

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

E. LEVASSEUR

L'ouvrier américain

Journal de la société statistique de Paris, tome 38 (1897), p. 6-11

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1897__38__6_0

© Société de statistique de Paris, 1897, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme
Numérisation de documents anciens mathématiques
<http://www.numdam.org/>

II.

L'OUVRIER AMÉRICAIN (1).

Le salaire nominal est élevé aux États-Unis et l'a toujours été relativement aux salaires européens. Il a augmenté très sensiblement, peut-être doublé depuis une cinquantaine d'années, comme d'ailleurs dans la plupart des pays d'Europe. Sur ce point, les opinions des chefs du parti ouvrier en Amérique sont partagés : les uns reconnaissent l'augmentation ainsi que l'accroissement de bien-être qui en a été la conséquence, et s'en font un argument pour démontrer que la progression doit continuer. Les autres — ce sont les plus nombreux et les plus hostiles à l'ordre de choses actuel — affirment qu'il y a eu diminution ; c'est un argument de combat dont les *Silveristes* et les *Populists* ont largement usé durant la campagne d'é-

(1) Paragraphes X à XVII du dernier chapitre de l'*Ouvrier américain*, lus par M. Levasseur dans la séance du 18 novembre 1896. (Voir *Journal de la Société de statistique de Paris*, 1896, p. 436.)

lection présidentielle de 1896. L'erreur de ceux qui croient sincèrement à une diminution s'explique en partie par l'emploi du papier-monnaie qui, il y a vingt-cinq ans, avait fait hausser nominalement tous les prix, ceux du travail comme ceux des marchandises, et par le retour de la valeur de la monnaie à son taux normal après la reprise des paiements en espèces; j'ai démontré (1) que cette hausse factice, loin d'être favorable à l'ouvrier, avait, en réalité, amoindri son salaire réel. L'erreur s'explique aussi par des cas avérés de réduction, lesquels ne sont que l'exception quand on envisage l'ensemble ou par des abaissements soudains et passagers en temps de crise, comme on l'a vu en 1893-1894.

Si la misère de l'ouvrier s'était aggravée depuis un demi-siècle, elle devrait être épouvantable aujourd'hui; car il y a cinquante ans on s'en plaignait déjà amèrement. « Quelque lamentable que soit la condition des travailleurs, celle des femmes est pire et va en s'aggravant », écrivait la « New England Workingmen's Association » qui venait d'être fondée en 1845; cinq ans après, Horace Greeley disait, dans un meeting d'imprimeurs, à New-York : « La classe ouvrière est comme elle était quand je suis venu ici il y a dix-huit ans ou même dans un état encore pire (2). »

Les délégués des syndicats de Paris qui ont été à l'Exposition de Chicago ont rapporté de leurs conversations une impression non moins pessimiste et qui n'est pas plus fondée pour l'Amérique que pour la France. « Notre pensée est que, dans peu d'années, les ouvriers du Nouveau-Monde seront aussi malheureux, et plus même, que les ouvriers français qui, pourtant, subissent une misère qui n'a pas été égalée dans la période de ce siècle (3). »

Ils se trompent. Si leur erreur est involontaire, je les renvoie aux documents que j'ai cités dans le chapitre du salaire des hommes (4); si elle est volontairement lancée comme un brandon de révolte, l'évidence des faits ne peut rien contre une tactique politique.

En Amérique, comme dans tous les pays, et plus peut-être que dans certains pays, l'échelle des salaires est très étendue et est graduée suivant les professions et suivant le rôle et la capacité de l'ouvrier dans chaque profession; entre les fileurs et tisseurs qui gagnent 1 et 2 dollars par jour et les ouvriers du bâtiment qui en ont 2,50 à 4 se placent la plupart des salaires des hommes, bien qu'on en rencontre au-dessous de 1 dollar et qu'au-dessus de 4 il y ait quelques ouvriers d'élite, par exemple des lamineurs et des verriers qui montent jusqu'à 10 dollars et plus. On peut dire que 2 dollars représentent à peu près la moyenne aux États-Unis, soit le double au moins de la moyenne de la France, autant du moins qu'il est possible, par l'approximation, d'assigner une moyenne au salaire de l'ouvrier français.

Le salaire des femmes est presque moitié de celui des hommes en Amérique comme en Europe. Le salaire des enfants au-dessous de 16 ans est inférieur à celui des femmes. La moindre force physique des femmes, qui les fait vivre en grande partie du gain des hommes, leur condition dans la famille, la concurrence

(1) Voir chap. VI, II^e partie.

(2) Voir *The Labor Movement*, par M. Neill, p. 100 et 117.

(3) *Rapport de la délégation des syndicats ouvriers de Paris à l'Exposition de Chicago*, p. 157.

(4) Chap. V de la I^{re} partie.

qu'elles se font dans les professions restreintes en nombre qui leur sont ouvertes, sont les trois principales causes de cette différence. On rencontre beaucoup moins de femmes mariées dans les ateliers en Amérique qu'en Europe, ce qui indique une situation meilleure.

D'ailleurs, le nombre des femmes employées dans l'industrie a diminué proportionnellement; celui des enfants paraît avoir diminué davantage. Mais c'est une erreur de prétendre que le salaire que gagnent les femmes n'est qu'un prélèvement sur ce que gagneraient les hommes s'ils étaient seuls à travailler; c'est une illusion de croire que toutes pourraient vivre uniquement du salaire de la famille et une cruauté de les empêcher, par la tyrannie des syndicats ou par les réglementations de la loi, d'en obtenir un par elles-mêmes.

Il y a en Amérique, comme en Europe, des *salaires de famine*, c'est-à-dire des salaires qui ne fournissent pas à celui qui les reçoit les moyens de vivre au moins dans une condition équivalente à celle des simples manœuvres. Le *Sweating system* dont les salaires appartiennent à cette catégorie est pratiqué surtout, mais non exclusivement, dans l'industrie de la confection et dans certaines grandes villes, telles que New-York, Boston, Cincinnati. Malgré les efforts faits pour le combattre, il paraît s'être étendu plutôt que restreint et il est à craindre que les conditions actuelles de l'industrie et de la population ne le développent encore. Heureusement, le mal, qui n'est ni bien défini, ni nettement définissable, n'atteint qu'une portion très minime de la classe ouvrière.

Le *salaire réel* a augmenté aux États-Unis plus encore que le salaire nominal, parce que, dans le même temps que celui-ci haussait, la majorité des prix des marchandises baissait. La baisse étant beaucoup moindre dans les prix de détail que dans les prix de gros et le loyer étant devenu plus coûteux, le bénéfice est resté notablement au-dessous du rapport calculé par la statistique sur les prix de gros; néanmoins il est réel. Somme toute, les objets de consommation ordinaire de la famille ouvrière, à quantité et à qualité égales, coûtent en moyenne plutôt moins que plus dans les villes des États-Unis que dans celles de France et, par conséquent, la moyenne du salaire réel de l'ouvrier américain est vraisemblablement plus que double de celle de l'ouvrier français.

Ayant un salaire réel supérieur, l'ouvrier américain s'est donné plus de bien-être que l'ouvrier européen en général (l'ouvrier anglais excepté, dans certains cas); il a pris certaines habitudes de consommation et de jouissance; il se nourrit plus substantiellement que les ouvriers du continent européen, il fait plus de toilette; il est plus confortablement logé et souvent il est propriétaire de la maison qu'il habite; il s'assure sur la vie, pratiquant la prévoyance à sa manière; il dépense davantage pour les sociétés auxquelles il est affilié et pour ses distractions; en un mot, il a un « Standard of living », un *niveau d'existence* plus élevé que ne l'ont les ouvriers européens. Situation dont se vantent, avec raison, les États-Unis; car elle est un des résultats très désirables de la civilisation.

L'ouvrier dépense par conséquent plus que l'Européen pour vivre, parce qu'il s'est fait des besoins en proportion de ses ressources. Si l'Américain gagne 2 dollars, c'est à peu près à 2 dollars que se monte le coût de sa vie, parce que c'est

sur ce pied qu'est établi son « Standard of living ». Il est donc obligé de dépenser ses 2 dollars, parce que les besoins enracinés dans les familles ouvrières par l'habitude exigent impérieusement d'être satisfaits, sous peine de souffrance personnelle et de déchéance sociale. Or, chacun a l'ambition de se maintenir dans sa condition sociale, l'égal de ses égaux, sans déchoir; c'est pourquoi on peut dire que *la vie de l'ouvrier est chère aux États-Unis* et que, si le pouvoir commercial de l'argent n'est pas moindre qu'en Europe, *le pouvoir social de l'argent* est de beaucoup inférieur.

L'ouvrier américain a augmenté son bien-être, c'est-à-dire élevé le « Standard of living » depuis le commencement du XIX^e siècle. Comme tous les hommes, il est moins sensible au plaisir des biens dont il jouit qu'à l'envie d'acquiescer ceux qu'il n'a pas et il aspire à élever encore le niveau de son existence. *Excelsior!* Il n'est pas seul à prendre cette devise.

Des esprits curieux (1) ou inquiets ont posé la question de *l'égalité dans l'accroissement des jouissances*, c'est-à-dire la question de savoir si l'ouvrier devait s'estimer satisfait de l'augmentation de son salaire et de son bien-être ou si, au contraire, il n'avait pas droit de se plaindre d'être frustré de sa part légitime, si la statistique établissait que l'accroissement général de la richesse du pays a été plus rapide que l'accroissement spécial de son revenu.

A cette question, on peut faire une première réponse, au nom du sens moral, en disant qu'il n'est pas bon d'exciter ainsi des passions envieuses et des récriminations sans fondement. Un homme vient de recevoir un don de 20 000 fr. et on le félicite; approuverait-on qu'il gémit de son sort parce que le même jour un de ses voisins a reçu 50 000 fr.? L'augmentation du revenu d'une classe de la société doit être appréciée en elle-même, d'après le « Standard of living » de cette classe et non d'après celui d'une autre classe. Nous citons ce fait que beaucoup d'ouvriers américains sont propriétaires de leur maison comme un signe caractéristique de leur bonne condition; ces propriétaires nous objecteront-ils avec chagrin que leurs maisons ne sont pas comparables aux hôtels des millionnaires? Si cette comparaison n'est pas venue d'elle-même à leur esprit, leur rend-on un service en la leur suggérant?

La statistique a beaucoup de peine à répondre à la question, parce qu'il est rare qu'elle possède une série d'inventaires de la richesse suffisants pour en mesurer le progrès à cinquante ans de distance et pour fournir le dividende d'un quotient dont la population serait le diviseur. Les États-Unis sont précisément le pays où l'on trouve la collection la plus régulière et peut-être la meilleure, quoique fort imparfaite encore, de ces rares documents. J'en ai tiré les chiffres essentiels à cette comparaison (2). Nous savons, d'une part, que la moyenne du gain annuel des personnes

(1) « La richesse a augmenté considérablement. La question que pose le travailleur n'est pas s'il reçoit plus, mais s'il reçoit en proportion de ce que reçoivent les autres classes de la société. Les besoins ont augmenté et il ne sait pas s'il est aussi capable qu'autrefois de satisfaire ses besoins légitimes. » (*The Labor Movement in America*, par M. Richard Ely, p. 304.)

(2) Comme exemple des erreurs auxquelles peut entraîner l'emploi de ce genre de documents, je citerai le calcul fait par M. Powderly (*The Labor Movement*), édité par M. Mac-Neil, p. 579. qui croit trouver le gain du patron en retranchant de la valeur totale des produits le prix des matières premières et les salaires. Il trouve (census de 1880) 1 024 millions de dollars et il accuse les patrons de faire des gains

employées dans l'industrie, moyenne résultant de la division de la somme totale payée en salaires par le nombre total des salariés (ouvriers, ouvrières, enfants, employés, directeurs), était de 247 dollars en 1850 et de 484 en 1890, ce qui indiquerait un doublement en quarante ans (1), et qu'en vingt ans, de 1870 à 1890, des données plus comparables accusent un accroissement de 29 p. 100 (2). Nous savons, d'autre part, que la propriété immobilière et mobilière représentait une valeur moyenne, par habitant, de 308 dollars en 1850, de 780 en 1870, de 1 036 en 1890 (3), d'où il résulte que la quotité par tête aurait triplé de 1850 à 1890 et augmenté de près de 33 p. 100 de 1870 à 1890; nous savons aussi que la valeur produite par l'agriculture, la pêche, les mines et l'industrie représentait, par tête, l'année du recensement, 44 dollars en 1850 (chiffre qui n'est pas comparable avec les autres, parce que les produits de l'agriculture n'y sont pas compris), 177 en 1870 et 194 en 1890, soit un accroissement d'environ 10 p. 100 de 1870 à 1890. Quoique ces données statistiques ne soient pas assez précises pour fournir un rapport numérique exact, le seul rapprochement des taux d'augmentation, 29 pour les salariés, 33 pour la propriété, 10 pour la production, montre que les ouvriers ne sont pas si mal partagés qu'on voudrait le leur faire croire (4).

Ces rapports ne disent pas tout, parce qu'il y a des choses, essentielles pourtant, qui ne sauraient y entrer. Les inventions modernes, le développement des travaux publics et de la voirie, les institutions démocratiques procurent certaines jouissances qui sont, beaucoup plus qu'autrefois, accessibles également, ou à peu près également à tous, pauvres ou riches. Par exemple, aux États-Unis, les écoles publiques sont gratuites, les chemins de fer, qui n'ont qu'une classe de voitures pour tous les voyageurs (les pullman, etc., sont hors classe), et les tramways transportent avec la même vitesse l'ouvrier et le patron dont l'un allait jadis à pied et l'autre en voiture ou à cheval; tous sont éclairés de la même manière dans les rues par le gaz ou l'électricité, la plupart dans les villes ont l'eau à domicile. J'ai insisté plus longtemps sur ces avantages dans mon ouvrage sur la *Population française*; il fallait au moins les signaler ici.

L'ouvrier, dit-on, a bien droit à sa part proportionnelle dans l'accroissement de la richesse, puisque c'est lui qui l'a créée par son travail. C'est là une illusion qu'il importe de dissiper. L'ouvrier, qui donne son temps et son travail pour un prix convenu, reçoit aujourd'hui plus d'argent qu'autrefois pour moins de temps et pour un travail qui n'est assurément pas devenu plus pénible grâce aux machines. Il n'a pourtant, sauf des exceptions individuelles, aucune participation spéciale à

énormes proportionnellement aux salaires (948 millions). Il n'est pourtant aucun économiste, non plus qu'aucun industriel, qui ignore que dans le prix de revient il entre autre chose que le salaire et le prix de la matière première.

(1) Voir le chap. V de la 1^{re} partie et les réserves faites au sujet de la précision de ces données.

(2) 375 dollars en 1870 et 484 en 1890.

(3) Voir le premier chapitre de la III^e partie.

(4) En France, des statisticiens ont pris les valeurs successorales et donations pour terme de comparaison. Ces valeurs, d'après les déclarations officielles, représentaient environ 2 milliards en 1840 et 6 milliards en 1885-1895 et correspondaient à un revenu proportionnel de 100 en 1840 (intérêt à 5 p. 100) et à 210 en 1885-1895 (intérêt à 3 1/2). Des statisticiens en ont conclu que si les salaires ont doublé dans l'intervalle, le revenu des propriétaires de valeurs mobilières ou immobilières a plus que doublé. En ce cas, la différence ne serait pas considérable.

l'accroissement de la richesse produite ; il est l'agent d'exécution opérant avec ses muscles aujourd'hui comme il y a cent ans, ayant toutefois à déployer, dans certains cas, plus d'intelligence pour se servir d'un outillage perfectionné. C'est, en premier lieu, aux découvertes scientifiques et aux applications de la science à l'industrie que cet accroissement est dû. Les inventeurs n'en recueillent pas toujours le profit ; mais, cependant, beaucoup sont récompensés légitimement par l'exploitation de leurs inventions, brevetées ou non ; puis, après un certain temps, ces inventions étant tombées dans le domaine public et l'usage s'en étant généralisé, n'ont plus d'autre effet que d'abaisser le coût de production et de rendre la richesse plus accessible à la consommation : tel est, en définitive, le principal rôle de l'intelligence dans la production (1).

Après l'inventeur, c'est à l'entrepreneur qu'est dû l'accroissement, parce que l'organisation manufacturière et la conduite commerciale d'une entreprise contribuent beaucoup à l'économie de la production et font, en grande partie, le succès ou l'insuccès de l'affaire, parce que si l'ouvrier ne se fatigue pas plus en dix heures qu'en douze, le patron a plus de peine et plus de mérite quand, portant le poids d'une lourde responsabilité, il dirige 1 000 ouvriers, que quand il en occupe 20 ; or, nous avons vu que la concentration était au nombre des causes du progrès de la richesse.

M. Gunton déplace la question, sans sortir cependant du sujet, quand il réclame non le droit au produit par une raison économique, mais l'opportunité des jouissances dans l'intérêt social. « C'est, dit-il, une loi élémentaire que toute croissance doit être symétrique. Un sommet ne peut continuer à augmenter sans que la base prenne une extension et une force correspondantes. Il en est ainsi pour la société ; une partie ne peut pas gagner indéfiniment si l'ensemble ne progresse pas. Conséquemment, l'accroissement de la richesse, des avantages de la vie, de la liberté des classes fortunées ne peut être assuré d'une manière durable qu'autant que la pauvreté des masses diminue et que les avantages de la vie et la liberté augmentent pour eux (2). » Il peut être rassuré, non sur l'acquiescement des masses aux conclusions que nous prenons, mais sur l'exactitude du fait, qu'excepté dans les bas-fonds de la société, la pauvreté a diminué et que les avantages de la vie et de la liberté ont augmenté en Amérique peut-être plus qu'ailleurs. Est-ce à dire qu'il n'y ait rien à faire ? Non ; nous le verrons plus loin.

En résumé : 1° il n'est pas bon de se rendre malheureux par envie et de cesser de jouir du bien que l'on a parce que le voisin en aurait davantage ; 2° il n'est pas prouvé qu'au XIX^e siècle le revenu de la classe ouvrière ait augmenté dans une moindre proportion que celui des autres classes de la société ; 3° les inventions modernes ont procuré certains avantages dont jouissent également tous les habitants d'un lieu, quelle que soit leur condition sociale ; 4° la contribution personnelle de la main-d'œuvre à la production des richesses n'est pas plus grande aujourd'hui qu'autrefois, quoique la production soit beaucoup plus abondante ; 5° le profit que la classe ouvrière a tiré des progrès de l'industrie et de la richesse est rendu manifeste par l'amélioration de ses conditions d'existence.

E. LEVASSEUR.

(De l'Institut.)

(1) J'ai expliqué ce rôle dans une conférence publiée en 1866-1867 : *Le rôle de l'intelligence dans la production*. Voir aussi le chap. XI de la I^{re} partie.

(2) *Wealth and Progress*, p. 4.