

## **E-U -1925- La politique des prix et des salaires préconisée par Henry Ford**

Mon principe est d'abaisser les prix, d'étendre les opérations et de perfectionner nos voitures. Il faut noter que la réduction du prix vient en première ligne. Je n'ai jamais considéré le coût de fabrication comme quelque chose de fixe. En conséquence, je commence par réduire les prix pour vendre davantage, puis on se met à l'oeuvre, et on tâche de s'arranger du nouveau prix. Je ne me préoccupe pas du coût de fabrication. Le nouveau prix oblige le coût de fabrication à descendre. La manière d'agir habituelle, je crois, est d'évaluer le coût de fabrication et de fixer le prix ensuite : bien que cette méthode soit rationnelle au sens étroit du terme, elle ne l'est pas au sens large ; car, à quoi bon connaître un coût de fabrication, si cela ne sert qu'à vous démontrer qu'il vous sera impossible de fabriquer à un prix permettant de vendre vos articles ?

Une des façons de l'apprendre est de fixer un prix de vente assez bas pour forcer tous les services de l'usine à donner le plus haut rendement possible ; l'abaissement du prix oblige chacun à rechercher les moindres profits. Cette contrainte me fait trouver plus d'idées nouvelles, en matière de fabrication et de vente, que n'importe quelle autre méthode moins exigeante.

Par bonheur, les gros salaires contribuent à l'abaissement du coût de fabrication, les ouvriers devenant de plus en plus industriels une fois exempts de préoccupations étrangères à leur travail.

La fixation du salaire de la journée de huit heures à cinq dollars fut une des plus belles économies que j'aie jamais faite, mais en le portant à six dollars, j'en fis une plus belle encore. Jusqu'où irons-nous dans cette voie, je n'en sais rien. Je pourrais probablement trouver des hommes qui feraient pour trois dollars par jour le genre de travail que je paie six dollars. Sans me prétendre, plus qu'un autre, en mesure d'établir un calcul exact, la question étant sujette à conjectures, j'estime, au jugé, qu'il me faudrait deux et peut-être trois de ces ouvriers à bas prix pour remplacer chacun de mes ouvriers bien payés. Cela entraînerait plus de machines, plus de force motrice, et un accroissement considérable de confusion et de frais.

Les prix de vente fixés par nous nous ont toujours laissé du bénéfice, et de même que je n'imagine pas jusqu'où monteront les salaires, je n'imagine pas davantage jusqu'où tomberont les prix de vente. Il n'y a donc pas lieu de s'attarder à cette question.

Notre tracteur, par exemple, se vendait en premier lieu 756 dollars ; puis 650 ; puis 625 ; et tout récemment nous l'avons diminué de 37 % et mis à 395 dollars. Si nous avons pu faire cet abattement, c'est parce que nous venons juste de commencer à fabriquer en grand les tracteurs.

Henry Ford, Ma vie et mon oeuvre(1925).Payot ed., p. 167.

Bordas, Le monde contemporain, 1914-1945, ed 1980, p 75