérité.

REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE

La loi sur les prix de 1948 qui n'a plus été modifiée depuis 1952, constitue le fondement des pouvoirs d'intervention des pouvoirs publics en matière de prix.

Elle permet au gouvernement d'adopter les mesures nécessaires pour éviter des perturbations graves en matière de prix.

Cet arsenal de mesures comprend également le droit pour les pouvoirs publics de bloquer les prix de tous les produits et services.

En pratique toutefois les prix bloqués ne constituent que l'exception alors que le principe est celui de la libre formation des prix. Le gouvernement fédéral a d'ailleurs adopté en 1970 "des principes d'une réglementation nationale des prix compte tenu des objectifs économiques". Ce texte affirme la volonté du gouvernement de favoriser le libre jeu de l'offre et de la demande et la liberté de concurrence.

En pratique, les interventions des pouvoirs publics (fédéraux et régionaux) sont très limitées. Elles portent essentiellement sur les services publics (PTT, électricité, honoraires de notaires), certaines professions libérales (avocats, médecins, dentistes, vétérinaires, architectes) ainsi que sur les secteurs de l'agriculture et des transports. Ces deux secteurs sont régis par des dispositions particulières. En vertu de ces lois, le gouvernement intervient dans la fixation des prix et tarifs de ces secteurs.

Selon le DGB, cette intervention se fait plus dans l'intérêt des producteurs que dans celui des consommateurs.

Dans l'agriculture, cette intervention est la conséquence de l'existence du marché commun agricole et fonctionne donc par le biais des règlements C.E.E. qui couvrent environ 90% de la production agricole de la R.F.A. depuis 1971.

Dans le secteur des transports, les tarifs de la quasi-totalité des types de transports sont fixés par l'administration ou doivent recevoir l'autorisation de celle-ci.

De façon générale, les tarifs sont fixes et ne peuvent être dépassés, ni vers le haut ni vers le bas. Parfois cependant on fixe des tarifs maxima ou des tarifs minima et maxima.

La surveillance des prix du trafic routier à grande distance est particulièrement sévère. Cette surveillance relève d'une administration spéciale : "l'administration fédérale pour le trafic routier à grande distance". Les employeurs sont obligés de soumettre mensuellement à cette administration tous les documents relatifs à la surveillance des tarifs. Un certain contrôle des prix est également exercé par le biais de la législation en matière de concurrence. En vertu de cette loi, l'administration responsable en matière de cartels peut sanctionner les abus commis par les entreprises ayant une position dominante sur un marché. La fixation de prix trop élevés constitue un exemple d'abus. Le résultat de l'intervention fondée sur la surveillance des abus de puissance dominante et de limitation de la concurrence reste dans l'ensemble assez modeste.

Un exemple typique d'échec est l'enquête menée par l'administration fédérale des cartels sur la formation des prix des entreprises pétrolières pendant la crise du pétrole. Parallèlement à la hausse des produits pétroliers par les pays producteurs, les entreprises pétrolières ont réussi à imposer des hausses de prix sensibles en réduisant l'offre et en répercutant la hausse sur les prix de vente.

Il en a été de même dans le cas des industries pharmaceutiques. L'administration des cartels avait considéré comme abusifs les prix demandés par la firme Merck pour les préparations à base de vitamines B12 et a demandé une diminution des prix de 60 à 70%. Sur plainte de la firme Merck, les tribunaux de Berlin ont, tout en confirmant la décision de principe de l'administration des cartels, ramené la réduction des prix de 34% à 60% des prix initiaux.

En pratique, les procédures prévues par la loi sur les abus de puissance dominante ont échoué sur deux points :

- preuve de la position dominante sur le marché;
- preuve que le prix demandé était effectivement abusif dans le sens des dispositions légales ou de leur interprétation.

SUEDE

Le loi de 1956 sur le contrôle général des prix, qui est la loi de base en la matière, constate que dans de nombreuses situations le principe de libre concurrence est battu en brèche et ne permet pas une régulation adéquate des prix de sorte que la collectivité doit disposer des moyens adéquats pour intervenir rapidement selon les circonstances et assurer le développement de mécanismes de prix plus efficaces.

Cette loi a été amendée en 1973 pour donner aux pouvoirs publics des moyens d'intervention supplémentaires. Ces moyens portent sur les trois aspects suivants

- surveillance et contrôle des prix;
- garantie d'une libre concurrence effective;
- information des consommateurs en matière de prix.

Le SPK (Office national suédois pour les prix et les cartels) est l'autorité administrative compétente en matière de surveillance des prix. Il agit en fonction des principes fixés par le gouvernement et couvre l'ensemble des produits et services à l'exception des banques et assurances qui sont soumises au contrôle d'autres administrations.

Le SPK a pour mission de réunir des informations, de procéder à des enquêtes et d'informer le gouvernement et le public sur l'évolution des prix et marges bénéficiaires.

Pour cela, une procédure de notification obligatoire des hausses de prix a été instaurée. En pratique, elle ne s'impose pas à toutes les entreprises, mais uniquement à celles qui occupent une place importante sur un marché déterminé.

Il s'agit en fait de + 900 entreprises productrices de biens et + 1600 entreprises de services qui représentent environ 80% du marché.

Le SPK complète ces informations par des enquêtes qu'il décide de sa propre initiative. Il enquête et discute avec les entreprises des justifications des hausses.

Lorsque le SPK constate un danger de hausse importante, il le notifie au gouvernement qui a le pouvoir d'adopter les mesures appropriées dont l'exécution et l'application sont surveillées par le SPK, qui peut sanctionner les entreprises qui ne respectent pas les dispositions réglementaires.

En vertu de la loi, le gouvernement peut adopter des mesures de contrôle pour une durée d'un an, le Parlement devant approuver la mesure dans un délai d'un mois. A l'expiration de l'année, le gouvernement peut reconduire la mesure.

Le gouvernement peut adopter 4 types de mesures :

- un gel des prix : cela signifie qu'un vendeur ne peut pratiquer des prix supérieurs à ceux qu'il pratiquait à une date déterminée sans la permission du SPK. Il s'agit d'une mesure individuelle concernant la relation d'un vendeur avec ses clients. Un tel gel est applicable pendant 6 mois et peut être renouvelé pour une nouvelle période de 6 mois en vertu de la décision de base;
- un prix maximum : à l'inverse du gel des prix, il s'agit d'un blocage de prix qui s'applique à tous les vendeurs d'un produit ou service déterminé;
- l'obligation de notification préalable : dans ce cas, une hausse de prix ne peut être appliquée sans l'accord du SPK qu'après le respect d'un délai de un mois à partir de la notification au SPK de l'intention de hausse et des justifications de celle-ci;
- l'engagement de prix : si un vendeur s'est engagé envers le SPK à ne pas dépasser un prix déterminé, il ne peut renier cet engagement qu'avec l'accord du SPK.

Le gouvernement a fait un usage intensif de ces différents moyens dans les années 70.

Ainsi depuis 1973, il a imposé un gel des prix de plusieurs produits de base tels que le lait, le fromage, la viande et le porc en échange de subsides à la production.

Des gels temporaires ont été imposés pour les aliments surgelés (1976), le pain (à partir de 1974), les matériaux de construction (1974, 1975, 1978), les transports routiers, etc..

Des prix maxima ont été adoptés pour les produits pétroliers (1974, 1975), les pommes de terre (1976), etc..

Des mesures de plus courte durée ont été prises en ce qui concerne d'autres produits.

Pour illustrer l'importance des mesures déployées, on peut noter qu'en mars 1978, environ 75% des produits et services de consommation privée étaient soumis à l'obligation de notification préalable ou au gel des prix. Cette proportion est tombée à 60% en octobre 1978, la plupart des mesures étant prises pour des périodes relativement brèves pour faire face à des situations "de crise".

En matière de concurrence, il existe une loi sur la concurrence et les pratiques restrictives de concurrence. Ces pratiques peuvent être sanctionnées par la juridiction commerciale (Market Court) et donner lieu à l'arbitrage de l'Ombudsman.

De plus, le SPK procède à des enquêtes sur l'état de la concurrence sur les marchés de produits déterminés et peut faire sanctionner les abus. De plus, il assure la tenue d'un registre dans lequel doivent être inscrits toutes les ententes, tous les cartels, toutes les entreprises d'une certaine dimension ainsi que tous les accords restreignant la concurrence et le commerce.

Les organisations syndicales ne sont pas impliquées dans les tâches journalières de contrôle des prix, mais elles sont représentées dans le Conseil d'administration du SPK. De plus, elles agissent par voie de contacts directs avec le gouvernement auquel elles exposent leurs positions et revendications.

Pour LO-Suède, le système réglementaire et l'organisation administrative de contrôle des prix renferment tous les éléments techniques nécessaires à la réalisation d'un contrôle effectif des prix. Les différents mécanismes prévus par la loi permettent d'intervenir de façon adaptée à chaque situation particulière.

En pratique toutefois, l'efficacité de ce contrôle dépend exclusivement du gouvernement et de sa volonté d'adopter les mesures nécessaires. En d'autres termes, celui-ci dispose de tous les moyens requis pour freiner les hausses de prix, encore faut-il qu'il ait la volonté politique de le faire et d'utiliser ces moyens.

Pour TCO, l'actuel système de contrôle des prix ne signifie pas que les hausses de prix à long terme seront sensiblement moins importantes. Cependant, à court terme, cela peut empêcher des hausses injustifiées. Si les prix du marché mondial varient de façon importante, un contrôle des prix peut permettre d'éviter le maintien d'un niveau de prix trop élevé.

Le système peut cependant entraver des baisses de prix à long terme.

TCO demande que les consommateurs soient plus activement impliqués dans le contrôle des prix que ce n'est le cas à présent. Cela nécessiterait aussi l'application plus généralisée de prix maxima.

De 1973 à 1978, le gouvernement suisse a exercé un contrôle des prix. Les consommateurs pouvaient signaler à l'administration compétente pour les prix les augmentations de prix qu'ils jugeaient excessives. L'administration chargée du contrôle des prix pouvait alors intervenir et limiter ou interdire les hausses considérées comme injustifiées. Ces mesures ont été limitées dans le temps et ce contrôle des prix, très populaire, a été supprimé à la fin de 1978 contre l'avis des organisations syndicales.

Depuis 1978, il existe un contrôle limité exercé par une administration fédérale chargée de surveiller son application. Il se fonde sur la loi du 21 décembre 1960 sur les "prix protégés des marchandises". Cette réglementation concerne essentiellement les produits agricoles (lait, viande, fruits, légumes, oeufs, etc..). La formation des prix de ces produits est soumis à des mesures de contrôle administratif. Les pouvoirs publics exercent donc une surveillance et un contrôle des prix de ces produits et ont la possibilité de fixer des prix et marges bénéficiaires maxima pour ces produits.

De plus, il existe des dispositions spéciales en ce qui concerne les loyers, qui sanctionnent les abus dans ce domaine de façon précise puisque la loi détermine les taux d'augmentation qui sont considérés comme abusifs.

Tout locataire peut s'opposer à un abus en matière de loyer en déposant une plainte auprès d'un bureau d'arbitrage dans lesquelles les organisations de locataires et de propriétaires sont paritairement représentées.

A l'initiative de l'USS, il existe également des conventions ou contrats-cadres de location qui peuvent être déclarés obligatoires.

L'U.S.S. est représentée au sein de la Commission fédérale de contrôle des prix (de même qu'elle était représentée dans le comité de surveillance des prix de 1973 à 1978) ainsi que dans les différentes commissions agricoles qui exercent une fonction consultative auprès du gouvernement, notamment en matière de hausses de prix agricoles, qui sont fixés et garantis par le gouvernement.

Pour le reste, la formation des prix est libre en Suisse. Les entreprises sont libres de fixer à leur guise les prix de leurs produits et services.

L'U.S.S. constate que les syndicats n'ont pratiquement aucune influence sur la formation des prix dans l'entreprise, d'autant qu'il n'existe aucun système de cogestion au niveau de l'entreprise, à l'exception des entreprises d'Etat, comme les chemins de fer fédéraux et les P.T.T.

Par ailleurs, il existe en Suisse une législation sur les cartels (ententes) : elle n'interdit pas les cartels, mais a pour but d'empêcher les abus et de laisser se développer la libre concurrence.

La commission des cartels est responsable de l'application de cette législation et dispose à cet effet d'un secrétariat administratif. Les syndicats sont minoritairement représentés dans cette administration.

Une révision de cette loi est en préparation et l'U.S.S. demande à cette occasion un renforcement des dispositions existantes. Elle s'oppose, par contre, à toute tentative de subordonner à la législation sur les cartels les conventions collectives, ce qui aboutirait à une subordination de ces conventions collectives à cette commission et indirectement à un contrôle de l'activité syndicale.

De toute façon, les situations du marché de l'emploi et du marché de biens et services sont tellement différentes qu'une telle subordination est inconcevable.

L'U.S.S. condamne donc la situation actuelle et demande un renforcement des dispositions en matière de libre concurrence et une meilleure protection des consommateurs.

Elle demande aussi une surveillance générale et efficace des prix. Le projet de nouveau programme de travail de l'U.S.E. précisait d'ailleurs que l'U.S.S. "revendique une surveillance efficace des prix. Pour la protection des consommateurs et pour empêcher des prix non justifiés, la surveillance des prix est particulièrement nécessaire dans les domaines où la concurrence joue peu ou pas du tout, de sorte que les entreprises peuvent abuser de leur position dominante sur le marché."

C. REMARQUES DE SYNTHÈSE

L'examen des situations nationales révèle une disparité relativement importante des régimes réglementant les prix en Europe occidentale.

On peut cependant constater que toutes les mesures s'inscrivent dans deux catégories principales :

- intervention directe en matière de prix;
- garanties du maintien de la liberté de concurrence.

1) Protection de la liberté de concurrence -----

Les systèmes économiques d'Europe occidentale sont tous d'essence libérale de sorte qu'ils ont été établis sur la base du principe du libre jeu de l'offre et de la demande, de la liberté de concurrence, de la liberté de production et de commerce et, par conséquent, de la liberté d'achat et de consommation.

Ces principes de liberté de marché qui sont à l'origine des systèmes économiques occidentaux ont été au fil du temps battus en brèche par de nombreuses situations ou pratiques d'agents économiques, de sorte que très souvent ces libertés étaient devenues illusoire et la concurrence limitée de fait aux dépens des intérêts des consommateurs qui avaient, en matière de prix, à supporter des hausses de prix injustifiées.

Il s'agissait :

- d'accords entre entreprises visant à se répartir géographiquement le marché de certains produits ou services;
- d'accords sur des prix de vente, des marges bénéficiaires;
- d'obligations imposées aux revendeurs relatives aux prix à pratiquer sous peine de refus de livraison;
- d'entreprises abusant de leur situation dominante sur le marché d'un produit et fixant des conditions de vente de façon arbitraire;
- de toutes sortes d'accords et de pratiques commerciales restreignant en fait la libre concurrence.

Progressivement, la plupart des Etats sont intervenus dans ces domaines et ont adopté des législations sanctionnant ou limitant :

- les accords, ententes ou cartels entravant la libre concurrence;
- les abus de position dominante;
- les pratiques commerciales restrictives.

Des dispositions en ce sens ont d'ailleurs également été prises au niveau de la Communauté européenne. Le Traité de Rome du 25 mars 1957 instituant la C.E.E. dispose en effet que :

"Article 85.

1. Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à :
 - a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction;
 - b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements;
 - c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement;
 - d) appliquer, à l'égard des partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;
 - e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.
2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

3. Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables :
- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises;
 - à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises, et
 - à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans
 - a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs;
 - b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

Article 86

Est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre Etats membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci. Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à :

- a) imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables;
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs;
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats."

Ces textes ne concernent que les accords, décisions ou pratiques susceptibles d'affecter le commerce entre Etats. Au niveau des pays d'Europe occidentale, des dispositions réglementaires existent dans la plupart des cas. Elles ont été mentionnées dans l'examen des situations. On peut rappeler quelques exemples à ce sujet :

- l'interdiction faite aux producteurs d'imposer des prix de revente aux intermédiaires commerciaux successifs;
- l'interdiction de principe des pratiques commerciales restrictives à moins qu'elles ne présentent un intérêt pour la collectivité (mesure parfois accompagnée d'une obligation d'enregistrement de tels accords auprès des pouvoirs publics : ex. : Royaume-Uni, Norvège, Pays-Bas);
- l'instauration d'un système de surveillance des entreprises qui ont une position dominante sur le marché d'un produit, etc..

L'efficacité de ces législations varie d'un pays à l'autre et dépend en fait de la volonté politique des gouvernements de les faire appliquer réellement notamment en dotant leurs administrations des moyens suffisants pour enquêter auprès des entreprises, sanctionner les situations illégales et faire exécuter ces sanctions.

Un certain nombre d'organisations syndicales critiquent d'ailleurs la carence des pouvoirs publics dans ce domaine. Il s'agit notamment de l'UGT en Espagne, de la CGT-FO en France, du TUC au Royaume-Uni et, dans une certaine mesure, l'USS en Suisse et le DGB en République fédérale d'Allemagne. Dans d'autres pays, par contre, le jugement est plus positif, notamment dans les pays nordiques.

Dans certains pays, ces législations en matière de concurrence constituent l'essentiel de la réglementation des prix dans la mesure où le contrôle direct des prix est limité à un nombre très restreint de produits et de services : ex.: France, Royaume-Uni, République fédérale d'Allemagne, Suisse.

Dans ces cas, les carences éventuelles dans l'application de ces législations sont particulièrement dommageables pour les consommateurs, qui se retrouvent sans protection face aux pratiques arbitraires des producteurs et distributeurs.

Dans les pays où il existe, au contraire, des possibilités prévues par la loi d'intervenir directement sur les prix pratiqués, de telles lacunes peuvent être corrigées par d'autres moyens. L'existence simultanée de règles relatives à la concurrence et d'un contrôle direct des prix explique d'ailleurs parfois que les mesures en matière de concurrence aient été moins développées, étant donné que les organisations représentatives des travailleurs et des consommateurs concentraient leurs revendications et actions sur les mesures de contrôle direct (ex. Belgique, Luxembourg, Autriche, Italie, notamment).

2) Intervention directe au niveau des prix

Les législations des prix actuelles ou encore en vigueur dans un passé proche (France, Grande-Bretagne, Grèce, Suisse) trouvent leurs origines soit dans la période de l'immédiat après-guerre soit dans celle de la crise des années 70.

Dans les deux circonstances, elles avaient pour objet de limiter les conséquences de l'inflation pour les consommateurs et de restreindre autant que possible les hausses de prix.

Dans l'immédiat après-guerre, elles étaient également liées à la nécessité d'approvisionnement de l'ensemble de la population en produits et services indispensables.

Il s'agissait donc de situations dans lesquelles il apparaissait clairement que les simples lois du marché et de la liberté de concurrence ne suffisaient plus pour protéger les intérêts des consommateurs contre des hausses élevées, trop élevées ou injustifiées de prix.

Les pouvoirs publics se sont alors dotés de moyens d'intervention contraignants leur permettant d'agir plus directement sur les prix et d'en contrôler de plus près l'évolution.

Il en résulte qu'il n'existe en fait pas de pays où aucun produit ou service ne fait l'objet d'une forme de contrôle ou de surveillance de prix par les pouvoirs publics.

Dans tous les pays, en effet, les pouvoirs publics exercent

un contrôle sur les prix de certains produits ou services (ex.: services publics tels que soins de santé, transports en commun, P.T.T. ou autres).

De même dans la C.E.E., les prix des produits agricoles sont réglementés par des dispositions communautaires.

Néanmoins, dans plusieurs pays, le contrôle reste l'exception limitée à quelques produits ou services isolés par rapport au principe général de liberté des prix. Il en est ainsi en France, au Royaume-Uni, en République fédérale d'Allemagne et en Suisse notamment.

Dans d'autres pays, si la garantie de la libre concurrence reste l'axe central de la politique des prix, les gouvernements ont adopté des mesures de contrôle direct à la suite de la crise des années 70 de sorte qu'un nombre important de produits et services de base est soumis à diverses formes de contrôle, fut-il en principe temporaire dans certains cas.

C'est le cas notamment des pays nordiques et des Pays-Bas.

Dans plusieurs pays, les produits de base font l'objet d'un contrôle direct des prix : Italie, Irlande, Espagne.

Le principe d'un contrôle généralisé des prix des produits et services est appliqué en Belgique, Autriche, Malte et Luxembourg. La nature du contrôle exercé varie également d'un pays à l'autre, allant de la simple obligation de communication d'informations à la fixation de prix maxima par les pouvoirs publics. Les principaux modes de contrôle pratiqués en Europe occidentale sont en effet les suivants :

- obligation de communiquer périodiquement des informations concernant les prix pratiqués (régime des prix "surveillés" en Italie qui concerne 21% des produits et services);
- obligation de déclaration préalable de toute intention de procéder à une hausse de prix : cette obligation existe dans la plupart des pays où les pouvoirs publics exercent un contrôle des prix, mais les conséquences de cette déclaration varient selon les pays puisque dans certains d'entre eux la déclaration préalable n'entraîne d'intervention gouvernementale qu'en cas de hausses abusives (régime des prix communiqués en Espagne, dans certains cas en Suède),

alors que dans d'autres elle peut être suivie d'une négociation avec les pouvoirs publics qui peuvent bloquer temporairement un prix si les entreprises demanderessees n'acceptent pas la hausse proposée en réponse par les pouvoirs publics (Belgique). Dans d'autres pays encore, les pouvoirs publics décident, à la suite de la déclaration préalable, s'ils autorisent ou non la hausse (régime des prix autorisés en Espagne, pour les produits essentiels en Irlande, pour les produits et services surveillés en Italie, au Luxembourg et aux Pays-Bas);

- surveillance des prix permettant d'interdire éventuellement les hausses jugées abusives (Danemark);
- blocage temporaire et individualisé des prix (entreprise par entreprise) (en Suède);
- blocage temporaire plus ou moins généralisé avec exceptions permettant de procéder à des hausses pour répercuter des augmentations de coûts (ex. : matières premières, transports, parfois salaires) (Danemark, Norvège, Pays-Bas);
- fixation des prix maxima par les pouvoirs publics de façon temporaire (Suède, Norvège) ou permanente (Malte);
- fixation des prix par accord entre interlocuteurs sociaux à la suite d'une demande de l'entreprise (Autriche).

A ce bref rappel du contenu de l'examen pays par pays, il convient d'ajouter que dans plusieurs pays le contrôle des prix est accompagné d'un contrôle des marges bénéficiaires, destiné à éviter que certains intermédiaires ne profitent de certaines hausses de prix à la production pour accroître leurs marges bénéficiaires et ne remettent ainsi en cause le but même du contrôle des prix, qui est de freiner l'inflation et tempérer la hausse des prix à la consommation.

Des jugements portés par les organisations syndicales, il est difficile de dire laquelle ou lesquelles de ces méthodes de contrôle sont les plus efficaces. En effet, des mécanismes équivalents sont évalués de façon différente selon les pays. Ces écarts s'expliquent notamment par le fait que l'importance des moyens d'action et de contrôle mis à la disposition des administrations chargées du contrôle des prix varie également

d'un pays à l'autre, ce qui influence fortement l'efficacité de ces systèmes et annihile presque complètement dans certains pays les intentions du législateur.

La mesure dans laquelle les organisations syndicales sont associées à l'organisation et à l'exercice de ce contrôle diffère également d'un pays à l'autre. On peut citer la France et la Belgique comme exemples de situations extrêmes. En France, les organisations syndicales ne sont associées en aucune manière au contrôle des prix par les pouvoirs publics alors qu'en Belgique, les organisations syndicales sont représentées dans la Commission pour la Régulation des Prix qui donne un avis sur toutes les déclarations préalables de hausse.

L'examen des prises de position des organisations syndicales permet cependant de relever des convergences dans l'analyse que celles-ci font des mécanismes de régulation des prix.

3) Positions syndicales

Les organisations syndicales dans leur ensemble considèrent que la liberté de concurrence telle qu'elle est conçue dans les théories libérales est un leurre dans la mesure où le jeu de la libre concurrence est limité et entravé par de nombreux accords et ententes entre entreprises qui sont dans la grande majorité des cas tenus secrets, échappant donc à toute surveillance, et ne peuvent donc pas être sanctionnés avec l'efficacité nécessaire lorsqu'ils sont préjudiciables aux intérêts des travailleurs et consommateurs. Les organisations syndicales sont donc toutes favorables à une certaine forme de contrôle des pouvoirs publics dans ce domaine.

Les revendications formulées à ce sujet s'inscrivent d'ailleurs dans le cadre des exigences syndicales en matière de démocratisation de l'économie, de communication d'informations relatives à la gestion des entreprises et notamment à l'évolution des coûts de production, des gains de productivité et des bénéfices réalisés.

Tout contrôle des prix, quelle que soit sa forme, suppose au préalable que soient rendues disponibles certaines informations ayant trait à la formation des prix.

La communication de telles informations est indispensable au fonctionnement de tout système ayant pour but la pratique de prix équitables pour le consommateur.

C'est la raison pour laquelle les organisations syndicales sont favorables à la déclaration préalable à toute hausse de prix accompagnée de documents justifiant la nécessité de la hausse.

En ce qui concerne les méthodes de contrôle des prix, on peut constater que les organisations syndicales estiment que les dispositions législatives et réglementaires relatives au contrôle des pratiques commerciales restrictives et des abus de puissance dominante sont à elles seules insuffisantes et doivent donc être complétées par d'autres mécanismes d'intervention permettant aux pouvoirs publics de contrôler et d'influencer plus directement les prix à la consommation. Ces mécanismes pourraient avoir la forme :

- d'une combinaison de plusieurs moyens : gel temporaire individualisé ou généralisé, prix maximum, etc.. (tels qu'ils existent en Suède et Norvège avec l'appui de LO-Suède, TCO et LO-Norvège);
- d'un système de contrôle assorti d'une nécessaire autorisation préalable (LO-Danemark, U.G.T., ICTU, ÖGB-L), d'une possibilité pour les pouvoirs publics de retarder ou de limiter les hausses (CFDT, CGT-FO, TUC, FGTB, FNV, USS), d'un droit pour les pouvoirs publics de fixer eux-mêmes les niveaux de prix (CGIL, GWU) ou d'une détermination des prix par un organisme paritaire (ÖGB)

Pour les organisations syndicales, l'efficacité des mécanismes de contrôle des prix suppose également que :

- les circuits de commercialisation et de distribution fassent l'objet d'une surveillance réelle permettant d'éliminer les abus et les intermédiaires inutiles;
- les administrations chargées de ce contrôle soient réellement dotées des moyens d'intervention, d'enquête et de contrôle suffisants et soutenues dans leur action par une volonté politique réelle des pouvoirs publics de procéder à un tel contrôle, ce qui n'est pas le cas dans tous les pays actuellement;
- les parties concernées soient impliquées dans l'exercice de ce contrôle et puissent donc exprimer leur avis en la matière : il s'agit là non seulement des entreprises, mais également des organisations syndicales en tant que défenderesses du pouvoir d'achat des travailleurs.

Il reste évident pour les organisations syndicales que le contrôle des prix n'est pas le seul moyen de lutter contre l'inflation, mais qu'il constitue à ce sujet un élément d'importance non négligeable à côté d'autres, ainsi que le souligne le programme d'action de la C.E.S. :

"dans le cadre d'une planification économique, il faudrait plutôt s'attaquer à l'inflation en :

- renforçant la politique de concurrence et anti-monopole au niveau national et au niveau européen;
- introduisant et coordonnant des systèmes de surveillance des prix, également au niveau européen;
- négociant des accords mondiaux sur les produits de base et en établissant des stocks-tampon pour assurer des prix plus justes et plus stables;
- réformant les politiques des prix agricoles;
- réformant les systèmes monétaires européen et international, afin de réduire l'inflation résultant des modifications des taux de change et l'excès de liquidités internationales;
- accroissant la production et réduisant ainsi les coûts unitaires;
- supprimant les goulets d'étranglement par des mesures sélectives du marché de l'emploi, industrielles et régionales;

- luttant pour une plus grande égalité des revenus et des richesses, afin de constituer la base d'un meilleur consensus social."

A l'image du programme d'action de la C.E.S., plusieurs organisations syndicales ont souligné le fait que l'efficacité des systèmes nationaux de contrôle des prix est limitée par des éléments de nature internationale qui obligent les autorités nationales à autoriser des hausses de prix répercutant des augmentations intervenues dans d'autres pays et influençant le prix des produits faisant l'objet d'un commerce international. Le contrôle national des prix constitue un instrument peu efficace par rapport aux produits importés. C'est ce constat qui conduit la C.E.S. et ses organisations affiliées à demander une coordination au niveau européen des mécanismes de surveillance des prix.

Pour le mouvement syndical, l'action en matière de prix s'inscrit dans le cadre plus global de la défense du pouvoir d'achat dont le second volet important est la politique salariale.

Le chapitre suivant a pour objet de décrire brièvement les stratégies des organisations syndicales en matière de salaires en vue de défendre le pouvoir d'achat des travailleurs et le lien qu'elles établissent éventuellement avec leur action en matière de prix.

CHAPITRE III : POLITIQUE DES SALAIRES ET EVOLUTION DES PRIX

La défense et la promotion du pouvoir d'achat des travailleurs et de leurs familles implique en réalité des actions sur une multiplicité de facteurs qui déterminent ce pouvoir d'achat. Il s'agit non seulement de combattre l'inflation et de limiter les hausses de prix, mais également de garantir une certaine évolution des salaires et des prestations sociales (ex. : pensions de retraite, allocations familiales, allocations de chômage, pensions d'invalidité, indemnisation des soins de santé et des incapacités professionnelles, etc..). Le pouvoir d'achat est également fonction des prélèvements effectués sur les salaires de façon directe (impôts directs et cotisations sociales) et indirecte (T.V.A. et autres impôts indirects).

Pour un certain nombre de personnes, il faut prendre en considération les revenus du travail, mais aussi d'autres sources de revenus. D'autres facteurs pourraient encore être ajoutés à ceux qui viennent d'être mentionnés.

La lutte pour la sauvegarde du pouvoir d'achat est également directement liée aux problèmes de la réduction des inégalités de revenus et de salaires et de la garantie d'un salaire ou revenu minimum à chaque individu. Cette problématique est donc complexe et il ne s'agira pas dans ce chapitre de la développer de façon complète et exhaustive. Ce thème fera d'ailleurs l'objet d'une étude distincte de l'Institut syndical européen.

L'intention de ce chapitre est de présenter quelques indications sur la façon dont les hausses de prix sont répercutées au niveau des salaires et sur les revendications formulées par les organisations syndicales sur ce point.

Selon les pays, il existe des systèmes plus ou moins automatiques d'indexation des salaires, alors que dans d'autres l'évolution des prix est un facteur pris en considération dans les négociations salariales, mais ne constitue pas le fondement unique de ces négociations.

Le bref examen par pays qui suit a été établi sur base des informations fournies par les organisations affiliées à la C.E.S. dans le cadre de cette étude sur les prix et celles contenues dans les rapports de l'I.S.E. sur les "Négociations collectives en Europe occidentale".

AUTRICHE

Les négociations salariales sont fortement centralisées dans ce pays. Les augmentations salariales sont déterminées lors de négociations de façon à répercuter le plus exactement possible l'évolution du coût de la vie et à obtenir des augmentations similaires dans tous les secteurs d'activité. Il n'existe en effet pas en Autriche de système d'indexation automatique des salaires. Toutefois, selon l'ÖGB, des améliorations restent possibles sur ce dernier point. L'ÖGB demande en conséquence une information plus grande encore, sans distinction entre "secteurs protégés et non protégés" ainsi qu'un relèvement des bas salaires.

BELGIQUE

La base de l'évolution des salaires est une indexation généralisée des rémunérations et allocations sociales, qui permet de sauvegarder le pouvoir d'achat selon la FGTB, qui est très attachée "au triangle prix - indice - salaires". Ce système d'indexation généralisée a pour conséquence de maintenir globalement le pouvoir d'achat sans conflit, sans anticipation inflatoire. Il implique l'élaboration et le contrôle permanent d'un bon "indice des prix à la consommation" régulièrement revu et adapté sur base d'enquêtes sur les budgets des ménages. Ce système doit être complété par des adaptations périodiques des barèmes fiscaux, de manière à ne pas reprendre aux revenus modestes et moyens ce que l'indexation leur a accordé.

Les négociations collectives portent dès lors sur des augmentations du pouvoir d'achat, au-delà du maintien de celui-ci. Pour la F.G.T.B., ce système est l'un des acquis les plus importants de la lutte syndicale.

"Il oblige les pouvoirs publics à se préoccuper du niveau des prix et modère les appétits des entreprises en matière de prix."

Pour la C.S.C. également, le maintien du pouvoir d'achat des travailleurs nécessite la conservation des mécanismes d'indexation des salaires que veulent remettre en cause les employeurs, certains partis politiques ainsi que certains milieux gouvernementaux.

Elle tient à la conjugaison d'une indexation automatique des salaires et d'une stricte réglementation des prix.

DANEMARK

Depuis 1939, l'indexation automatique des salaires en fonction du coût de la vie fait partie intégrante du système de négociations collectives au Danemark.

Ce système a été accepté par les employeurs et les organisations syndicales.

L'évolution des salaires est donc liée à celle d'un indice de référence ("wage-regulating price index") qui est publié trimestriellement et qui constitue une moyenne des trois indices mensuels du trimestre considéré. (La différence entre l'indice mensuel et l'indice des prix de détail a été expliquée dans le chapitre I).

En vertu des conventions collectives, les salaires sont ajustés deux fois par an, le 1er mars et le 1er septembre sur base des indices de janvier et juillet.

Cet ajustement tient compte de la hausse de l'indice : chaque hausse de 3 points de l'indice donne lieu au paiement d'une "part de supplément de coût de la vie".

L'importance de cette compensation est régulièrement renégociée par les interlocuteurs sociaux. La dernière renégociation a eu lieu en janvier 1980. La compensation pour chaque hausse de 3 points de l'indice a été fixée à 0,9 couronnes par heure. Cette compensation est la même pour tous les salariés couverts par les conventions collectives. Cela implique que les bas salaires reçoivent comparativement une meilleure compensation.

Actuellement, les corrections permettent de compenser 85% des hausses des prix pour les bas salaires, alors que la compensation moyenne pour l'ensemble des salariés est de 65%.

Ce mécanisme fait l'objet de critiques répétées depuis les années 60 de la part des employeurs à l'occasion de chaque renouvellement des conventions collectives.

Cette controverse s'est développée en raison de plusieurs facteurs. A l'occasion des dévaluations intervenues au cours des 15 dernières années au Danemark, il s'est posé la question de savoir si une dévaluation et donc une détérioration des termes d'échange devrait donner lieu à compensation.

Ce principe n'a pas été généralement accepté dans le mouvement syndical danois, selon LO, notamment parce que certains secteurs ont retiré des avantages de ces dévaluations au niveau des revenus. Lors de la dernière dévaluation, les organisations syndicales ont accepté que la hausse des produits importés ne soit pas compensée par le biais du mécanisme de l'indexation.

Les hausses répétées des prix des produits pétroliers ont posé le problème du déficit de la balance des paiements qui est supporté par toute la collectivité, ce qui a conduit à l'exclusion des produits énergétiques de la liste des éléments de référence de l'indice.

Indépendamment de ce système d'indexation automatique des salaires, des négociations ont lieu sur les salaires au niveau national et sectoriel ainsi qu'au niveau des entreprises. Les négociations au niveau des entreprises jouent un rôle de plus en plus important pour plusieurs raisons :

- depuis la crise, peu d'augmentations ont été obtenues au niveau central;
- le système d'indexation ne permet qu'une compensation partielle des hausses de prix;
- la suspension temporaire de cette indexation de septembre 1977 à septembre 1979.

LO-Danemark est attachée à ce principe d'indexation automatique en raison de la solidarité qu'il crée entre travailleurs tant du secteur public que du secteur privé.

ESPAGNE

Dans ce pays, il n'existe pas de système légal d'indexation des salaires. L'U.G.T. revendique l'instauration d'un tel système de révisions automatiques des salaires en vue de maintenir le pouvoir d'achat. Cette revendication est systématiquement formulée depuis 1977. Ce système permettrait de déterminer en fonction des données existantes (au niveau gouvernemental et syndical) une augmentation permettant de garantir le pouvoir d'achat des travailleurs sans provoquer de tensions inflationnistes.

En 1978 et 1979, le gouvernement a fixé unilatéralement des plafonds de hausses salariales nettement inférieures aux augmentations de prix.

Ainsi, en 1979, alors que les organisations syndicales revendiquaient des augmentations de 16%, le gouvernement a maintenu le plafond à 14%. La réalité a confirmé les prévisions syndicales dans la mesure où l'indice des prix à la consommation a atteint 15,6% et que par la signature de l'accord-cadre interconfédéral entre la CEOE (organisation des employeurs) et l'UGT, l'augmentation devait se situer entre 13 et 16% en raison de l'inflation.

En 1980, l'accord interconfédéral signé entre la CEOE et plusieurs organisations syndicales dont l'UGT a prévu que "Si l'indice des prix à la consommation enregistre une hausse de plus de 6,75% au 30 juin 1980, les effets de la consommation intérieure en pétrole n'étant pas pris en considération, une révision des salaires devra intervenir sur base de cette hausse.

Cette révision sera appliquée à partir du 1er janvier 1980." Une clause semblable figure dans 78,5% des accords signés par l'UGT.

L'UGT a pour objectif de maintenir le pouvoir d'achat sans provoquer d'inflation. En outre, il existe encore des secteurs où les salaires restent inférieurs à ce que devrait être un salaire décent. Pour cette raison, l'UGT s'efforce d'obtenir un salaire minimum correspondant aux nécessités actuelles.

FRANCE

Il n'existe pas en France de système généralisé d'indexation des salaires. Les salaires font l'objet de conventions collectives selon les cas par entreprises, par branches industrielles, dans la fonction publique et dans les entreprises du secteur nationalisé.

En pratique, ces conventions et accords prévoient très fréquemment des mécanismes d'indexation des salaires ou de référence à des indices pour le réajustement des salaires. Les organisations syndicales essaient de faire appliquer des mécanismes d'ajustement des salaires en fonction de systèmes de moyennes calculées sur base non seulement de l'indice officiel, mais aussi sur différents indices syndicaux. Depuis plusieurs années, les accords déjà conclus sur ces systèmes d'indexation sont unilatéralement remis en cause par les employeurs.

Pour la CGT-FO, la négociation collective demeure actuellement le seul moyen efficace d'assurer une politique salariale permettant de garantir le pouvoir d'achat et même de le faire progresser. Jusqu'à présent, le maintien du pouvoir d'achat a pu être garanti pour la plupart des salariés des secteurs public et privé, et notamment des bas salaires. Seuls les salaires des cadres dirigeants n'ont sans doute pas suivi entièrement l'inflation.

Les revendications salariales de la CFDT portent avant tout sur les bas salaires et la hiérarchie des salaires.

C'est pourquoi la CFDT assortit ses revendications salariales d'autres mesures qui devraient limiter les effets induits d'une forte augmentation des bas salaires. Ces mesures portent sur le resserrement de la hiérarchie salariale, sur le contrôle des prix par les travailleurs au niveau de l'entreprise, sur la redistribution des gains de productivité entre les revenus du capital et les revenus du travail, sur une réforme de la fiscalité et des cotisations sociales, sur une réforme du mode de fixation des marges, sur la pénalisation des secteurs archaïques qui absorbent une part importante de la valeur ajoutée.

GRANDE-BRETAGNE

On ne trouve que quelques exemples isolés de conventions collectives fixant des systèmes d'indexation des salaires en fonction de l'évolution du coût de la vie : il en est ainsi dans les secteurs des assurances et de la chaussure. La liberté de négociation sans cadre préétabli reste donc la règle.

Les revendications syndicales en matière de salaires aux différents niveaux de négociation sont établies en fonction d'une variété de facteurs tels que :

- le taux d'inflation depuis l'accord précédent (souvent 1 an) et les perspectives futures à ce sujet;
- les différences et écarts antérieurs existant éventuellement par rapport aux salaires octroyés dans d'autres branches pour des fonctions équivalentes;
- le constat des résultats de l'entreprise (en particulier en ce qui concerne sa rentabilité et ses bénéfices existants, mais aussi tels qu'ils sont prévisibles pour l'avenir).

Si les conséquences de ces revendications sur les prix sont prises en considération, l'objectif principal dans les négociations reste d'obtenir un accord protégeant ou renforçant le niveau de vie réel des travailleurs.

Le T.U.C. a reconnu que les négociations collectives n'ont eu que rarement trait aux décisions des entreprises en matière de prix, d'investissements ou de développement des activités de production de l'entreprise.

Le T.U.C. et ses organisations affiliées ont cependant tenté d'agir dans ce sens et ont co-signé avec le gouvernement travailliste d'alors (février 1979) une déclaration sur "l'économie et les responsabilités du gouvernement et des organisations syndicales" qui affirmait que, pour les signataires de la déclaration, : "les négociateurs, dans les entreprises publiques, privées et nationalisées devraient insister sur la nécessité d'assurer une efficacité maximale d'utilisation des ressources et une limitation des coûts unitaires et prendre en considération l'impact des conventions collectives sur les prix. La Commission des Prix a légitimement pour tâche d'examiner tous les éléments des hausses des prix proposées, y compris les matières premières, les salaires et les coûts en capitaux, quel que soit le stade de la production.

Il faudrait exercer une pression sur les employeurs pour qu'ils prennent, dans les conventions collectives, des engagements quant aux prix qu'ils vont pratiquer.."

Le changement de gouvernement en mai 1979 a empêché toute suite à cette déclaration.

GRECE

La G.S.E.E. a pour objectif d'obtenir une augmentation ou, au minimum, le maintien du pouvoir d'achat des travailleurs. En priorité, elle revendique une augmentation réelle des bas salaires. La réalisation de cet objectif passe , pour la G.S.E.E., par une stabilité des prix et la mise en place d'un système d'indexation des salaires. Pour cette raison, la liaison automatique (ou sous certaines conditions techniques) des salaires à l'indice des prix est une revendication prioritaire de la G.S.E.E.

Jusqu'à présent, un tel système n'existait pas en Grèce, de sorte que le maintien du pouvoir d'achat et le réajustement des salaires en fonction des hausses de prix dépendaient de l'issue des négociations collectives. Le gouvernement grec s'est engagé à introduire un système de liaison des salaires à l'indice des prix à partir du 1er novembre 1981.

La C.S.E.E. approuve cette décision du gouvernement, mais demande que cette indexation soit faite sur base d'un indice acceptable et tienne compte des gains de productivité. Par l'introduction de ce système, les négociations salariales ne porteront dès lors que sur des augmentations allant au-delà de celles répercutant les hausses du coût de la vie.

IRLANDE

Dans ce pays également, il n'existe pas d'indexation automatique des salaires. Ceux-ci font l'objet de négociations périodiques au niveau national et sont modifiés en tenant compte du produit national et de la nécessité de maintenir le pouvoir d'achat des travailleurs, de leur accorder une part équitable des profits (si ceux-ci existent) et d'améliorer leur niveau de vie. Le concept de négociations salariales au niveau national tient compte des hausses qui seront appliquées

dans l'ensemble de l'industrie. Des négociations décentralisées ne peuvent avoir lieu que si les augmentations salariales ainsi accordées n'entravent pas les orientations décidées au niveau national.

Ces principes de négociation supposent donc par essence qu'on tienne compte de l'évolution des prix. L'accord national ("National Understanding") adopté en 1980 par les interlocuteurs sociaux et le gouvernement porte en matière de salaires sur une période de 15 mois et prévoit 3 phases distinctes :

- un gel des salaires pendant un mois à partir de l'expiration des accords antérieurs;
- une deuxième phase de 8 mois pendant laquelle le salaire de base sera augmenté de 8% et d'une livre par semaine;
- une troisième phase de 6 mois pendant laquelle le salaire de base sera augmenté de 6%.

L'accord prévoit en outre que si l'indice des prix augmente de plus de 10% entre la mi-mai 1980 et la mi-février 1981 les interlocuteurs sociaux se rencontreront pour discuter d'une négociation éventuelle de l'augmentation prévue pour la troisième phase.

ISLANDE

Pour ce pays, on peut rappeler les informations contenues dans le rapport "Négociations collectives en Europe occidentale 1978-1979 et perspectives pour 1980" de l'I.S.E.

"Le taux très élevé d'inflation en Islande (en 1978, les prix à la consommation ont augmenté de 44,9%) fait que le système d'indexation est considéré comme une question capitale.

Dans l'accord de 1975, la prime à la vie chère devait être calculée sur base de l'index des prix à la consommation.

Ce système visait la garantie du pouvoir d'achat sur une base mensuelle.

En avril 1978, le Parlement a adopté une loi qui eut pour conséquence une détérioration considérable du système d'indexation. Premièrement, il fut décidé que le calcul de la prime à la vie chère devrait prendre en considération les changements intervenus dans les termes d'échange par rapport à la moyenne de 1978. Ainsi la balance commerciale connut un déficit considérable principalement à cause des hausses importantes du prix du pétrole survenues dans le deuxième semestre 1978 et le premier semestre 1979. Ceci eut pour résultat de diminuer de 2% par rapport à ce qu'elle aurait dû être la prime à la vie chère du 1er juin, et de 2% encore celle du 1er septembre. Deuxièmement, alors que jusque là les dépenses de consommation de vin, d'alcool et de tabac figuraient encore dans l'index, il fut décidé en même temps que toute augmentation concernant ces produits pourrait être déduite du calcul de l'index, ce qui signifiait que lorsqu'on calculerait le montant de l'index, ces produits y figureraient toujours à un prix inchangé. Troisièmement, la méthode de calcul de la déduction due à l'augmentation des salaires agricoles fut modifiée et cette déduction devint beaucoup plus importante qu'auparavant. Quatrièmement, une disposition fut arrêtée introduisant que soient reprises dans le calcul de l'index du coût de la vie les taxes levées pour augmenter les subsides aux ménages utilisant des produits à base de pétrole pour chauffer leur domicile."

I T A L I E

Tous les secteurs d'activité sont actuellement couverts par un système d'indexation des salaires en fonction de l'évolution des prix. Les employeurs et le gouvernement ont à plusieurs reprises tenté de remettre en cause ce système sans y parvenir toutefois, en raison du refus syndical. En vertu de ce système d'indexation, appelé "échelle mobile" (scala mobile), une révision des salaires est effectuée tous les trois mois lorsque le coût de la vie a augmenté pendant la période considérée. Ce système ne permet de compenser qu'une partie de la perte de pouvoir d'achat (de 70% à 90% selon les cas, la compensation étant intégrale pour les salaires ne dépassant pas 418.000 liras

par mois). La compensation du surplus de perte de pouvoir d'achat fait l'objet de négociations salariales tant au niveau national qu'au niveau des entreprises, en tenant compte des qualifications, des gains de productivité et du développement de nouvelles technologies.

Pour la Fédération unitaire italienne, ce mécanisme d'indexation est un instrument essentiel pour les organisations syndicales dans leur lutte pour le maintien des salaires réels et donc du pouvoir d'achat puisqu'il permet de rattraper toute perte due à la hausse du coût de la vie.

LUXEMBOURG

Ici aussi, il existe un système légal d'indexation des salaires sur les prix. Il s'applique à l'ensemble du secteur public et privé depuis 1946. Il implique une revalorisation des salaires à chaque fois que l'indice augmente de 2,5% et prévoit une tranche indiciaire d'avance de 1,5%.

L'OGB-L est favorable au système d'indexation dans la mesure où il constitue un moyen important de protection pour les travailleurs. D'autre part, ce système présente l'avantage de permettre aux organisations syndicales de conclure des conventions collectives d'une durée excédant l'année et d'éviter ainsi la multiplication de l'effet psychologique qui est à la base d'augmentations de prix régulières à la conclusion de conventions dans les secteurs les plus importants. Si l'OGB-L est d'accord sur le principe du système d'indexation, elle n'en revendique pas moins certaines réformes notamment en ce qui concerne les bases de calcul de l'indice pour que celui-ci reflète mieux la consommation des ménages (cf. chapitre I), et l'octroi d'une tranche indiciaire minimale. De plus, les organisations syndicales s'attachent à défendre les avantages acquis par le système d'indexation qui sont remis en question par les milieux politiques de droite et le patronat.

MALTE

Depuis une loi de 1971, tous les travailleurs maltais reçoivent chaque année une augmentation salariale destinée à compenser la hausse du coût de la vie.

Les négociations salariales entre le GWU (qui représente 70% des travailleurs syndiqués) et le patronat conduisent à des augmentations qui s'ajoutent à celles prévues en vertu du système légal d'indexation.

Une loi de 1975 a de plus étendu un système appliqué conventionnellement depuis 1973 et prévoyant le paiement d'une prime annuelle pour répercuter les gains de productivité. Cette prime est payable à deux moments différents (juin et décembre). Elle a été multipliée par 10 depuis 1973.

Le G.W.U. signale aussi que le pouvoir d'achat est également maintenu ou accru par des allocations familiales (qui ont dans certains cas augmenté de 480% depuis 1974) et des abattements fiscaux (pour les personnes mariées et en fonction du nombre d'enfants).

NORVEGE

Il n'y a pas de liaison de salaires à l'index dans ce pays. Les interlocuteurs sociaux déterminent les augmentations salariales à effectuer par voie de négociation en l'absence de toute système d'indexation automatique. Depuis 5 à 6 ans, le gouvernement participe dans une certaine mesure à ces négociations. Pour cette raison, les revendications syndicales et les négociations elles-mêmes tiennent compte des éléments de pouvoir d'achat, de politique de prix et de politique fiscale. Des estimations sont faites quant aux hausses de prix à venir et des compensations salariales nécessaires. LO a demandé une politique des prix qui soit conforme aux objectifs de maintien du pouvoir d'achat.

Il faut également préciser que le gel des prix (mentionné au chapitre II) a été accompagné d'un gel des salaires du 12 septembre 1978 au 31 décembre 1979, ce gel ayant reçu l'appui de LO.

PAYS-BAS

S'il n'existe pas de système légal d'indexation des salaires, la quasi-totalité des conventions collectives contiennent des systèmes de compensation des augmentations de prix au niveau du salaire brut pour protéger le pouvoir d'achat des travailleurs.

La plupart des salaires sont donc alignés sur l'évolution de l'indice des prix.

Beaucoup de conventions prévoient également des montants minima d'augmentation des salaires par pourcentage de hausse des prix.

Le gouvernement a fixé des maxima de compensation par pourcentage de hausse des prix, ce qui l'a amené à intervenir dans des conventions collectives déjà signées et conduit les organisations syndicales à protester contre cette pratique. Selon la FNV, une politique syndicale coordonnée en matière de salaires, telle qu'elle a été poursuivie aux Pays-Bas au cours des dernières années, pourrait dans certains cas entraîner des problèmes étant donné l'uniformité de principe des revendications salariales dans les différents secteurs économiques, où un nombre important de facteurs joue.

C'est pourquoi la FNV se prononce pour une politique des prix différenciée, c'est-à-dire dont le contenu tienne compte des différences de situations entre secteurs économiques.

REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE

Il n'y a pas de système de liaison automatique des salaires à l'indice des prix en République fédérale d'Allemagne. Le D.G.B. et ses organisations affiliées sont d'ailleurs opposés à ce système qui constituerait selon eux une entrave à la liberté de négociation. Le rapport d'activités du DGB pour 1975/77 a rappelé la conception du DGB en ce qui concerne le maintien de l'autonomie en matière de négociations collectives.

"La condition préalable pour la stratégie syndicale en matière de négociations collective est l'autonomie sur ce terrain. Les syndicats ne peuvent assumer leur fonction dans la société et dans l'économie que si leur autonomie pleine et entière est garantie en matière de négociations collectives. Ils s'opposeront donc à toute tentative de limiter directement ou indirectement leur autonomie en matière de négociations collectives.

C'est pourquoi ils refusent toute liaison des revenus des travailleurs à quelque indice statistique que ce soit ainsi qu'à toute réglementation par des lignes directrices salariales. (...) La poursuite d'une stratégie syndicale active en matière de négociations collectives doit contribuer à la réalisation d'une répartition équitable des revenus en liaison avec le plein emploi, la croissance économique continue et la stabilité des prix."

SUEDE

Le problème de l'ajustement des salaires en fonction des hausses de prix est réglé par les conventions collectives et n'est donc pas organisé par des dispositions législatives à caractère permanent.

Ces négociations ont principalement lieu au niveau national, mais le système suédois implique des conventions distinctes pour les travailleurs manuels et non-manuels, les secteurs public et privé.

Ces liaisons entre les salaires et les prix revêtent généralement l'une des formes suivantes :

- une clause prévoyant une augmentation de salaire lorsque l'indice des prix atteint ou dépasse un certain niveau;
- l'ouverture de nouvelles négociations lorsque le niveau des prix dépasse un certain seuil.

LO a ainsi obtenu un accord d'un an prévoyant que si l'indice des prix atteignait un certain niveau (571), une augmentation des salaires serait accordée dans une mesure déterminée par l'accord et payée au moyen de réserves constituées par les entreprises.

Les organisations syndicale, LO et TCO ont évidemment pour objectif de défendre et promouvoir le pouvoir d'achat de leurs adhérents. Leurs revendications salariales sont établies en tenant compte des modifications du régime fiscal, des gains de productivité, des prévisions quant à l'évolution interne des prix à la consommation, etc...

Lorsque des conventions collectives stipulent des augmentations de salaires, les entreprises procèdent souvent à des hausses de prix pour compenser ces augmentations. En vertu des mécanismes de contrôle des prix (cf. supra), le SPK dispose d'un droit de négociation et parfois de limitation des hausses. Ainsi il refuse généralement les hausses de prix qui ont pour but de répercuter des augmentations de salaires accordées en dehors du cadre conventionnel.

SUISSE

Si la loi n'intervient pas dans ce domaine, les conventions collectives contiennent presque toutes des clauses d'indexation qui sont toutefois formulées de diverses façons. Selon les cas, les conventions prévoient que :

- les salaires sont adaptés au coût de la vie au 1er janvier de chaque année;
- les hausses de prix sont compensées tous les 6 mois en fonction de l'indice des prix à la consommation;
- si l'indice des prix à la consommation varie d'un certain nombre de points ou d'un certain pourcentage, les salaires de base sont révisés ou des négociations sont entamées en vue de l'adaptation des salaires.

Il y a également eu précédemment des règlements fixant un montant déterminé par point de l'indice pour compenser l'augmentation des prix.

Pour le personnel des services publics, en particulier pour les agents des services fédéraux, cantonnaux et communaux, l'adaptation à la hausse des prix est fixée par la loi : habituellement, on procède à des adaptations annuelles et semestrielles des salaires à l'augmentation des prix.

l'U.S.S. s'efforce toujours d'obtenir, au minimum, une compensation intégrale des hausses de prix.

REMARQUES DE SYNTHESE

Cet examen par pays démontre l'importance accordée par les organisations syndicales à la question du maintien du pouvoir d'achat et de la compensation salariale de la hausse des prix.

Les situations et stratégies syndicales nationales pour la réalisation de cet objectif diffèrent énormément, allant d'un système légal d'indexation automatique à celui de la liberté complète de négociation.

Dans certains pays, les organisations syndicales n'ont pas voulu de rattachement des salaires à l'indice des prix parce qu'elles y voient une contrainte à la liberté de négociation, notamment par exemple pour obtenir des augmentations plus importantes.

D'autres organisations considèrent au contraire que l'indexation automatique des salaires est un acquis fondamental du mouvement syndical et constitue la garantie essentielle du pouvoir d'achat qui n'est plus remis en cause à chaque nouvelle négociation. Les négociations collectives qui abordent les questions salariales ne font dans ces pays qu'aborder des questions allant au-delà de ce droit acquis.

Il existe plusieurs pays où les systèmes d'indexation ne sont pas prévus par la loi, mais le sont par la voie conventionnelle, que ce soit au niveau national ou au niveau des branches ou des entreprises.

D'autres pays connaissent des situations intermédiaires où, en l'absence d'indexation automatique, les conventions collectives prévoient l'ouverture de nouvelles négociations salariales lorsque le niveau des prix atteint ou dépasse un certain palier.

Il faut ajouter à cela que dans beaucoup de pays, ces principes et systèmes font l'objet d'attaques et remises en question par le patronat, relayé parfois par des partis politiques et des gouvernements, qui veulent compresser les coûts salariaux dans le cadre de politiques jugées restrictives et récessionnistes par les organisations syndicales.

Celles-ci s'efforcent de plus en plus d'étendre la lutte pour le maintien du pouvoir d'achat au-delà du seul domaine des salaires pour toucher d'autres aspects qui ont été mentionnés précédemment, dont notamment les revenus de remplacement, les prix et les impôts.

CONCLUSIONS

Ces conclusions ont pour objet de rappeler les principales constatations qui ont été formulées dans les chapitres précédents tant en ce qui concerne les systèmes légaux et réglementaires en matière de prix qu'en ce qui concerne les positions syndicales à ce sujet.

L'inflation qui a touché l'Europe occidentale dans les années 70 a donné à l'objectif syndical de la lutte pour le pouvoir d'achat une dimension supplémentaire. En effet, dans les années 60, les taux de chômage étaient, par comparaison, relativement bas et les hausses de prix relativement modérées de sorte qu'en matière de lutte pour le pouvoir d'achat, les organisations syndicales avaient pour but le développement du pouvoir d'achat, en particulier pour les travailleurs les plus défavorisés.

Les hausses massives des prix qui frappent l'Europe occidentale depuis 1973-74 ont remis en cause les acquis des travailleurs en matière de pouvoir d'achat; il s'agit maintenant dans beaucoup de cas de défendre le niveau de vie et le pouvoir d'achat acquis, tout en continuant les efforts pour promouvoir le pouvoir d'achat des plus défavorisés.

Ces objectifs nécessitent au préalable une connaissance la plus exacte possible de l'évolution des prix des produits et services de consommation courante. Les mesures de cette évolution sont généralement effectuées par des organismes publics qui calculent des indices des prix à la consommation selon des méthodes globalement semblables d'un pays à l'autre. Pour la grande majorité des organisations syndicales, ces indices présentent une image correcte de l'évolution des prix et constituent donc une base de référence fiable. Dans certains pays, des critiques sont cependant émises à l'égard des listes de produits et services pris en considération pour le calcul de l'indice. Il leur est reproché de ne pas refléter de façon suffisamment exacte la consommation réelle des ménages.

La défense du pouvoir d'achat peut et doit suivre deux grands axes : - un freinage de la hausse des prix;
- un rattrapage de ces hausses par des augmentations des composantes du revenu.

La libre concurrence et le jeu des lois du marché se sont avérés de plus en plus inopérants dans la poursuite de l'objectif de freinage des hausses des prix.

La libre concurrence est apparue de plus en plus comme une illusion en raison de multiples accords d'ententes entre entreprises, de pratiques commerciales restrictives, de la complexité croissante des circuits de distribution et de commercialisation, de l'apparition d'intermédiaires nombreux et parfois inutiles et du caractère de plus en plus aléatoire des sanctions des accords et abus de puissance dominante face aux entreprises multinationales.

Les consommateurs sont souvent privés d'informations leur permettant de comparer réellement les prix et les qualités des produits et services, la publicité incontrôlée venant encore accroître cette confusion.

La plupart des organisations syndicales demandent un développement et une application plus stricte des règles sanctionnant les pratiques commerciales restrictives, les abus de puissance dominante et tous les accords et ententes qui ont des conséquences préjudiciables pour les consommateurs.

Elles estiment cependant que dans les circonstances présentes, ces mécanismes sont à eux seuls insuffisants pour limiter les hausses de prix et revendiquent en conséquence l'octroi et le développement de moyens de surveillance et de contrôle direct des pouvoirs publics sur les prix. Cette attitude des organisations syndicales nationales s'est traduite d'ailleurs dans le programme d'action 1979-1982 de la C.E.S. par une revendication relative à la protection du pouvoir d'achat dans les termes suivants : "Cette protection passe par une meilleure transparence des marchés, un contrôle et une surveillance des prix débouchant sur une régulation des prix jointe à une sanction de tout abus, en particulier de puissance dominante."

Toute surveillance ou tout contrôle des prix suppose au préalable la disponibilité d'informations relatives aux coûts de production et aux éléments de formation des prix.

Les revendications à ce propos s'inscrivent d'ailleurs dans le cadre de la demande constante par les organisations syndicales d'une communication obligatoire par les entreprises d'informations concernant le fonctionnement, la gestion et les prévisions des entreprises

En matière de prix, l'instrument le plus approprié à ce sujet est l'obligation pour toute entreprise de présenter une déclaration préalable à toute hausse, accompagnée de documents justifiant cette hausse et son importance.

Cette obligation de déclaration préalable existe d'ailleurs déjà dans un nombre important de pays.

En outre, dans bon nombre de pays, les pouvoirs publics disposent de moyens d'intervention directe sur les prix qui diffèrent selon les pays. Il s'agit selon les cas de systèmes d'autorisation préalable, de blocage temporaire des prix par entreprise, par produits ou groupe de produits ou même généralisé, de fixation par accord entre interlocuteurs sociaux, etc..(v. chapitre II).

A l'opposé des pays où il existe des mécanismes très étendus de contrôle des prix, il y a des pays où la liberté des prix reste la règle et le contrôle l'exception. Les organisations syndicales sont généralement très critiques à l'égard de ces situations qu'elles jugent dommageables pour les consommateurs. En raison de l'importance de cette question, les organisations syndicales tiennent à être impliquées dans ces mécanismes de contrôle des prix et le sont d'ailleurs effectivement dans plusieurs pays.

L'internationalisation des échanges commerciaux aboutit à une certaine limitation de l'efficacité des mesures de contrôle national étant donné que celles-ci ne permettent pas d'agir réellement sur les hausses de prix des produits importés. La nécessité d'une approche internationale de ce problème a conduit la C.E.S. à demander à la C.E.E. d'introduire et de coordonner au niveau européen les systèmes de surveillance des prix (programme d'action 1979-1982).

Un groupe de travail du Comité consultatif des consommateurs auprès de la Commission des C.E. étudie actuellement cette question.

L'autre axe de la défense du pouvoir d'achat est celui du rattrapage des hausses de prix par des augmentations salariales et d'autres composantes du revenu et notamment les revenus de remplacement.

Cet aspect sera développé dans une étude distincte de l'I.S.E. Le chapitre III de la présente étude a néanmoins abordé la question de la compensation salariale et décrit les différents systèmes nationaux.

Dans certains pays, la loi ou les conventions collectives ont établi des systèmes de liaison automatique des salaires à l'indice des prix, selon des modalités parfois quelque peu différentes. Dans d'autres pays par contre, il n'existe pas de règles en la matière de sorte que la compensation salariale fait l'objet de négociations périodiques quant à son montant et sa forme.

On peut constater que la plupart des organisations syndicales sont attachées au maintien des principes des mécanismes existants même si elles demandent parfois quelques modifications de leur fonctionnement.

La compensation salariale n'est qu'un élément parmi d'autres du maintien du pouvoir d'achat. Pour cette raison, cette partie de l'étude ne constitue que l'esquisse de la problématique de la défense du pouvoir d'achat.

Elle a permis cependant de démontrer la complémentarité des questions des prix et des salaires et la nécessité pour le mouvement syndical d'exercer une pression sur les pouvoirs publics pour que ceux-ci agissent de façon efficace sur les prix et contribuent également de cette manière à la défense du pouvoir d'achat des travailleurs et à la promotion du niveau de vie de la collectivité.

INSTITUT SYNDICAL EUROPEEN

PUBLICATIONS

1. LA SITUATION ECONOMIQUE EN EUROPE OCCIDENTALE EN 1979
(disponible en très petite quantité en français, allemand et suédois - éd. anglaise épuisée). - Publié en mars 1979.
2. AU-DELA DE KEYNES - UNE ECONOMIE DE PARTICIPATION
(disponible en anglais, français et allemand). - Publié en mai 1979.
3. L'ELARGISSEMENT DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE PAR L'ADHESION DE LA GRECE, DU PORTUGAL ET DE L'ESPAGNE - ASPECTS SOCIO-ECONOMIQUES
(disponible en petite quantité en allemand, français et espagnol - éd. anglaise épuisée). - Publié en août 1979.
4. LA REDUCTION DU TEMPS DE TRAVAIL EN EUROPE OCCIDENTALE - PREMIERE PARTIE : LA SITUATION ACTUELLE
(disponible en danois, néerlandais, anglais, français et allemand - éd. italienne épuisée). - Publié en août 1979.
5. LES HEURES SUPPLEMENTAIRES ET LES POSITIONS SYNDICALES VIS-A-VIS DES PROJETS DE LIMITATION DES HEURES SUPPLEMENTAIRES AU NIVEAU DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE
(disp. en petite quantité en allemand - éd. française et anglaise épuisées). - Publié en août 1979.
6. L'IMPACT DE LA MICROELECTRONIQUE SUR L'EMPLOI EN EUROPE OCCIDENTALE DANS LES ANNEES 80
(disponible en français, allemand, anglais et norvégien et italien - éd. néerlandaise épuisée). - Publié en octobre 1979.
7. CERTAINS DROITS SYNDICAUX FONDAMENTAUX DANS LES ENTREPRISES D'EUROPE OCCIDENTALE
(disponible en allemand, anglais, néerlandais, espagnol et suédois - éd. française et italienne épuisées). - Publié en janvier 1980.
8. NEGOCIATIONS COLLECTIVES EN EUROPE OCCIDENTALE 1978-1979 ET PERSPECTIVES POUR 1980
(disponible en néerlandais, français, allemand et italien - éd. anglaise épuisée). - Publié en avril 1980.
9. LA REDUCTION DU TEMPS DE TRAVAIL EN EUROPE OCCIDENTALE - DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DES CONSEQUENCES ECONOMIQUES ET SOCIALES
(disponible en danois, néerlandais, anglais, français et allemand - éd. italienne épuisée). - Publié en mai 1980.
10. L'ECONOMIE EUROPEENNE 1980-1985 - ORIENTATIONS POUR UNE PLANIFICATION DU PLEIN EMPLOI
(disponible en anglais, français, allemand et suédois - éd. italienne épuisée). - Publié en septembre 1980.

11. NOUVELLES FORMES D'ORGANISATION DU TRAVAIL - LES EXPERIENCES
EN EUROPE OCCIDENTALE
(disponible en allemand, anglais, français, italien et norvégien).-
Publié en mai 1981.
12. NEGOCIATIONS COLLECTIVES EN EUROPE OCCIDENTALE 1979-1980 ET
PERSPECTIVES POUR 1981
(disponible en anglais, français et allemand).- Publié en juillet 1981.

S E P T E M B R E 1 9 8 1

Ces publications peuvent être commandées auprès du

SERVICE D'INFORMATION

I.S.E.

Boulevard de l'Impératrice 66 (bte 4)

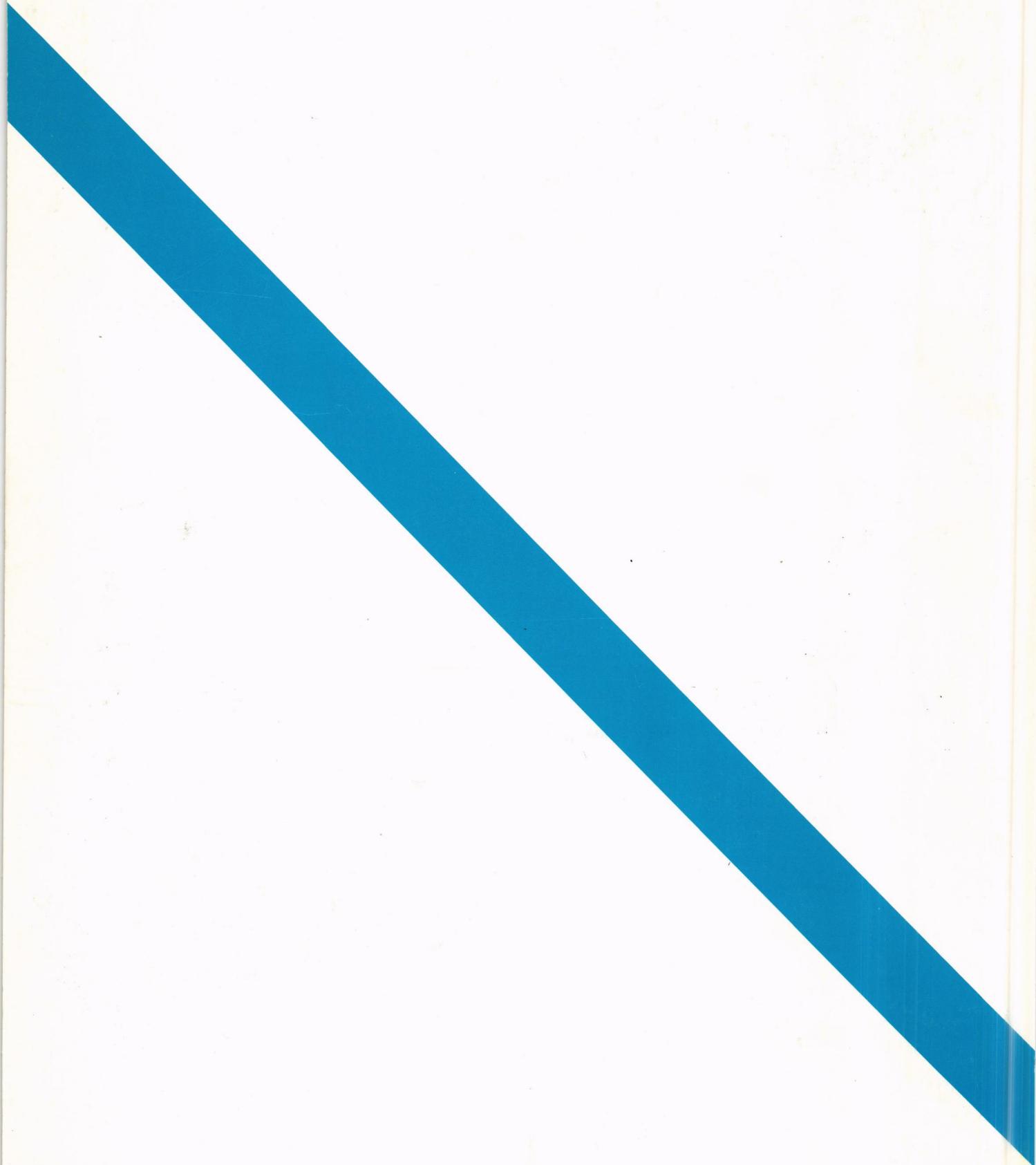
B-1000 Bruxelles

Prix par exemplaire : 700 FB, frais d'expédition compris.

Payable par chèque à l'ordre de l'Institut syndical européen,
ou par virement bancaire sur le compte de la Société Générale
de Banque n°210-0058064-13.

Un nouveau système de prix et de commande a été introduit
à partir du 25 mai 1981; les détails peuvent en être
obtenus à l'adresse ci-dessus. En fonction de ce système,
des conditions spéciales peuvent être accordées aux syndica-
listes et aux organisations syndicales à tous les niveaux.
Des tarifs spéciaux peuvent également être accordés à
d'autres institutions ou personnes sur demande.

Les droits de reproduction de toutes les publications de
l'I.S.E. sont réservés. Aucune autorisation préalable n'est
requis pour la citation d'un extrait d'une publication de
l'I.S.E., à condition que la source soit clairement mentionnée.
En cas d'utilisation ou de référence aux documents de
l'I.S.E., le service d'Information souhaite recevoir un
exemplaire de la publication concernée.



INSTITUT SYNDICAL EUROPÉEN

Boulevard de l'Impératrice 66 (Bte 4) 1000 Bruxelles tel. (02) 512.30.70-telegram/cable : Euroinst