

Profiteurs de guerre 2. Les industriels .



Une guerre « forcément » courte .

Tout le monde était d'accord, pas l'ombre d'une discussion, sur le fait que la guerre allait forcément être courte ; en effet une guerre pareille allait mobiliser des millions d'hommes équipés d'un matériel énorme .

Une telle dépense est payable quelques semaines ,mais pas au-delà .

Oui

C'est de la logique en bouteille ...

Sauf qu'un point a été oublié : dans une guerre , il faut au final qu'il y ait un vainqueur et un vaincu, au pire un accord .

Mais si ça ne vient pas ...et ça ne peut venir que de l'autre d'une façon ou d'une autre ,soit qu'il accepte le compromis, soit qu'il jette l'éponge alors effectivement la guerre sera éternelle et ce sera un suicide économique ...et rien ne viendra empêcher ce suicide économique .

Le suicide économique est donc une possibilité à devoir prendre en compte, mais voilà ...personne ne l'a pris en compte ...

Et si sur le plan de mobilisation générale de 1912 ,tout avait été fait pour équiper et envoyer 3.000.000 d'hommes au front, rien n'avait été envisagé pour les remplacer dans leurs travaux, que ce soit aux champs ou dans les usines ...

Même les travailleurs des usines de guerre n'étaient pas remplacés, et il était clair que le matériel et les munitions déjà livrés le jour de la déclaration de guerre devraient suffire pour l'essentiel du conflit ..

Situation industrielle exacte en aout 1914.

La bataille de la Marne suivie de la fuite à Bordeaux du Gouvernement Français explique bien des choses ... des choses qui , de fil en aiguille, auront des répercussions jusqu'à la fin de la guerre :

Le gouvernement est totalement désorganisé ,et ses membres à la recherche éperdue d'un logement perdent tout contact avec la réalité des faits .

L'information reçue provient d'une part des informations militaires ,qui de toutes évidences minimisent la catastrophe et d'autre part des journaux civils qui se plongent dans le sensationnalisme ...

Difficile de se faire une idée exacte de la situation .

Le passage d'une guerre de mouvement que tout le monde connaît à une guerre de tranchée, que personne n'a encore tenté à une telle échelle génère des besoins nouveaux totalement inattendus .

A titre d'exemple : l'artillerie lourde ...

Tout le monde sait que pour prendre un fort, il faut « du lourd » .

Mais personne n'a imaginé que pour prendre des tranchées dotées d'abris, il faut la même artillerie lourde .

Or des forts, il n'y en a pas beaucoup et uniquement à certains endroits .

Ici , des positions enterrées, on sait en faire très rapidement et partout pour un prix dérisoire ...

Nouvelle incertitude ; combien de temps va durer la guerre ? C'est une question vitale ; en fonction de la réponse à cette question, on va construire ceci ou cela, de cette façon çà ou là ...

Autre problème : la perte des départements industriels du nord va priver le pays non seulement de son charbon , de son acier, et de son outil industriel, mais aussi de ses ouvriers spécialisés et de son savoir faire ...

Au final, on va donc demander aux industriels de produire des quantités invraisemblables de choses dont ils n'ont aucune idée sur l'usinage ,au départ d'un outil qu'ils n'ont pas ,d'ouvriers qu'ils n'ont pas et d'une matière première qu'ils n'ont pas ... Tout en ayant le « risque » que le lendemain matin, pour une raison ou une autre la guerre s'arrête et que les besoins de productions s'annulent ...

Comment établir un « juste prix » dans cette situation, une situation qui va servir de « 0 » cadastral à toutes les situations ultérieures durant la guerre .

Particularités des armes « en guerre » .

Les armes sont destinées à la guerre , c'est une évidence .

Mais avant ça, quand il n'y a pas de guerre, il faut les vendre ...

Et pour les vendre , elles doivent être les meilleures ,les plus belles ,les plus puissantes ,les plus précises ,etc ,etc ...

Quelqu'un qui n'est pas habitué à la gestion des conflits va se dire que rien ne change durant un conflit.

Mais c'est complètement faux ; tout change ... tout en donnant l'illusion que rien ne change ...

On manque en effet de :

- a) Temps (l'arme,la munition doit être livrée le plus vite possible).
- b) Main d'œuvre (former un ouvrier spécialisé met des années ...)
- c) Matériel (si le matériel de guerre est prioritaire ,le matériel pour produire du matériel militaire ne l'est pas tout autant ...).
- d) Produits de base (pénurie de certains métaux, etc ...) .
- e) Structures de base (hangar, voix ferrées, énergie, logement pour les travailleurs....).

Par contre, pour les armes et les munitions, de nouvelles exigences voient le jour tandis que d'autres sont sensiblement abaissées ; en particulier on ne demande plus au mortier de tranchée d'être éternel ; on sait fort bien qu'il sera de toutes façons détruits dans un bombardement qui arrivera bien avant l'usure de l'arme .

Pour la plupart des objets que ce soient des armes ou des munitions, il faut revoir tout le concept de telles façons que l'ensemble soit beaucoup plus rapide, et beaucoup plus facile à usiner avec du matériel moins complexe ,même si c'est aux dépens de la qualité . Ce qui compte maintenant, c'est la rapidité de fourniture .

La chasse est donnée en particulier à tous les travaux de tournage ajustage ; on leur préfère la soudure .

Et quand c'est possible, on préfère l'emboutissage à l'assemblage

Particularité de la vente d'armes en guerre.

Dans le cas classique l'industriel produit et ensuite propose à la vente, et pour cela donne un prix. Ce prix est fonction de ses dépenses et de ses risques (industriels et financiers) avec un « return » pour les innovations et pour les actionnaires .

Mais au final ,le produit doit être « vendable » à ce prix .

Dans le cas de la vente d'armes en temps de guerre, la situation est totalement différente, et pour commencer l'industriel ne vient pas solliciter le client, mais le client vient solliciter l'industriel ... Il n'y a pas de prix de référence , puisque le produit a relativement peu (voire pas du tout) de concurrents .

Il peut y avoir des concurrents pour un produit de 2° choix que tout le monde peut fabriquer, mais combien de sociétés savent maîtriser l'usinage d'un 420 ?

Un autre point de vue encore, jamais abordé, c'est que le produit va rentrer dans l'histoire .

Si c'est un succès, c'est un succès historique ,qui va bénéficier au renom international et éternel de l'entreprise .

Mais ... Il en sera de même si c'est un échec ...

Donc il est clair que l'industriel (de premier plan s'entend ...) ,si il peut fabriquer à n'importe quel prix, ne peut pas fabriquer n'importe quoi ... Il en va de sa survie « après la guerre » .

La vente de matériel « courant » .

Quand je parle de matériel de second plan, je ne parle pas de matériel de second choix ; je parle de matériel qui n'est pas hyper sophistiqué ; par exemple je parle des industriels fabricant des chaussures, des ceinturons, des vêtements divers, etc .

Ici la situation est totalement différente ;

- si quelques rares sociétés savent usiner un « 420 » , des centaines de sociétés savent faire un uniforme ... il importe donc d'être et de rester « concurrentiel » .
- l'usine qui sait produire un « 420 » n'a pratiquement aucun concurrent et peut demander le prix qu'elle veut, tandis que l'usine qui sort du matériel de 2° plan a elle une foule de concurrents potentiels,et il faut donc être « raisonnable » dans les prix .
- **si l'usine qui fait le « 420 » produit un article de mauvaise qualité, cette image rentrera dans l'histoire et la suivra partout et jusqu'à la fin des temps, tandis que si l'usine qui fait l'uniforme sort quelque chose de catastrophique point de vue qualité ,elle n'a qu'à changer de nom et repartir « à zéro » .**
- **l'usine qui produit des armes proprement dites sait qu'à terme la demande sera strictement nulle, et elle n'a aucune idée sur la date de ce terme ,tandis que l'usine qui produit des uniformes sait que « demain » elle pourra avec les mêmes machines et les mêmes ouvriers, produire des costumes ...**

Démagogie des vendeurs d'armes en guerre .

Il est vital que l'industrie de guerre soit associée à l'effort de guerre .

Il y a tout plein de moyens de faire cette association sans trop de frais (des frais par ailleurs déductibles fiscalement) :

- Erection d'un mur d'honneur pour les ouvriers morts au combat .
- Envoi de colis alimentaires ou autres ...
- Envoi des journaux publicitaires de la firme aux soldats de l'entreprise .
- Conférence sur la qualité des armes produites avec la participation et le témoignage de soldats revenant du front .

La situation vue par les socialistes :

Quand la guerre commence, tout le monde pense quelle sera courte ; quelques mois tout au plus . Il est clair que l'Union Sacrée s'impose : non seulement la Guerre sera courte, mais en plus toute tentative séditionnaire sera sévèrement réprimée, et tout retard dans la Victoire sera imputé à cela .

Ensuite, les choses changent sensiblement : la guerre sera longue, et pour la gagner il faudra s'industrialiser ,et plus on s'industrialise, plus il y a d'ouvriers donc de militants socialistes (puisque les nouveaux ouvriers sont pour la plupart des anciens ouvriers agricoles non syndiqués) . Nouvelle raison de la fermer qui s'ajoute à la première ...

Mais l'affaire n'est pas si claire : la production de masse et le peu de qualification des ouvriers implique le recours au Taylorisme, donc chaque ouvrier est facilement remplaçable ..

Par contre, autre volet de la même chose, cette fois, et pour la première fois, l'état a servi de régulateur à l'activité industrielle ,or c'est justement ce que les socialistes voudraient pour l'après guerre ...

Evidement c'est se contenter de promesses des promesses par ailleurs non formulées sur le papier et des promesses dépendant en premier lieu de la Victoire qui est loin d'être acquise ...

L'impôt sur le Revenu .

Jusque là, l'impôt était basé sur les signes extérieurs de richesses ,et non sur les entrées réelles de l'argent .

Parmi les signes extérieurs de richesse :

- Nombre de portes et de fenêtres de l'habitation principale .
- Valeur locative potentielles des propriétés possédées .
- Taille de l'entreprise multiplié par un indice sectoriel .

On remarque que si tout passe en or ou en épargnes diverses ,l'impôt peut être très faible ...

La plupart des pays européens ,qu'ils soient en guerre (Allemagne, Angleterre...) ou non (Pays Scandinaves ...),passent à l'impôt sur le revenu .

Nous sommes en guerre et il faut encore mettre cet impôt « en musique » : qui va contrôler quoi, comment, etc ...

Par ailleurs, nous sommes en guerre, et au-delà d'une juste imposition « en temps normal »,se pose la question d'une juste imposition durant une période exceptionnelle ...

Il y a aussi une limite à l'impôt sur le revenu ; une limite équivalente bien que la comparaison soit très floue, avec le refus d'obéissance sur le front :si on peut considérer que refuser d'accomplir une mission équivalent à une certitude de décès est « légitime »,alors pourquoi ne pas trouver comme « légitime » de refuser de payer les tranches « très hautes » (celles imposées à 90 % ...) .

Faire payer les « profiteurs de guerre » ...

Faire payer les « profiteurs de guerre » ..., vaste programme...

Tout le monde est d'accord sur le principe ,mais personne n'est d'accord sur la définition du « profiteur de guerre » ...

La question est extrêmement complexe, puisqu'elle touche un monde fou du marchand d'arme au marchand de foin en passant par le médecin de village .

Faisons d'abord un premier tour de piste ...

Commençons par le marchand d'arme, le cas qui a l'air clair ,mais qui ne l'est pas ...:

Est-ce qu'un marchand de parapluies est un « profiteur » de la pluie ?

Oui, il l'est si il vend plus cher ses parapluies quand il pleut .

Mais si il les vend au même prix ?

Passons maintenant au marchand de foin .

Marchand de foin au début du 20^e siècle ne doit pas être un grand commerce : pratiquement chaque ferme est autonome pour sa paille et son foin .

Dans certains cas de pénurie (accident ou météo défavorable) une ou quelques fermes doivent acheter du foin supplémentaire .

Mais ça ne va pas chercher loin tout ça ...

Ici il y a des millions de bête qui sont transférée à l'armée,et l'armée n'a rien pour les nourrir ni comme litière .

D'un coup d'un seul,voilà le marché du foin qui passe à des milliers si pas des millions de tonnes .

Personne n'avait jamais eu un tel marché avant .

Où stocker cette paille et ce foin ?

Comment l'acheminer ?

Passons maintenant au médecin de village ; en quoi pourrait-il être profiteur de guerre ?

Mais tout simplement parce que tous ses collègues sont partis au front

On voit donc que pratiquement tout le monde, d'une façon ou l'autre peut être taxé de « profiteur de guerre » .

Maintenant quels sont les « profits » réels ?

Quels sont les profits « réels » ?

Excellente question .

Reprenons l'exemple des obus .

Quelqu'un usine 1.000 obus par mois avant guerre ,et chaque obus vaut « 100 fr » .

On lui demande du jour au lendemain d'en fournir 100.000

Oui mais pendant combien de temps ?... Ca on sait pas ... Ca va pas être facile pour le calcul de l'amortissement

Et 100.000 obus... il faut la place d'usinage et de stockage ...et on l'a pas ,et il faut « tout faire »

Et 100.000 obus avec des ouvriers qui n'y connaissent pas grand-chose ; il faudra complètement repenser le mode de travail ...

Au final l'obus qui au départ valait 100 fr, il est bien possible que « prix courant » il puisse en valoir 120 malgré l'augmentation considérable de la série .

Ce n'est qu'après un rodage de l'appareil de production qu'il pourrait en valoir 80...

Il ne faut donc pas s'étonner que le prix varie au cours du temps ,de plus il y a la concurrence qui tend à le faire baisser et l'inflation générale qui tend à le faire monter .

Le calcul exact du bénéfice s'annonce « à problèmes » ...