Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 11 (1953)

Heft: 2

Artikel: Le rôle du profit en économie soviétique

Autor: Valarché, Jean

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-134136

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Documents

Le rôle du profit en économie soviétique

par Jean Valarché
professeur à l'Université de Fribourg

Deux erreurs jumelles s'opposent à l'intelligence de l'économie soviétique. Pour certains, le rideau de fer sépare des mondes aussi différents que le jour et la nuit, le bien et le mal. Mais d'autres veulent reconnaître au-delà de l'Elbe beaucoup de ce qu'ils croient vrai en deçà. Ainsi le préjugé des lois naturelles rejoint celui de l'incompatibilité fondamentale. L'un et l'autre ont d'ailleurs leur explication. Comment comparer le régime fondé sur la propriété collective et la planification centrale à celui qui repose sur la propriété privée et la liberté des contrats ? Comment supposer d'autre part que les mêmes mots, monnaie et crédit, bilan et budget, salaire et profit, recouvrent ici et là une réalité différente ? Mais expliquer n'est pas justifier. L'analyse des institutions sociales, en particulier économiques, doit tenir compte à la fois de la volonté des gouvernants, de l'évolution spontanée des structures et des conditions permanentes de la vie et de la pensée. Aussi ne dégage-t-elle que des similitudes relatives : telle forme est la même à Paris et à Moscou, dans une certaine mesure et pour un certain temps. Nous croyons que l'étude du profit autorise cette conclusion et, en présentant aux lecteurs son rôle dans l'économie soviétique, nous voudrions lui faire partager cette opinion moyenne.

* * *

Le profit est, pour tous, le moteur de notre économie ; pour beaucoup, son défaut majeur. Sans profit l'économie est condamnée à la stagnation, le chef d'entreprise à l'immobilisme. Aucun excédent ne permet d'étendre l'outillage, aucun enrichissement d'atteindre l'élite sociale. Mais, disent les marxistes, le bénéfice est sué par le prolétariat. La cause et la mesure du gain patronal c'est le « sur-travail», la valeur produite par l'ouvrier, la longueur d'une journée qui donne aux salariés seulement le minimum vital. Par une chance que le patron n'a pas provoquée, mais « qui le fait rire»[1] l'achat de la force de travail rapporte plus que sa reproduction, si bien que la somme avancée revient plus grande. Toujours la mise est relancée, ouvrant de nouveaux chantiers, élevant de nouvelles usines. Peu à peu croît la masse des

[1] Karl Marx : Le *Capital*, trad. Roy. Liv. I, chap. VII, p. 83.

exploités ; la ville tentaculaire rejoint la ville voisine à travers une campagne exsangue ; le capitalisme dépasse l'Europe et dévore les peuples coloniaux. Que vienne la révolution ! Elle supprimera la propriété privée des biens de production — donc le salariat — et rétrocédera au peuple la « plus-value ».

Effectivement, dès que le parti bolchévique eut accédé au pouvoir, il nationalisa les banques et les usines, supprima la monnaie, l'intérêt et le marché. L'économie n'était certes plus capitaliste. Mais pouvait-on parler encore d'économie ? Après trois années de collectivisme, la production industrielle couvrait 15 % de ses frais et Lénine devait accepter de faire machine arrière. Trois nouvelles années voyaient le partage de l'économie soviétique en un secteur « libre » et un secteur socialiste. Le premier retrouvait aussitôt les catégories capitalistes : salaire, profit et aussi inégalité sociale, particulièrement forte chez les paysans, les uns koulaks, les autres miséreux. Le secteur socialiste au début de la N. E. P. ne visait pas mieux que l'état stationnaire, autrement dit l'égalité du rendement et du coût. Modestie qui s'expliquait par les déceptions précédentes ou par la méconnaissance des fonctions du profit. Etrange modestie en tout cas puisque à cette époque était déjà appliqué le «système de rentabilité». De plus en plus souvent les entreprises soviétiques industrielles et commerciales abandonnaient la règle bureaucratique qui en faisait de simples subdivisions ministérielles, sans capital, ni crédit, ni bilan, ni responsabilité propres, pour la règle « économique » qui les rendait maîtresses de leur coût, de leur crédit, de leur capital, et responsables en conséquence. Le profit nul était dans ces conditions une solution boiteuse et qui s'avéra bientôt intenable. Ce que reconnut le parti communiste russe dans une résolution de 1923 : « Une industrie qui vit sur le budget de l'Etat, c'est-à-dire aux dépens de l'agriculture ne peut être un soutien ferme et durable pour la dictature du prolétariat. L'obtention d'une *plus-value* dans l'industrie d'Etat décidera du sort de la puissance soviétique.» Sous le maître mot de la doctrine en vigueur se dessine la réalité bien connue du profit qui, neutralisé par l'épithète « soviétique » sera l'objet d'innombrables ouvrages théoriques et la préoccupation quotidienne des chefs d'entreprises. Après avoir analysé sa formation et son affectation, d'après les auteurs soviétiques, il conviendra de noter ses ressemblances et ses différences avec le profit capitaliste.

* * *

La formation du profit obéit aux règles générales de l'économie soviétique. La planification est de principe mais, par souci de rendement, les auteurs des plans ont admis des écarts où l'initiative individuelle et la poursuite de l'intérêt privé se donnent libre cours.

La théorie marxiste de la valeur et du profit inspire évidemment les économistes soviétiques. Ils partent de la nécessité d'une « accumulation » pour l'enrichissement du peuple. Cette accumulation ne provient pas du profit capitaliste. Elle s'explique par la plus-value. Sous l'angle comptable, plus-value soviétique et profit capitaliste s'expriment également par la différence entre le prix de vente et le prix de revient. Mais leur détermination économique

est opposée. Le prix de revient soviétique est planifié, donc fixé à priori pour chaque fabrication, d'après les conditions moyennes de la production — en langage marxiste d'après le coût de l'entreprise représentative. Le prix de vente est aussi planifié, mais globalement. Il ne s'agit pas d'obtenir une marge bénéficiaire égale pour chaque production, mais une différence donnée entre l'ensemble des prix et celui des coûts. Cette différence est décidée par le pouvoir politique : elle est plus ou moins grande suivant que l'emporte le souci de l'expansion ou celui de la satisfaction des besoins actuels. Mais elle est, en principe, positive. Depuis 1936 les prix ont dépassé les coûts sauf quelques branches pendant la guerre. Les services économiques répartissent la marge sur les diverses fabrications suivant les indications du plan général. C'est à partir de la plus-value ainsi obtenue que se dégage la notion soviétique de profit. Les deux ne coïncident pas : le profit est seulement une partie de la plus-value, ce qui reste après qu'a été prélevé l'impôt sur le chiffre d'affaires. Toute marchandise vendue est en effet imposée suivant un pourcentage qui varie de 1 à 90 % du prix de vente. L'énormité du taux indique bien qu'il ne s'agit pas d'un impôt ordinaire au sens capitaliste. Son but n'est pas seulement de procurer les ressources nécessaires au fonctionnement de l'Etat, mais d'assurer l'élargissement de la production. En somme l'accumulation soviétique a deux sources : l'impôt sur le chiffre d'affaires et le profit, l'impôt étant la principale. Si bien que l'importance du profit paraît douteuse : ce n'est qu'une marge consentie par le plan et nécessairement étroite en raison d'un prélèvement fiscal anticipé.

Sur ce point comme sur d'autres, la planification ne couvre pas toute la réalité soviétique. Le profit n'est pas seulement le résultat de trois grandeurs fixées à l'avance : prix de vente, coût de production, impôt sur le chiffre d'affaires. Ce résultat inscrit sous l'appellation de « profit planifié » n'apprend rien sur le profit « superplanifié », autre notion de l'économie soviétique. Elle dérive de la campagne pour la baisse des prix de revient. Il fut d'abord admis que le coût d'une fabrication donnée serait abaissé d'une année à l'autre d'un pourcentage « planifié ». Puis la loi sur les trusts soviétiques de 1927 mit à la disposition des directeurs d'entreprises les économies supérieures aux prévisions. De ce jour naissait le profit « superplanifié » ou superprofit qui venait s'ajouter à l'autre. Mais comment expliquer son apparition dans un système aussi rigide ? C'est qu'il existe en réalité, aussi bien en Union soviétique qu'ailleurs, des moyens d'abaisser le coût au-dessous des prévisions. Chaque année au moment de la « campagne des contrats », les entreprises forment entre elles des conventions dites de droit civil. Pour les conclure, les entreprises jouissent d'une certaine liberté : les éléments du contrat ne sont pas fixés à l'avance, le partenaire peut être choisi dans une certaine mesure. Sans doute tous les contrats passés par les entreprises ne sont pas de ce type : il y a aussi les contrats planifiés pour lesquels le rôle de l'initiative privée est nul. Mais les contrats de droit civil sont très importants puisque ce sont tous les contrats que passent des entreprises de même rang : par exemple celui d'une fabrique de moteurs et d'un carrossier. Les prix et les quantités n'étant qu'indiqués par le plan, il y a là un moyen d'obtenir des conditions favorables, autrement dit de faire apparaître un superprofit. Ce n'est pas dire qu'il ait

été toujours obtenu. Les renseignements directs manquent mais la baisse du coût et la formation du profit étant liées également, on peut augurer de l'une par l'autre. Or, d'après les renseignements officiels, la simple baisse planifiée du coût ne fut pas réalisée pendant certaines années, telles que 1931-1932, mais, toujours d'après une source officielle, l'industrie soviétique a abaissé ses coûts pendant les années 1948, 1949 et 1950 plus que le plan ne l'avait prévu. La simple propagande n'explique pas cet effort d'économie : l'intérêt personnel du directeur est en jeu, comme le montre l'affectation du profit soviétique.

* * *

Le profit sert d'abord à régler différentes dettes : loyer éventuel de l'entreprise, intérêts à la banque qui avance les fonds et impôt sur les bénéfices. Ce dernier ne doit pas être confondu avec l'impôt sur le chiffre d'affaires. Son « assiette » est différente : alors que l'autre est perçu forfaitairement, comme un nouvel élément qui s'ajouterait au prix de revient, l'impôt sur les bénéfices prélève une certaine proportion du profit, d'ailleurs variable suivant les branches. Son importance est non moins différente : l'impôt sur les bénéfices rapporte suivant les années de quatre à dix fois moins que l'autre. Une fois opérés ces divers prélèvements, il doit rester une certaine somme, déterminée par le plan, qui servira à l'autofinancement de l'entreprise. En fait, le reste peut être différent du chiffre prévu. Mieux vaut pour le directeur qu'il ne soit pas inférieur ! Sa responsabilité n'est pas seulement pécuniaire, comme en régime capitaliste, elle est disciplinaire... Si les comptes font ressortir exactement le profit planifié, le directeur a droit à prélever un « fonds directorial ». L'existence de ce fonds remonte à 1936. Son montant a toujours été fixé par la loi, mais le mode de calcul a plusieurs fois changé. D'après l'ordonnance du 9 août 1948, il comprend 1 % du profit (il s'agit toujours du profit planifié) dans les branches à haute rentabilité (industrie légère, alimentation), 2 % dans les branches à faible rentabilité (construction de machines, industrie chimique), 5 % en cas de basse rentabilité (charbonnage et entreprise pétrolière). Chiffres modestes, mais le fonds comprend généralement autre chose. Pour inciter le directeur à l'économie, le plan accorde une part beaucoup plus large du superprofit : 15, 30 ou 45 % suivant la même classification. Une seule condition est mise à cette attribution. Il faut que le superprofit tienne à l'activité propre de l'entreprise et non à une circonstance extérieure. Sont qualifiés tels un certain nombre de changements généraux concernant les prix, les salaires, les normes de travail, les intérêts, les impôts, les normes d'amortissement. De même, si la substitution de certains matériaux ou combustibles à d'autres plus coûteux est due à une indication du plan, l'économie qu'elle a permise sera considérée comme extérieure et n'entrera pas en jeu pour le calcul du superprofit.

L'affectation du fonds ainsi composé est décidée par le directeur, en accord avec le comité d'établissement, et suivant certaines directives générales. En fait, le directeur a plus de poids dans la décision que le comité, mais il doit partager le fonds entre divers emplois. La moitié doit servir à des immobilisations supplémentaires pour le travail ou le logement ouvriers, ainsi qu'aux

réparations. L'autre moitié est affectée au progrès du bien-être ouvrier, ce qui se traduit par toutes sortes de mesures : extension des clubs, sanatoria, jardins d'enfants, terrains de sports ; primes individuelles aux ouvriers et aux cadres méritants ; voyages d'agrément ; soutien occasionnel des ouvriers en difficulté.

Il est inutile de souligner l'importance d'une institution qui permet au chef d'entreprise à la fois de récompenser ses propres efforts et d'améliorer la condition de ses ouvriers. Seulement la division du profit en deux parties inégalement « primées » a pour conséquence un conflit entre les entreprises, intéressées à ce que le profit planifié soit fixé le plus bas possible, et l'Etat, qui s'efforce de tirer des entreprises le maximum d'autofinancement. Le profit soviétique soulève en somme la même difficulté que le salaire aux pièces. De même que le dépassement de la norme ouvrière entraîne le relèvement de celle-ci, l'obtention d'un grand bénéfice supplémentaire amène la révision du profit planifié. Mais l'Etat soviétique semble retarder sur les entreprises. En fait foi la lettre ouverte d'un commissaire aux comptes à la *Pravda*, publiée le 16 août 1949 : « Dans l'inspection des chantiers fluviaux, il est très courant d'obtenir des superprofits. Pour l'année 1948, le plan prévoyait un profit de 498.000 roubles ; en fait, 2.990.000 furent obtenus... Pour la première moitié de 1949, le plan de profit montait à 1.080.000 roubles ; en fait, l'inspection gagna 2.690.000 roubles. Le fonds directorial devait monter à 10.800 roubles (1 % du profit planifié). Mais comme 15 % des 2.690.000 roubles supplémentaires lui furent attribués, il monta à 241.500 roubles. » La hausse est d'autant moins justifiée qu'il s'agit d'un contrôle technique, non d'une production à encourager. Serait-ce que toute économie dirigée doit de temps en temps lâcher la bride aux directeurs d'entreprises ?

* * *

La présentation du profit soviétique apprend déjà dans quelle mesure il ressemble au profit capitaliste. Le jour où l'entreprise fut promue unité comptable, le régime admit qu'elle rechercherait le profit par une système de contrats. Le seul moyen de connaître si une entreprise est bien gérée, c'est en effet de la mettre en circuit avec d'autres. Préoccupation toute matérielle, mais indispensable. Le régime devait arrêter l'appauvrissement qu'avait provoqué la guerre et la révolution, et, ayant écarté toute menace extérieure, il pouvait proposer à ses adhérents de nouvelles tâches. En outre, il fallait que l'économie soviétique fût progressive : sinon, comment constituer la classe ouvrière nombreuse et puissante qu'exigeait la doctrine marxiste et la démographie russe ? Or, le profit est à la source du progrès ; c'est aussi vrai en économie collectiviste qu'en économie capitaliste. L'une et l'autre appliquent finalement le même principe « économique » : atteindre avec des moyens donnés le rendement le plus haut. Que les moyens soient donnés par la banque d'Etat ou les actionnaires, peu importe.

A cette ressemblance fondamentale, on opposera d'abord une différence formelle. Puisqu'en Russie l'impôt sur le chiffre d'affaires est prélevé avant que n'apparaisse le profit, ce n'est pas en réalité le profit soviétique qu'on devrait rapprocher du profit capitaliste, mais ce que la terminologie marxiste appelle

la plus-value, autrement dit le produit net. D'où résulte d'après certains commentateurs une différence moins formelle. La rentabilité d'une entreprise se calcule sur le profit dans tous les cas, mais dans le cas soviétique le calcul est effectué sur une petite partie du produit net, alors que le compte capitaliste porte sur son ensemble. Mais cette opposition est artificielle. L'entreprise capitaliste aussi calcule son profit lorsqu'elle a payé ses impôts. Même le poids spécialement lourd de l'impôt soviétique sur le chiffre d'affaires ne change pas les données du problème. Il compense le fait que l'entreprise soviétique paye ses matières premières et sa main-d'œuvre à un taux plus bas que l'entreprise capitaliste. La marge entre la recette brute (prix x par quantité) et la dépense totale (impôts et charges compris) ne doit pas être bien différente dans les deux cas et toujours le calcul doit dégager la rentabilité, c'est-à-dire le rapport du produit net au capital engagé.

Sur la façon d'obtenir le profit, les deux systèmes divergent réellement. Le profit capitaliste est d'origine variée : combinaison financière, ouverture de nouveaux débouchés, compression du prix de revient. Celle-ci est au contraire l'origine essentielle, sinon unique, du profit soviétique. Ainsi la loi sur le fonds directorial de 1946 affirme expressément le lien entre le coût épargné au-delà du plan et l'octroi de primes à l'entreprise. La formation secrète de groupements, l'accord exprès ou implicite sur les prix, la conquête d'un débouché extérieur sont peu ou point connus en Union soviétique, alors qu'ils expliquent la plus grande part du profit capitaliste. Pourtant, la compression du prix de revient n'est-elle pas en définitive le critère de la bonne entreprise ? Si l'entreprise capitaliste entre dans un cartel, c'est pour éliminer des frais d'intermédiaires ou de publicité. Si elle cherche un débouché extérieur, c'est pour étaler ses frais généraux sur une plus large fabrication. Tout ce qu'on appelle en Occident « rationalisation » vise à diminuer le prix de revient et correspond aux campagnes soviétiques sur la baisse des coûts. Il est vrai que dans le détail une opposition surgit. L'économie soviétique diminue ses prix de revient surtout en économisant sur les frais de matériel. Pendant le quatrième plan quinquennal, 70 % de l'épargne nationale devaient provenir d'une utilisation plus serrée des matières premières, combustible, énergie, installations auxiliaires. C'est normal pour l'industrie russe où les frais de matériel représentent en moyenne 70 % du total. En économie capitaliste la proportion est moins forte, car le prix élevé de la main-d'œuvre incline à rechercher surtout les économies de personnel[1]. Mais avec la course actuelle aux matières premières qui en élève le prix pour les Occidentaux, la différence devient insignifiante. Si bien qu'on ne peut opposer la diminution du prix de revient dans les économies capitaliste et soviétique. Elle constitue le premier souci des deux systèmes en période normale. En temps d'inflation elle passe à l'arrière-plan dans l'un et l'autre cas, le profit provenant alors d'une hausse rapide des prix de vente. L'effort consenti par l'Union soviétique pour freiner cette hausse par des subventions n'est pas non plus original ; les pays occidentaux ont eu recours au même moyen pour le même but. Que reste-t-il en somme de différent dans la formation du

[1] En 1941, F. Divisia estimait les « matières et services » à 60 % du coût total dans les industries de transformation.

profit ? Une possibilité plus grande en Occident de bénéfices spéculatifs. Si, en effet, le retard du plan sur l'évolution des faits donne prise au gain imprévu, la brutalité des sanctions freine la poursuite de l'intérêt privé. En Occident la bourse et l'entente offrent au contraire des occasions légales de bénéfices.

L'affectation du profit offre le même mélange d'opposition et de ressemblance. La décision n'est pas prise dans les mêmes conditions. Malgré le dessaisissement des syndicats, l'entrepreneur soviétique prend conseil auprès des représentants des ouvriers plus légalement et, en fait, plus souvent que son homologue occidental. Mais l'opposition des systèmes est plus apparente que réelle, parce que la grève limite la liberté du « patron ». La répartition du profit paraît au contraire analogue. Une fois éliminée la part de l'Etat, il reste l'autofinancement, la prime qu'on ne peut refuser à celui qui assume le risque et anime l'affaire, enfin les œuvres sociales. Mais la ressemblance est limitée à cause de la distinction soviétique du profit et de la plus-value. L'autofinancement n'est pas le fait du seul profit ; il provient également de l'impôt sur le chiffre d'affaires. Compte tenu de cette seconde source d'accumulation, on s'aperçoit que l'autofinancement écrase le reste en Union soviétique. La presse russe souligne avec complaisance que l'investissement du pays des Soviets l'emporte sur celui des pays capitalistes. Le pourcentage épargné du revenu national dépasse, en effet, ce qu'on aurait attendu d'une économie retardée. Il explique que le niveau de vie soit resté jusqu'à la guerre de 1939 ce qu'il était avant celle de 1914, alors qu'il s'améliorait dans les autres pays. La Russie a trop épargné et ce n'est pas le moindre de ses paradoxes que d'avoir entretenu l'exploitation, comme si le profit était une arme dont peuvent se servir indifféremment une classe bourgeoise et un parti communiste.

SOCIÉTÉ FIDUCIAIRE LÉMANO

G.-A. Schaefer, adm.
LAUSANNE
12 bis place St-François
Tél. 23 66 22

● *Spécialistes en matière fiscale*

Société reconnue par le Conseil fédéral comme institution de revision au sens des articles 732, 764 et 874 C. O.

Discrétion absolue