

sous le nom de « loi de l'offre et de la demande ». C'est elle qui abaisse le prix du travail quand il est très offert et peu demandé, qui le rehausse, au contraire, quand il se trouve très demandé et peu offert. Les faits correspondent en gros à la formule pittoresque de Cobden : quand deux ouvriers courent après un patron (*master* ou *employer*), les salaires baissent ou tendent à baisser ; quand deux patrons courent après un ouvrier, les salaires haussent ou tendent à hausser.

Cette loi de l'offre et de la demande qui est la grande loi économique universelle est d'une incontestable vérité ; mais cette formule, qui rend très bien compte de toutes les oscillations accidentelles du salaire, a le tort d'être assez vague et d'expliquer médiocrement le fond même du phénomène, de ne donner aussi que des indications peu précises sur la direction probable que suivra dans l'avenir le prix du travail¹.

Il faut analyser de plus près, plus profondément et intimement, le phénomène, afin de saisir les causes reculées et fondamentales, celles mêmes qui font varier soit l'offre, soit la demande du travail et les rapports de cette demande à cette offre.

Sur la loi fondamentale qui domine les salaires, il y a trois systèmes différents. Nous considérons en ce moment le travail comme s'il était d'une nature homogène et unique, ne présentant aucune différence de qualité, le travail en un mot le plus commun. Voici à ce sujet les trois systèmes :

1° D'après le premier système, la valeur de toute marchandise, du moins de toute marchandise dont la production peut s'étendre d'une façon illimitée et à frais constants, est déterminée par le coût de production de cette marchandise ; le coût de production du travail est représenté par les frais d'entretien du travailleur et de sa famille, par ce qui lui est nécessaire pour subsister et pour élever le nombre d'enfants que nécessitent les besoins de la société ; en aucun cas, le prix du travail

¹ Voir plus loin à ce sujet les chapitres que nous consacrons à la valeur et au prix.

ou le salaire ne peut s'élever longtemps et notablement au dessus de ces frais d'entretien de la famille, ni tomber durablement et sensiblement au-dessous. La nature des choses redresserait, au bout d'un certain temps, les écarts considérables dans un sens ou dans l'autre. L'élévation prolongée du salaire au-dessus des frais d'entretien de la famille du travailleur amènerait un surcroît de population, c'est-à-dire une plus grande offre de travail, soit par les mariages hâtifs, soit par la plus grande prolificité des ménages ; en sens inverse, la durée prolongée de salaires inférieurs aux frais d'entretien du travailleur et de sa famille, aurait pour conséquence une réduction de la population et de l'offre du travail.

2° D'après le deuxième système, le taux des salaires dépendrait du rapport entre le nombre des ouvriers et l'importance des capitaux disponibles, circulants, servant à les entretenir et à les rémunérer, capitaux que les partisans de cette doctrine appellent le *fonds des salaires* « *wages-fund* » ; ce fonds des salaires se répartirait, dans des proportions dont on cherchera ultérieurement les causes, entre les différentes catégories d'ouvriers ; mais en aucun cas, l'ensemble des salaires d'un pays ne pourrait dépasser à un moment donné l'importance de ce « *wages-fund* » ou fonds des salaires. Pour que d'une période à l'autre, l'ensemble des salaires haussât, il serait nécessaire que le fonds des salaires se fût accru ; sans accroissement de celui-ci, tous les moyens employés pour pousser à la hausse générale des salaires seraient illusoires ; ils n'aboutiraient, du moins, qu'à une élévation toute momentanée, suivie d'une dépression égale.

3° Le troisième système enfin, fait dépendre le taux des salaires de la productivité même du travail de l'ouvrier.

De ces trois systèmes, les deux premiers sont anciens, le troisième est relativement récent.

Le premier a été formulé avec une grande précision pour la première fois par Turgot en ces termes : « En tout genre de travail, il doit arriver et il arrive, en effet, que le salaire de l'ouvrier se borne à ce qui lui est nécessaire pour lui pro-

« curer sa subsistance ¹ » Cette proposition a fait longtemps fortune, sans que personne s'avisât de la vérifier par les faits. Ricardo après Turgot a soutenu cette même thèse, mais en y introduisant un important tempérament dont il négligeait, toutefois, d'expliquer l'origine : ce tempérament, c'est le « *standard of life* », ou *étalon de la vie*, c'est-à-dire l'ensemble des habitudes des travailleurs, la façon de vivre dont ils avaient ou dont ils prenaient l'habitude. Cet élément, introduit par Ricardo, est un correctif considérable à la rigueur de la proposition de Turgot; mais il lui enlève une grande partie de sa portée, il lui ôte en même temps la rigueur scientifique à laquelle elle prétendait. Si, en effet, les habitudes de vie peuvent se modifier et pratiquement se modifient considérablement, si une fois modifiées elles influencent le salaire, la formule de Turgot, beaucoup plus altérée que complétée par cette addition, n'est plus qu'une proposition élastique qui ne donne aucune indication précise. Le salaire équivalant à ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister et pour entretenir sa famille, qu'on le comprit dans le sens rigoureux de Turgot ou dans le sens plus élargi de Ricardo, a reçu de nombre d'économistes anglais le nom de *salaire naturel*.

Les socialistes allemands se sont, vers le milieu de ce siècle, emparés de cette formule; ils en ont fait avec Lassalle « *la cruelle loi d'airain : jenes grausame eherne Gesetz* », et avec Karl Marx « *le mystère d'iniquité* ² ».

Le deuxième système, celui du *fonds des salaires* « *wages fund* », a été particulièrement exposé et soutenu par Stuart Mill ³.

¹ Dans ces mots « sa subsistance », Turgot comprenait non seulement l'entretien de l'ouvrier lui-même, mais ce qui est nécessaire au maintien de sa famille.

² Nous nous sommes étendu avec de nombreux détails, dans d'autres ouvrages, sur cette théorie de Turgot et de Ricardo, reprise par les socialistes allemands contemporains; voir notamment notre *Essai sur la Répartition des Richesses et la Tendence à une moindre inégalité des conditions*, 3^e édition, pp. 22-25 et 361 à 380. Voir aussi notre *Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*, 3^e édition.

³ Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, édition Laurence Laughlin (New-York, 1885), pp. 475 à 203.

Ces deux systèmes, à notre sens, peuvent contenir chacun une parcelle de vérité, surtout dans des états sociaux déterminés ; mais ils sont loin de renfermer toute la vérité, ni même la part principale de la vérité. Ils induisent en de grosses erreurs au sujet des salaires et de la direction qu'ils suivent.

Le troisième qui, comme règle générale, fait dépendre le taux des salaires de la productivité du travail de l'ouvrier est beaucoup plus large, plus général, et contient une bien plus grande part de vérité que chacun des deux autres.

Livrons-nous à l'examen successif de chacune de ces trois doctrines.

PREMIER SYSTÈME. LA THÉORIE DE TURGOT ET DE RICARDO SUR LE SALAIRE NATUREL. LA LOI D'AIRAIN. — D'après cette théorie, la concurrence qui existe entre les travailleurs fait qu'ils s'offrent et s'engagent moyennant ce qui leur est nécessaire pour subsister eux et leurs familles. La concurrence serait plus vive, plus âpre, plus acharnée parmi les fournisseurs de travail que parmi les fournisseurs de toute autre marchandise, à cause de l'attrait sexuel : il est plus facile de faire des enfants que des capitaux ; la généralité des hommes se sentirait plus portée au premier genre de production qu'au second.

L'attrait sexuel dominerait absolument toute l'humanité ou du moins toute cette immense fraction de l'humanité qui compose les travailleurs manuels. Dès qu'une circonstance heureuse permettrait une légère hausse des salaires, les mariages se multiplieraient et les naissances ; bientôt la concurrence des bras ferait disparaître la hausse qui n'aurait été ainsi que momentanée, et ramènerait les salaires au montant des frais d'entretien de l'ouvrier et de sa famille.

C'est ainsi que le prix du travail ou de la force de travail serait réglé à la longue, comme celui de toutes les autres marchandises, par les frais de production, c'est-à-dire par les dépenses d'entretien et de renouvellement de cette force du travail, ce que les Allemands appellent les *Selbstkosten der Arbeit*.

Sur ces frais d'entretien et de renouvellement, certains éco-

nomistes subtilisent. M. Brentano, par exemple, outre le soutien de la vie propre et celle de la famille du travailleur, conformément aux convenances de situation (*Standesmäßige Fristung des eigenen Lebens und der entsprechenden Familienerhaltung*), introduit dans ces frais normaux d'entretien et de renouvellement de la force de travail une sextuple assurance : assurance pour l'éducation des enfants dans le cas de mort du travailleur, assurance contre la vieillesse, assurance pour les frais de funérailles, assurance contre les accidents, assurance contre la maladie, assurance contre le chômage (*Versicherung für den Fall der Arbeitslosigkeit*). Se livrant à des calculs minutieux, mais fort hypothétiques, à ce sujet, M. Brentano estimait, il y a quinze ans¹, les frais d'entretien et de renouvellement du travail commun (*Selbstkosten der gemeinen Arbeit*) à 1083 marks 41 (1,330 francs) en moyenne par année, en Allemagne, pour un ouvrier adulte marié, soit pour 305 jours de travail, en moyenne, 3 marks 1/2 par jour ou 4 fr. 35, (le mark valant 4 fr. 23).

Les salaires et leur emploi ne se prêtent guère à l'établissement des calculs ayant des prétentions à l'absolue précision. Quoiqu'il en soit, une des conséquences logiques de cette doctrine sur la loi qui détermine les salaires, c'est que tout soulagement extérieur procuré au travailleur pour le maintien de sa force de travail tend à diminuer le prix de celle-ci. Ainsi, au cas où la charité se chargerait d'entretenir partiellement la famille du travailleur, les salaires seraient abaissés dans une proportion correspondante à ce secours, s'il devenait général. De même, au cas où l'État assurerait les travailleurs, sans participation ou avec participation insuffisante de leur part, contre la maladie ou les accidents et le dénuement de la vieillesse, le taux des salaires s'en trouverait naturellement diminué, sinon immédiatement, du moins à la longue. Ces conséquences tendent, en effet, à se produire, surtout la première.

¹ Brentano, *Arbeiterversicherung gemäss der heutigen Wirtschaftsordnung*, 1878.

Il n'en résulte pas, cependant, que cette doctrine contienne soit toute la vérité, soit même une très grande, ou très permanente, ou très générale part de vérité. D'après elle, le taux des salaires serait fixé d'une façon en quelque sorte rigide et inexorable; il ne serait pas seulement influencé, dans une mesure plus ou moins sensible, par le prix des subsistances, mais il serait étroitement lié à ce dernier.

L'amélioration de la production ne servirait en rien aux salariés; elle ne profiterait qu'aux patrons. Si le travailleur arrivait à produire en une journée de dix ou douze heures le double de ses frais d'entretien et de ceux de sa famille, la moitié de son produit irait au patron, il ne garderait que la moitié strictement nécessaire à sa subsistance et à celle des siens. Cette partie du produit de l'ouvrier qui dépasse ses nécessités de consommation et qui, d'après les socialistes, échoit nécessairement au patron, est ce qu'ils appellent la *corvée*, le *travail impayé*¹.

Toujours dans la même théorie, le travail à la tâche, les primes ou la participation aux bénéfices, tous les stimulants divers, portant l'ouvrier à travailler davantage, lui nuiraient en réalité et ne feraient que le jeu du patron. Le travail des femmes et des enfants aurait le même mauvais effet; il déprimerait le salaire des hommes, puisque le salaire de la famille toute entière, soit que la coutume veuille que le chef seul travaille, soit qu'elle fasse travailler tous les membres ayant la possibilité physique de le faire, ne peut dépasser longtemps ce qui est nécessaire à l'entretien familial².

¹ Nous avons exposé en détail cette conception socialiste de la *corvée* ou du *travail impayé* dans notre ouvrage *Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme* (3^e édition, 1893), et l'y avons réfuté.

² Dans un de nos premiers ouvrages, *Le Travail des femmes au XIX^e siècle* (Paris, 1873), nous avons montré la fausseté de cette thèse et nous avons établi, dès le début de notre activité économique, que le salaire tend à se régler sur la *productivité du travail de l'ouvrier*, non, comme on le prétend, uniquement sur ses besoins; voir notamment dans cet ouvrage précité la page 204. Se reporter aussi, pour le développement de la même pensée au premier livre que nous avons écrit : *De l'État moral et intellectuel des populations ouvrières et de son influence sur le*

L'ouvrier, dans le même système, ne pourrait améliorer non plus sa position par l'économie, toute épargne ayant pour effet de restreindre ses besoins, de diminuer, par conséquent, ses frais d'entretien et de faire fléchir ses salaires.

L'accroissement de la production et les machines ne lui seraient pas plus favorables; en abaissant le prix des subsistances et de son entretien, ils auraient sur ses salaires une influence déprimante. Si l'ouvrier arrivait à vivre d'une poignée de riz ou d'une écuelle de pommes de terre, sa rémunération baisserait au niveau de celle du tenancier irlandais ou du coolie chinois.

L'ouvrier, d'après cette théorie, devrait désapprendre l'économie, au contraire, élever autant que possible ses habitudes et accroître ses exigences; ce serait la seule chance qu'il aurait de faire hausser son salaire, celui-ci se réglant toujours sur ses besoins.

Cette doctrine ne contient qu'une faible parcelle de vérité; à savoir que *le salaire ne peut tomber longtemps au-dessous des frais d'entretien; que les secours, subventions ou autres rémunérations indirectes, en l'absence de tout accroissement de la productivité du travail, exercent, en général, sur le salaire une influence déprimante; que, d'autre part, la population tend à prendre des habitudes en relation avec l'ensemble de la rémunération dont elle jouit, et qu'enfin, une fois ces habitudes prises et maintenues longtemps, elles opposent une sorte de barrière, sinon tout à fait irrésistible, du moins très forte à un recul général des salaires.*

Les frais d'entretien soit du travailleur isolé, soit du travailleur et de sa famille, ne sont pas une quantité fixe et constante. Ils varient suivant les temps, les lieux, l'esprit général de la civilisation. Le procureur-général Dupin, sous le règne de Louis-Philippe, c'est-à-dire il y a une cinquantaine d'années, affirmait, avec raison, que les deux tiers de la population française vivaient sans nourriture animale et même sans

taux des salaires (Paris, 1868). Tout ce livre démontre que le salaire tend à se régler sur la productivité du travail.

pain de froment, se soutenant avec du seigle, des châtaignes, du maïs, des pommes de terre et du sarrazin. Aujourd'hui, il est constaté par toutes les statistiques que ces substances diverses, qui formaient la base de la subsistance d'une très grande partie des habitants de nos provinces, n'y entrent que pour une faible part, que le pain de froment constitue le fond de la nourriture de tous, à de très rares exceptions près, et que la viande s'y joint pour une proportion notable.

Les habitudes de la population ouvrière se sont singulièrement modifiées et sont en voie d'amélioration constante, non seulement au point de vue de l'alimentation, devenue plus substantielle et plus variée, mais à celui du vêtement, de l'ameublement, du logement, des distractions, etc. Pour ne citer qu'un fait marquant, il suffit de signaler l'usage général de la chaussure pour les femmes et pour les enfants, aussi bien que pour les hommes, tandis qu'il y a quarante ans, dans un grand nombre de nos provinces, une partie des femmes et des enfants allaient pieds nus.

Non seulement l'aspect général de la civilisation, l'incontestable ascension de toutes les classes sur l'échelle du bien-être, sont en opposition avec la doctrine que nous venons d'exposer du « salaire naturel » de certains économistes et de la « cruelle loi d'airain » des socialistes ; mais encore des faits quotidiens et très précis témoignent que l'on se tient, d'ordinaire, fort au-dessus du salaire minimum, à savoir ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister : ainsi *les salaires d'été sont partout ou presque partout plus élevés que les salaires d'hiver, ce qui, dans la doctrine ci-dessus, ne s'expliquerait pas, les besoins de l'ouvrier, pour la nourriture, le vêtement, le combustible, étant beaucoup plus exigeants en hiver qu'en été.* On ne peut dire que l'ouvrier fait une provision sur ses revenus de l'été pour parer au déficit de ses recettes en hiver ; si cela est vrai pour les ouvriers prudents et soigneux, ce ne l'est pas pour l'universalité, ni même pour la généralité. Il faut que le salaire d'hiver soit par lui-même suffisant pour

entretenir la grande masse de la population ouvrière; quant au salaire d'été, il contient, en général, un excédent, un superflu, dont les uns usent pour faire des réserves, mais que la généralité des autres absorbent en distractions ou en consommations de luxe relatif.

De même, les salaires varient beaucoup moins d'une année à l'autre que le prix des subsistances. Quand une disette fait hausser de 15 à 20 pour 100 le prix du pain, il arrive très rarement que les salaires haussent en proportion; on soutenait même autrefois, et cela arrive chez les populations primitives, qu'en cas de disette et de renchérissement des subsistances, les salaires avaient tendance à baisser, l'offre des bras devenant alors plus nombreuse et plus intense. Si cette dernière conséquence se produit moins dans les pays d'une vieille richesse, du moins nulle part une disette n'amène une élévation des salaires; cependant, la grande masse de la population vit avec les salaires au même taux qu'avant la disette; on ne peut dire que cette grande masse de la population, dans les sociétés contemporains, du moins, soit alors défrayée par l'Assistance publique; ce n'est qu'une très petite partie qui y recourt. La grande masse, pour faire face au renchérissement momentané de ses subsistances, retranche simplement quelque chose sur ses dépenses en quelque sorte superflues, ses distractions, ses consommations non indispensables; ce qui prouve que sa rémunération n'est pas réduite en temps ordinaire à ce qui est strictement nécessaire à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille.

Bien plus, les salaires ont fréquemment monté et se sont soutenus pendant de très longues périodes, alors que le prix du blé et des principaux objets de subsistance populaire baissait. C'est ce qu'a parfaitement démontré avec son habituelle érudition Roscher: « La très longue série d'excellentes récoltes entre 1715 et 1765, dit-il, a contribué à ce très favorable changement (des habitudes du travailleur manuel). Le salaire quotidien, converti en blé, était en 1660-1719 seulement de $\frac{2}{3}$ de mesure (*Peck*) en moyenne; de 1720 à 1750,

« de la mesure entière (*ein ganzes Peck*)¹ ». Roscher aurait pu ajouter que ce n'était pas seulement le bienfait de la nature qui avait amené ce résultat, mais les grands progrès agricoles effectués à cette époque, et dont nous avons parlé dans un chapitre précédent². Quand l'Angleterre abolit (1846) les droits sur les céréales (*Corn laws*), ce qui fut accompagné ou suivi de réductions ou abolitions de droits de douane ou d'accise sur une quantité d'autres objets et, ce qui correspondait, d'ailleurs, à d'énormes progrès industriels abaissant le prix de tous les objets manufacturés communs³, le taux des salaires en argent, d'après la théorie du *salairé naturel* ou de la *loi d'airain*, eut dû sensiblement fléchir. Il haussa, au contraire, considérablement, de 1839 à 1859, de 18 à 24 p. 100, suivant les cas, dans la plupart des métiers, malgré la diminution du coût de la vie. Bien plus, dans les fabriques de laine, il monta de 10 à 16 shellings par semaine, tandis que le prix de la subsistance s'abaissait de 9 3/4 à 6 shellings. Depuis lors, les améliorations des salaires en argent se sont continuées, sans aucun enchérissement de l'existence ; car, depuis vingt-cinq ans, sauf quelques très rares denrées, telles que le lait et les œufs et peut-être aussi (encore est-ce incertain) le logement, la généralité des substances alimentaires et des articles de vêtement et d'ameublement, en un mot des choses nécessaires à l'ouvrier, a plutôt baissé de prix, même au détail, notamment dans la libre-échangiste et coopérative Angleterre, pays pleinement ouvert à toutes les importations,

¹ Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie* (17^e Auflage), [pp. 408 et 409.

² Voir tome I^{er}, p. 761.

³ La suppression des droits sur les céréales en 1846 fut suivie de détaxes sensibles sur le sucre (grand objet de consommation populaire en Angleterre pour l'assaisonnement du thé), sur le café, sur les bois étrangers, sur les vins, le thé, ce qui était plus essentiel, sur le savon, etc. (Voir Richelot, *Histoire de la Réforme commerciale en Angleterre*, 1855, t. II, pp. 155 à 392). Voir aussi pour les dégrèvements des droits d'accise dans la même période Mac Culloch : *On Taxation and the funding system*, ou notre *Traité de la Science des Finances* (5^e édition), t. I, pp. 632 à 708.

et ayant singulièrement simplifié et rendu meilleur marché l'appareil distributif du commerce.

Il serait aisé, mais trop long, d'ajouter une accumulation de statistiques irréfutables à ces quelques faits typiques. Nous renvoyons le lecteur à notre *Essai sur la Répartition des Richesses* où nous sommes entré dans de nombreux détails à ce sujet¹.

Ce que l'on a appelé le *Standard of life* ou l'étalon de la vie change constamment; le cours de la civilisation tend à l'élever sans cesse et pratiquement l'a déjà notablement haussé. Or, comment ce niveau de l'existence populaire aurait-il pu monter, si l'élévation des salaires ne l'eût précédé?. Dans la doctrine du « salaire naturel » et de la « loi d'airain » cette hausse du niveau de la vie est incompréhensible; ce serait un mystère. Il est évident que *ce sont les ressources de l'ouvrier qui déterminent son mode de vivre et non son mode de vivre qui détermine ses ressources*. Le seul point exact dans la théorie ci-dessus, mais qui se retourne contre les conséquences qu'on en tire, c'est que : *une fois acquises les habitudes d'une ère améliorée, elle font un certain obstacle à une dépression des salaires*.

On doit donc considérer comme très inexacte, très incomplète, fautive dans la plupart des conséquences qu'on en tire, la théorie du *salaire naturel* et de la *loi d'airain*.

DEUXIÈME SYSTÈME. — LA THÉORIE DU FONDS DES SALAIRES. — SON INEXACTITUDE. — Cette théorie a, en quelque sorte, succédé à la précédente; longtemps elle a été admise comme renfermant toute la vérité économique. Stuart Mill est celui qui lui a donné le plus de relief et lui a valu le plus d'autorité.

Elle se réfère à la loi de l'offre et de la demande. L'offre, ce

¹ Voir dans notre *Répartition des richesses* les chapitres intitulés : *De l'influence de la civilisation sur la destinée des salariés; du sisyphisme et du paupérisme; de l'accroissement des salaires réels et de l'influence du développement industriel sur les loisirs, sur la facilité du travail, etc.*, pp. 361 à 480.

sont, dit-elle, les ouvriers qui demandent de l'ouvrage ; la demande ce sont les capitaux disponibles pour rémunérer cet ouvrage. Le capital ne peut s'employer et gagner sa pitance, qui est l'intérêt, ou même souvent ne peut se maintenir en état et se conserver qu'à la condition de faire travailler. Le rapport entre les capitaux disponibles pour rémunérer le travail et le nombre des travailleurs détermine le salaire.

Voilà la doctrine ; elle est d'apparence très simple, quoiqu'elle renferme beaucoup d'obscurité quand on l'examine de près. Les salaires ne peuvent varier que si les capitaux soit s'accroissent soit diminuent, ou si le nombre des ouvriers soit diminue soit s'accroît et que, d'autre part, les changements qui peuvent avoir lieu dans l'un de ces deux éléments n'annulent pas les changements analogues qui auraient lieu dans l'autre. Si le nombre des ouvriers, par exemple, s'accroissait en stricte proportion de l'accroissement des capitaux ou inversement se réduisait en stricte proportion de la réduction de ceux-ci, rien ne serait changé au taux des salaires, les deux mouvements s'annulant l'un l'autre.

Ainsi, quatre causes pourraient influencer sur le taux des salaires, deux provenant de l'élément ouvrier, deux provenant de l'élément capital, et à la condition que les causes provenant du changement dans l'élément ouvrier et celles provenant du changement dans l'élément capital ne s'annulent pas réciproquement.

Dans cette théorie, on attache une importance extrême à la question de la population. Suivant le mot d'un de ses adhérents, la production des enfants est plus aisée que celle des capitaux. Dans cette sorte d'opération purement arithmétique, le diviseur qui est le chiffre de la population ouvrière, tout au moins des ouvriers de toutes sortes demandant et obtenant de l'ouvrage, a chance de croître plus rapidement que le dividende, à savoir les capitaux disponibles, d'où le quotient qui est le salaire a chance de baisser. Ainsi la question de population, aux yeux de Stuart Mill et de son école, domine toute la tenue du marché du travail.

Les capitaux disponibles qui jouent, avec le montant de la population, le rôle prépondérant dans la détermination du salaire, ce ne sont pas tous les capitaux existants, sous les quatre formes que nous avons décrites d'approvisionnements, de matières premières, d'instruments et d'installations ; ce sont uniquement ou du moins principalement, encore dans cette doctrine pure devrait-on dire uniquement, les capitaux circulants et non les capitaux fixes.

La théorie qui précède et qui est connue sous le nom de théorie du *Fonds des salaires* ou *Wages fund* nous paraît très incomplète. En premier lieu, elle offre cette lacune que, tous les travaux n'étant pas également rémunérés (il s'en faut de beaucoup), la doctrine du *Fonds des salaires*, qui ne peut s'appliquer qu'à l'ensemble des capitaux disponibles dans un pays par rapport à l'ensemble des ouvriers travaillant dans ce même pays, n'offre qu'une règle bien vague. On dira peut-être que ce sont les capitaux disponibles dans chaque industrie relativement aux ouvriers qu'elle emploie qui fixent le salaire de ces ouvriers. Mais les capitaux affectés à chaque industrie peuvent, grâce au crédit, varier dans des proportions énormes et d'une façon soudaine, comme on le verra plus loin, toute industrie qui, par une circonstance quelconque, se trouve prospère, recevant des banquiers, par un mécanisme rapide, un afflux subit et considérable de capital. Or, la théorie du fonds des salaires n'explique nullement ces variations si fréquentes et si brusques dans la somme des capitaux affectés à chaque industrie.

Même en se tenant à cette donnée générale que c'est l'ensemble des capitaux disponibles qui détermine l'ensemble des salaires dans un pays, et sans demander rien de plus à la théorie du fonds des salaires, on voit qu'elle ne suffit pas à expliquer le phénomène et qu'elle laisse obscurs des faits nombreux et indéniables.

Cette théorie se réfère à celle que nous avons examinée plus haut et d'après laquelle le capital détermine ou limite l'industrie. Nous avons étudié la controverse entre Stuart Mill et

Henri George à ce sujet¹. Le socialiste américain est, sans doute, beaucoup plus loin de la vérité que le grand économiste anglais ; mais celui-ci aussi a péché par exagération.

Il est exact que le capital détermine l'industrie en ce sens qu'il fournit au travailleur les conditions du travail, les matières premières, les instruments, les installations, parfois les approvisionnements de subsistances. Mais de là à dire que le capital fournit à l'ouvrier sa rémunération, il y a un certain écart.

*La masse à partager entre le capital et les ouvriers ou employés et collaborateurs de toutes sortes et de tous ordres, ce ne sont pas les capitaux existants, soit les circulants et disponibles, soit les fixes, c'est le produit, c'est la production annuelle ou mieux encore la production en cours. Quand Adam Smith, mieux inspiré que certains de ses successeurs, parlait des *Funds destined for the payment of wages*, fonds destinés au paiement des salaires, il ne considérait pas une masse de capitaux en quelque sorte fixe à chaque moment déterminé, préexistante, indépendante de l'œuvre de la production même ; il admettait que c'est la production qui est le fonds général où chacun vient puiser.*

Les premières lignes de l'introduction de son grand ouvrage contiennent plus de sagesse et de vérité que les dissertations les plus longues et les plus compliquées consacrées au *Fonds des Salaires* :

« Le travail annuel d'une nation, dit-il, est le fonds primitif
 « qui fournit à sa consommation annuelle toutes les choses
 « nécessaires et commodes à la vie et ces choses sont toujours
 « ou le produit immédiat de ce travail, ou achetées avec ce
 « travail. Ainsi, suivant que ce produit ou ce qui sera acheté
 « avec ce produit se trouvera être dans une proportion plus
 « ou moins grande avec le nombre des consommateurs, la
 « nation sera plus ou moins bien pourvue de toutes les choses
 « nécessaires ou commodes dont elle éprouvera le besoin². »

¹ Voir tome I^{er} de cet ouvrage pages 253-258.

² *Richesse des nations*, édition Joseph Garnier, 1859, pp. 89 et 90.

Cette pensée générale, par laquelle Smith ouvre toute la merveilleuse série d'observations de ses *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* n'est, sans doute, pas concentrée dans une formule à prétentions rigoureuses et scientifiques. On lui pourrait adresser certaines critiques : par exemple de ne parler que du travail annuel, de laisser de côté le capital; il n'est pas moins vrai que l'idée principale de Smith que la production annuelle détermine la situation de tous les consommateurs et, parmi eux, celle des ouvriers est l'idée essentielle qui domine toute l'économie politique.

Le système du *Fonds des Salaires* qui fait dépendre la rémunération de l'ouvrier d'un rapport en quelque sorte arithmétique et inflexible entre le montant des capitaux disponibles et le nombre des ouvriers employés ne tient aucun compte de l'élément principal qui influe sur la destinée de tous les copartageants quels qu'ils soient, à savoir la masse à partager, qui est le produit, la production effectuée; il laisse de côté la circonstance prépondérante, la productivité du travail de l'ouvrier.

Aussi, ce système produirait-il des conséquences pratiques singulières. Il justifierait les pratiques de certaines *Trade Unions* ou de Syndicats ouvriers qui veulent réduire dans des proportions énormes la journée de travail et même le montant de la production par tête, s'imaginant que la quantité produite par ouvrier n'a aucune influence sur sa rémunération. Il justifierait surtout toutes les attaques contre le travail des femmes et des adolescents, et l'interdiction dont certains veulent le frapper¹. On sait qu'une des prétentions de certains syndicats d'ouvriers c'est que le chef de famille, quand il est seul occupé, gagne autant à lui seul que toute la famille où non seulement le chef, mais la femme et plusieurs enfants travaillent. La doctrine du *Fonds des Salaires*, qui néglige la quantité d'ouvrage produit, et s'en tient à un pur rapport

¹ Nous ne parlons pas ici d'une réglementation judicieuse empêchant d'employer trop tôt ou trop longtemps les enfants dans les fabriques ou les ateliers et limitant la journée des adolescents des deux sexes, ou même les excluant de certains travaux dangereux et insalubres.

arithmétique entre les capitaux disponibles et le nombre des travailleurs, donnerait raison à cette allégation.

Il est, du reste, absurde qu'une doctrine ne tienne pas compte dans un partage à effectuer entre divers collaborateurs (les capitalistes, ouvriers, employés, etc.) de l'importance même de la masse à partager, ici la production annuelle. Le dividende de chacun ou de l'un quelconque des collaborateurs ne peut être fixé inflexiblement d'avance, il dépendra en grande partie de la masse partageable. Cette masse, c'est le prix que le consommateur consentira à donner pour l'objet produit; car le consommateur est en définitif le dernier juge; et le prix est la formule économique de l'objet produit.

L'examen des différentes données de la théorie du fonds des salaires en démontre les lacunes. Les capitaux disponibles fournissent bien, comme nous l'avons dit, à l'ouvrier les conditions même de la production, matières premières, instruments, etc. Il n'est pas exact, du moins d'une exactitude générale, de dire qu'ils lui fournissent sa rémunération. Pratiquement et dans les conditions de location du travail chez les peuples civilisés, ce ne sont pas les capitaux de l'entrepreneur qui font vivre l'ouvrier; cela ne pourrait être vrai que des œuvres de très longue haleine, comme les entreprises de travaux publics, les constructions de maisons, etc. Ce ne l'est pas des entreprises de production courante; on en a la preuve dans ce fait constaté que l'ouvrier est payé huit jours au plus tôt, souvent quinze jours ou même un mois, après qu'il a été engagé et qu'il aura travaillé pendant tout ce temps. Il advient parfois que cet intervalle suffit pour que non seulement des unités déterminées de l'ouvrage soient faites, prêtes à la vente, mais même pour qu'elles aient été vendues.

Sans doute, s'il n'existait pas certains approvisionnements, l'ouvrier ne pourrait vivre pendant qu'il travaille à un ouvrage demandant un certain temps; mais c'est l'importance même et la rapidité de son travail qui renouvellent dans des périodes pouvant être très brèves et accroissent ces approvisionnements. Ceux-ci, d'ailleurs, ne manquent jamais dans

une riche société civilisée et la question grave est beaucoup moins celle de leur importance actuelle, à un moment donné, que de la promptitude de leur renouvellement et de leur accroissement.

Le capital de l'entrepreneur n'est pas la source unique pour le paiement des salaires ; il est seulement le réservoir intermédiaire où l'on puise jusqu'à la vente de l'objet en cours de production ; mais plus le cours de cette production est rapide et abondant, plus ce réservoir où les ouvriers puisent leur rémunération se remplit et se renouvelle. Les ouvriers contribuent, en proportion de l'activité et de l'efficacité de leur travail, à accroître ce fonds des salaires, dont il est question. Celui-ci n'est nullement une quantité fixe à un moment déterminé ; c'est une quantité variable, quelque chose comme un élastique qui, tantôt s'étend, tantôt se restreint, suivant que les mains qui s'y appliquent ont plus ou moins d'énergie.

La faculté de renouvellement rapide et d'accroissement des approvisionnements et du fonds général consacrés à l'industrie est l'élément qui influe le plus sur les salaires.

M. Laurence Laughlin, économiste américain, éditeur, commentateur et critique bienveillant de Stuart Mill, prend l'exemple suivant pour fixer les idées relativement à ce fameux fonds des salaires. Il suppose une filature de coton établie dans l'une des vallées de l'État de Vermont pour la mise en œuvre de laquelle le propriétaire dispose d'un capital de 140,000 dollars¹. Sur cette somme, 100,000 dollars représentent les installations et instruments (bâtiments, matériel, etc.). On suppose que le reste du capital, soit 40,000 dollars, rentre chaque mois par les ventes², qu'en outre, sur ces 40,000 dollars, 28,000 sont employés en matières premières qui occupent 500 ouvriers avec une rémunération mensuelle de 12,000 dollars. Prenons cette hypothèse de M. Laughlin et examinons un cas qui peut se présenter. Supposons

¹ Le dollar vaut 5 fr. 18.

² Cette supposition que le capital circulant rentre chaque mois vient à l'appui de l'observation que nous avons faite au haut de cette page.

que, par plus d'activité ou d'efficacité dans le travail, les ouvriers employés fassent en 27 jours ce qui se faisait en 30, les marchandises s'écouleront en un dixième de fois moins de temps. Le capital circulant rentrera un dixième de fois plus vite. Comme ni les constructions ni les machines n'éprouveront de ce chef aucune modification, l'industriel n'aura pas besoin d'augmenter la partie de son capital qui est employée en installations ou en instruments; il n'aura même pas besoin d'augmenter son fonds de roulement, celui-ci rentrant plus vite, et il pourra donner à ses ouvriers pour 27 jours le salaire qui leur était alloué pour 30. Ainsi, sans aucune augmentation du capital, le salaire des ouvriers aura pu augmenter de 10 p. 100, simplement parce que le plus de rapidité et d'efficacité de leur travail aura accru les produits, et que le fonds de roulement se reconstituera tous les 27 jours, au lieu de tous les 30 jours.

Cet exemple est décisif pour montrer que, *sans augmentation correspondante du capital, simplement par le plus prompt renouvellement de celui-ci, l'ouvrier peut accroître sa rémunération.*

Une amélioration dans la qualité qui amènerait soit une élévation de prix, soit un écoulement plus facile aurait le même résultat : le salaire de l'ouvrier pourrait hausser sans aucune augmentation correspondante du capital. Le capital fixe, en effet, installations, outillage, n'aurait aucun besoin de devenir plus important; quant au capital circulant, il rentrerait plus vite, ce qui équivaldrait à une augmentation.

A plus forte raison en serait-il ainsi au cas où, par de très grands soins, l'ouvrier épargnerait davantage les matières premières, où le déchet et les malfaçons seraient moindres. Alors, le capital circulant pourrait être réduit pour une même production; sur cette réduction du capital circulant on pourrait prélever de quoi augmenter le salaire de l'ouvrier ¹.

¹ Les réflexions qui précèdent ont inspiré notre premier ouvrage datant de 1868 et intitulé : *De l'État moral et intellectuel des populations ouvrières et de son influence sur le taux des salaires*. Dès ce moment, nous avons été frappé de ce que le salaire dépend surtout de la productivité du travail

On voit, par ces exemples, les flagrantes lacunes de la doctrine du *Fonds des Salaires* (*wages fund*), telle que Stuart Mill l'a formulée. Il n'est nullement nécessaire que la quantité de capital qui est consacrée à l'industrie s'accroisse matériellement pour que le salaire hausse; il suffit que les rentrées du capital circulant s'accélèrent ou que la quantité de capital circulant employé aux achats de matières premières ou absorbée par les déchets et malfaçons diminue, ce qui, dans l'un et l'autre cas rend du capital disponible pour une élévation du prix de la main-d'œuvre.

Bien plus, dans tous les cas que nous venons d'indiquer et sans que le capital soit matériellement accru, les salaires pourraient hausser dans une proportion plus considérable que soit l'accroissement de la productivité du travail, soit l'épargne des matières premières, soit l'amélioration de la qualité. Cela se comprend : dans ces trois hypothèses, le fonds de roulement rentrerait plus vite, mettons dans un dixième de temps de moins; or, ce fonds de roulement reconstitue non seulement le prix des matières premières et de la main-d'œuvre, mais encore les frais généraux de toutes sortes, y compris les assurances, les impôts, ainsi que l'intérêt, l'entretien et l'amortissement du capital tant circulant qu'immobilisé sous la forme d'installations et de machines ou instruments; il contient aussi la part afférente aux bénéfices, quand l'entreprise se résoud en gain. Or, tous ces frais généraux, cet intérêt, cet entretien, cet amortissement, n'exigeraient pas dans toute l'année un prélèvement plus considérable qu'auparavant; le fonds de roulement rentrant un dixième plus vite, il resterait disponible tant pour les salaires que pour les bénéfices, non seulement le dixième de la somme qui afférait antérieurement à ceux-ci et à ceux-là, mais encore le dixième de la somme qui était

chez l'ouvrier. Nous avons songé un instant à donner pour titre à cet ouvrage qui a inauguré notre activité économique : *Comment les salaires peuvent hausser*. Nous regrettons aujourd'hui de n'avoir pas adopté ce titre, qui eût été plus topique et qui eût daté dans l'histoire de la doctrine de l'influence de la productivité du travail sur la rémunération de l'ouvrier.

affectée à l'intérêt du capital sous toutes ses formes, à l'entretien et à l'amortissement des installations et du matériel, ainsi qu'à certains frais généraux constants, comme ceux d'assurances, d'impôts, de surveillance, d'éclairage, etc.

On comprend que, *sans que le capital fût augmenté matériellement et par la simple accélération de la reconstitution du fonds de roulement, une augmentation de 10 p. 100 de la productivité du travail de l'ouvrier ou une économie proportionnelle des matières premières et une réduction proportionnelle des déchets et malfaçons, ou toute autre amélioration équivalente, permettraient d'accroître le salaire du personnel ouvrier, et cela non seulement dans la proportion de 10 p. 100 du salaire, mais peut-être dans la proportion de 11, 12 ou 14 ou 15 p. 100, les bénéfiques, de leur côté, n'en subissant aucune restriction, mais peut-être aussi grandissant en même temps.*

Voilà la vraie doctrine, celle dont l'observation démontre l'exactitude; celle à l'exposé de laquelle, il y a vingt-cinq ans déjà, nous consacrons notre premier livre.

On fera peut-être cette objection : pour que cette augmentation de la productivité du travail de l'ouvrier, sous une des formes que nous avons indiquées plus haut, amène cette accélération de la reconstitution du fonds de roulement, laquelle équivaut, avec certains avantages en plus, à une augmentation de capital, sans que le capital réel se trouve réellement accru, il faut que le marché puisse s'élargir et que les nouveaux produits dûs à cet accroissement de la productivité de l'ouvrier trouvent facilement preneur.

Cette condition, sans doute, est nécessaire; mais sauf des cas exceptionnels que nous étudierons plus loin en parlant de crises commerciales, elle se réalise d'ordinaire. S'il s'agit d'un établissement particulier, l'augmentation du nombre des produits due à l'accroissement de productivité du travail de l'ouvrier ne peut être assez considérable, relativement à l'immense quantité des produits similaires qu'absorbe la consommation, pour qu'on n'en trouve pas l'écoulement. Dans ce cas, d'ailleurs, il serait aisé d'attirer le client par une légère réduction de prix;

or, comme on a vu que la plus rapide reconstitution du fonds de roulement rend disponible sur chaque unité produite une partie de ce qui, dans le prix de cette unité, était afférent à l'intérêt, à l'entretien et à l'amortissement du capital, ainsi qu'à ceux des frais généraux qui sont constants pour une année, il serait facile d'employer le reliquat disponible de ce chef à une diminution du prix de l'objet, tout en faisant bénéficier l'ouvrier de la pleine augmentation de salaire correspondant à l'accroissement de la productivité de son travail. Cette diminution du prix de l'objet, si légère fût-elle, attirerait à l'établissement qui l'aurait réalisée une clientèle accrue, de sorte qu'il trouverait avec facilité le placement de sa production, un peu plus considérable qu'auparavant.

Ou bien, d'autre part, au lieu d'être borné à un seul établissement, même à une seule industrie, l'accroissement de la productivité du travail de l'ouvrier serait générale dans toutes les industries. Dans ce cas, *il ne faut pas oublier que les produits s'échangent contre les produits, que la demande d'un produit consiste dans tous les autres produits, qui peuvent s'échanger contre lui, que l'augmentation des quantités produites étant générale dans toutes les industries, la demande de chacun augmenterait en même temps que l'offre. En d'autres termes, les producteurs sont leurs propres acheteurs réciproques : parmi ces producteurs, les ouvriers forment la plus grande masse, ils sont aussi la grande masse des consommateurs, ils sont les acheteurs réciproques de leurs produits, quelques objets de luxe laissés de côté, de sorte que tout accroissement général de la productivité du travail des ouvriers créerait non seulement une augmentation de l'offre des produits, mais une augmentation corrélative et correspondante de la demande.*

Quant aux engorgements partiels qui pourraient se manifester par un inégal accroissement de la productivité dans les différentes industries, nous en renvoyons l'examen au chapitre où nous traiterons des crises commerciales.

Ce qu'il était important ici de constater, c'est que la *théorie du fonds des salaires est incomplète; elle n'embrasse pas l'ensemble*

des choses; elle ne tient pas compte des modifications introduites dans l'emploi et la reconstitution du capital par l'accroissement de la productivité du travail de l'ouvrier.

LE TROISIÈME SYSTÈME : L'ÉLÉMENT PRINCIPAL DE LA DÉTERMINATION DES SALAIRES EST LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL. — Voici le troisième système : déjà le lecteur attentif doit s'être convaincu de sa vérité; quelques nouvelles observations vont achever cette démonstration.

Les salaires ont tendance à se graduer sur la productivité du travail, c'est-à-dire sur la valeur des produits d'une « force de travail » donnée dans un temps déterminé. Comme le dit excellemment Roscher, la demande du travail dépend de son utilité (*Gebrauchswerth*) et des moyens de payer de l'acheteur (*Zahlungsfähigkeit*). Les deux éléments réunis, l'utilité du travail et la faculté de le payer, forment la limite *maxima* du prix du travail, de même que le coût de subsistance du travailleur en forme la limite *minima*, du moins pendant une période de longue durée.

Or, l'utilité du travail, sa valeur en usage, est d'autant plus grande qu'il fournit plus d'objets de bonne qualité dans le même temps. De là vient que la meilleure division du travail, les progrès techniques, les machines, ont une tendance définitive, sinon immédiate, à faire hausser le taux des salaires, et sinon celui de quelques rares ouvriers spéciaux, antérieurement très grassement payés, du moins celui de la grande masse ouvrière, et beaucoup plus encore les salaires réels que les salaires en monnaie. Tous ces progrès augmentent la masse partageable et la faculté de payer du public.

Les progrès techniques, les améliorations de méthodes, la fécondité des combinaisons ont souvent les mêmes effets que l'accroissement matériel des capitaux. De même que les cultures dérobées, la suppression des jachères et un assolement plus efficace ont les mêmes effets qu'aurait l'extension du sol; ainsi, des machines produisant plus de force avec une moindre consommation de charbon ont les mêmes effets qu'une augmentation effective du charbon dans le monde; ainsi encore des combinaisons de tâches qui, sans

augmentation de l'outillage industriel, permettent de produire 10 ou 20 p. 100 de plus, ont les mêmes effets qu'aurait l'augmentation matérielle de 10 ou 20 p. 100 de l'outillage. Nous entendons par là les mêmes effets avantageux, car dans tous ces cas d'améliorations techniques ou de perfectionnements de méthodes, il se manifeste, d'ordinaire, outre un développement égal de la production au développement qu'on aurait obtenu avec un accroissement de l'outillage, une moindre déperdition de forces, de sorte que le gain est double. De ce qui précède, on doit conclure que les perfectionnements techniques permettent une augmentation des salaires, même indépendamment de tout accroissement de capital. En général, ces améliorations techniques amènent une diminution du prix de la main-d'œuvre par unité produite, mais une augmentation de ce prix par temps de travail. C'est ce que l'on vit, par exemple, au début de l'industrie du coton : en 1829, on payait à Manchester pour la livre de fils de coton n° 200 un salaire de 4 shellings 1 penny, en 1831, après des progrès notables accomplis, on ne payait plus pour la même livre, que 2 shellings 5 à 2 shellings 8 1/2 pence ; mais dans la première année l'ouvrier fileur ne travaillait qu'avec 312 broches, dans la seconde il travaillait avec 648 broches, de sorte que son salaire avait monté dans le rapport de 1274 à 1566¹, soit de 22 à 23 p. 100.

On pourrait multiplier ces exemples, en suivant une industrie mécanique depuis ses débuts. De là vient que toute pratique des ouvriers pour restreindre le travail tourne contre eux.

Ces mauvaises pratiques diminuent d'abord la masse partageable : elles réduisent aussi la faculté de payer de l'acheteur ou du public. La faculté de payer l'ensemble des salaires concorde avec l'ensemble du revenu national ou du revenu universel. De là vient qu'il est avantageux que, dans la mesure conciliable avec leurs forces, leur développement physique et moral et la vie de famille, les femmes et les enfants, du moins

¹ Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17^{te} Auflage, pp. 412 et 413.

les adolescents, participent au travail industriel ou agricole, parce qu'ils augmentent ainsi la production générale. Or, chaque produit nouveau, ainsi que nous l'avons dit, constitue une demande nouvelle pour tous les autres produits.

Cette vérité, d'une très grande importance pratique aussi bien que théorique, échappe à beaucoup de gens, à nombre d'ouvriers surtout. Je connais des contrées reculées où, par suite de certaines circonstances, la demande de travail n'abonde pas. Les ouvriers croient améliorer leur position en faisant traîner l'ouvrage; si on leur donne une clôture à faire, ils s'arrangent de façon à y employer 15 jours au lieu de 10 ou de 7 ou 8 même; si on leur livre un champ pour défoncer afin de le mettre en vigne ou d'y extirper le chiendent, ils y mettent aussi deux ou trois fois plus de temps qu'il ne serait nécessaire avec un peu d'ardeur. *Ils agissent comme s'il y avait une quantité déterminée et fixe d'ouvrage à leur commander.* Nulle idée n'est plus fautive et nulle conduite plus opposée à leurs intérêts réels. L'ouvrage qu'on leur commandera est en raison de l'utilité même de cet ouvrage, c'est-à-dire de la productivité de leur travail. Cette mollesse de leur part a pour premier effet de détourner les commandes: ainsi, au lieu de faire construire pour clôture un mur en pierre, on fera venir de loin des clôtures manufacturées en fer ou en bois; et tandis que tout le travail de la clôture, au cas où les ouvriers eussent été diligents, se fût fait sur les lieux, le travail seul de la pose s'y effectue. De même, au lieu de faire défoncer un champ à la pioche ou à la charrue, on recourra au treuil à manège ou à la labourieuse à vapeur. Le travail fait sur place par les ouvriers sera beaucoup moindre. *Le peu de zèle, souvent inspiré par de fausses théories, d'un grand nombre d'ouvriers est une des raisons qui poussent le plus au développement des machines.* On dira que ce n'est pas un mal, puisque la production finit par s'en trouver mieux, et qu'il y a là un déplacement de travail et de salaire plutôt qu'une suppression de l'un ou de l'autre.

Dans beaucoup de cas, toutefois, ces habitudes de l'ouvrier

de faire traîner l'ouvrage opèrent non pas seulement un déplacement, mais une véritable suppression d'industrie. Si je pense, par exemple, que pour éviter à un troupeau de moutons trop de chemin pour les allées et venues du corps de ferme à des pâturages éloignées, il serait bon de construire une bergerie auxiliaire, si je fais des calculs sur les avantages et les inconvénients de cette dépense, et qu'il me paraisse résulter que la paresse, le mauvais vouloir ou l'inaptitude des ouvriers du pays rendraient cette construction trop coûteuse et par conséquent stérile, je suis alors amené à y renoncer, tandis que avec des ouvriers plus résolus, plus actifs, je n'aurais pas hésité à la faire. Cette paresse, cette inactivité de beaucoup d'ouvriers, ce ferme propos en quelque sorte de la part de certains d'entre eux de faire traîner l'ouvrage est pour beaucoup, à notre sens, dans le chômage forcé auquel nombre d'ouvriers sont réduits. Il n'y a plus de relation suffisante entre le produit et le coût de leur travail; par conséquent, le motif de les employer disparaît, sauf dans des cas extrêmes.

On objectera peut-être que les sommes avec lesquelles on aurait payé les salaires doivent toujours être employées par celui qui les possède et restent toujours acquises au marché du travail. Cela est vrai dans un certain sens et dans certains cas; mais c'est ici que se manifeste le déplacement de l'ouvrage et du travail. Quand la lenteur, le mauvais vouloir et l'incapacité des ouvriers détournent des œuvres productives, du moins de certaines œuvres productives pour lesquelles on se fût senti de l'attrait, ce découragement et ce dégoût portent en général à une plus grande consommation d'objets de luxe que l'on fait souvent venir de loin et qui, en tout cas, ne créent aucun fonds productif pour une demande nouvelle de travail.

Au contraire, l'ouvrier qui est zélé, habile, crée, par la très grande productivité même de son travail, une nouvelle source de demande d'ouvrage. Je suppose qu'une équipe de dix ouvriers employés à un vignoble fasse l'ouvrage en conscience et avec compétence, de sorte que le produit de ce vignoble dépasse de cent hectolitres de vin ce qu'on eût obtenu

avec des ouvriers médiocres ou mauvais. Ces cent hectolitres de surcroît de produit représenteront, à 15 ou 20 francs l'hectolitre, une somme de 1,500 à 2,000 francs qui, dans d'autres circonstances, n'eût pas existé, et cette somme de 1,500 à 2,000 francs constituera, soit complètement soit tout au moins partiellement (si l'on en emploie une partie à la consommation d'objets de luxe provenant du dehors) une nouvelle demande de travail pour les ouvriers locaux¹. On pourra occuper un plus grand nombre de ceux-ci, ou employer chacun d'eux plus régulièrement, ou leur donner un salaire un peu plus élevé; et dans la pratique il est probable que ces trois résultats se produiront simultanément en se combinant.

Ainsi la grande productivité du travail de l'ouvrier, non seulement accroît l'utilité du travail et par conséquent le fait plus désirer, mais augmente en outre la faculté de payer de l'acheteur, et par conséquent rend effectivement plus forte la demande de travail; cette productivité influe donc considérablement et sur la régularité de l'occupation de l'ouvrier et sur le taux des salaires.

Sans prétendre établir une formule qui s'appliquerait d'une façon mathématique à tous les cas, nous pouvons, pour résumer tout ce qui précède, écrire la proposition suivante, qui est la contre-partie de celle de Turgot: *En tout genre de travail, le salaire tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier; par ce mot de productivité on doit entendre la quantité de jouissances que, d'après les besoins ou les goûts de la société, produit chaque nature de travail.*

Il y a, sans doute, certaines causes qui tendent, en quelques circonstances, à atténuer l'action de cette loi, sans jamais pouvoir la faire disparaître. Ces causes, nous les étudierons. L'une de celles qui ont le plus d'importance, c'est le montant de la population.

INFLUENCE DE LA POPULATION SUR LE TAUX DES SALAIRES. — Nous traiterons plus loin de la population en général; en ce moment

¹ Toutes ces circonstances que nous relatons, nous les tirons de notre propre expérience personnelle, déjà longue, comme propriétaire et viticulteur.

il suffit de quelques mots au sujet de l'influence qu'elle peut avoir sur le taux des salaires. D'après Malthus et Stuart Mill, l'importance de la population serait l'élément qui exercerait sur le taux des salaires l'influence prédominante. La population constituant l'offre des bras, tandis que les capitaux en constituent la demande, tout accroissement plus rapide de la population que des capitaux devrait amener une baisse des salaires, et réciproquement. Les ouvriers tiendraient leur propre sort dans leur main; ils n'auraient qu'à restreindre leur nombre pour faire hausser leurs salaires.

Cette proposition contient une part de vérité, mais elle doit être complétée. Il ne faut pas seulement considérer les capitaux à proprement parler, mais aussi l'usage qu'on en peut faire, c'est-à-dire les combinaisons, les méthodes industrielles, les procédés techniques et d'une façon générale la productivité du travail de l'ouvrier. Si, au lieu d'être de 38 millions d'habitants, la population de la France était de 50 ou de 100 millions et que chacun des 50 ou des 100 millions d'habitants produisit autant que le fait aujourd'hui chacun des 38 millions, il n'y aurait aucune raison pour que les salaires baissassent d'un centime : les capitaux n'influent donc sur le taux des salaires que dans la mesure où ils influencent la productivité même du travail des ouvriers existant dans le pays. Si les capitaux sont si peu nombreux qu'un très grand nombre d'ouvriers ne puissent être pourvus d'instruments perfectionnés, ou des installations nécessaires, des matériaux, des approvisionnements pour que leur travail soit très productif, alors les salaires ne peuvent être que bas; mais il n'y a là aucune dérogation à la loi que le salaire tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier; c'est toujours, en définitive, celle-ci qui exerce l'influence prépondérante.

On doit donc corriger les propositions de Stuart Mill. L'influence du mouvement de la population sur les salaires se manifeste dans les conditions suivantes : *Quand l'accroissement de la population dépasse l'accroissement des capitaux et devance les progrès techniques, industriels et agricoles, les salaires réels*

doivent baisser; ce cas ne s'est pas produit dans le courant de ce siècle. Quand l'accroissement de la population va de pair avec les progrès techniques et l'accroissement des capitaux, les salaires réels restent stationnaires; quand, enfin, ce qui a été le cas général de l'humanité dans ce siècle et presque dans toute son histoire, l'augmentation de la population est moins rapide que les progrès techniques de l'agriculture et de l'industrie et que l'accumulation des capitaux, les salaires doivent hausser.

Tout se ramène, en définitive, à la productivité du travail. Si, au lieu de 1,500 ou 1,600 millions d'hommes, la terre en portait 10 ou 20 milliards et que, non seulement par l'abondance des capitaux matériels, mais par les progrès techniques, les méthodes améliorées, les découvertes ou inventions dont certaines n'exigent aucune augmentation de capital ou seulement une très modique, la productivité moyenne de chacun de ces 10 ou 20 milliards d'êtres humains égalât la productivité moyenne de chacun des 1,500 ou 1,600 millions d'êtres humains actuels, il n'y aurait aucune raison pour que le salaire de ces 10 ou 20 milliards d'hommes fût inférieur à celui des 1,500 ou 1,600 millions existant actuellement.

La façon dont le développement excessif de la population pèse sur la classe ouvrière ne consiste pas toujours dans la baisse des salaires des ouvriers qui travaillent, mais dans le surcroît de charges de famille qu'ils ont à supporter. Il est clair que dans une population très prolifique, le nombre des enfants qui ne sont pas en âge de travailler et qui vivent sur le travail du père et de la mère étant très élevé, la production par tête de travailleur tout en pouvant être notable se trouve aboutir à une production moyenne parfois bien faible par tête de membres de la famille. Dans une société où les familles ont habituellement ou fréquemment 7, 8, 10 ou 12 enfants, quels que soient les gains du chef et de sa femme, laquelle, d'ailleurs, peut beaucoup moins travailler avec continuité que dans des familles moins nombreuses, la ration par tête dans la famille tombe souvent à très peu de chose. C'est que, dans une société prolifique, le quantum des habitants qui participe

à la production est faible par rapport à l'ensemble de la population, et le quantum des habitants qui ne participe pas à la production, mais qui vit sur la production d'autrui, y est relativement très considérable. Cette situation n'a rien qui soit en contradiction avec la théorie qui fait dépendre surtout le taux des salaires de la productivité du travail de l'ouvrier.

D'autre part, on peut concevoir que la diminution de la population soit un obstacle à l'emploi des meilleures méthodes, du degré le plus productif de la division du travail, que le manque de densité nuise à la production moyenne par tête d'habitant, de sorte que, dans certaines circonstances, la diminution de la population, même avec le maintien des capitaux existants, pourrait amener un amoindrissement de la productivité moyenne du travail et par conséquent de sa rémunération. *La production abondante et la division du travail très perfectionnée exigent un assez haut degré de densité de population.*

TRIOMPHE DE LA DOCTRINE QUI FAIT SURTOUT DÉPENDRE LES SALAIRES DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL. — La doctrine si inexacte de Turgot et de Ricardo sur le *Salairé naturel*, dépendant de ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister, et la doctrine presque aussi incomplète de Stuart Mill sur le *Fonds des Salaires*, *Wages Fund*, ont aujourd'hui perdu beaucoup de leur crédit. Elles n'ont pu résister, d'une part, à la méditation logique et, de l'autre, à l'observation attentive des faits. En 1866, elle fut attaquée par F. D. Longe dans son ouvrage intitulé : *A Refutation of the Wages Fund theory of Modern Political Economy*; elle le fut, d'une façon plus forte, en 1868, par W. T. Thornton dans son livre célèbre : *On Labour*. Depuis ce moment la plupart des économistes se sont livrés à l'examen de ces controverses.

Il était naturel que l'opposition à la doctrine du Fonds des Salaires vint principalement d'Amérique. C'est de l'autre côté de l'Atlantique, comme on le verra plus loin, un axiome qu'il n'y a de travail productif que le travail bien rémunéré. Aussi, tous les écrivains américains ont-ils été induits à établir

une relation entre la productivité du travail et le taux des salaires. On attribue parfois à Francis A. Walker la découverte de la loi que le salaire tend à être fixé par la productivité du travail de l'ouvrier. Dans son livre paru en 1876 et intitulé *Wages Question*—La Question des Salaires—le distingué économiste américain soutient que « les salaires, au point de vue philosophique du sujet, sont payés sur le produit de l'industrie existante et que la production fournit, par conséquent, la vraie mesure des salaires ». Il ajoute : C'est « la perspective d'un profit dans la production qui détermine l'entrepreneur à louer des travailleurs, et c'est la valeur anticipée du produit qui détermine combien il pourra payer à ceux-ci ».

Ces observations sont très justes au point de vue philosophique général. S'en suit-il comme l'admettent certaines personnes, que M. Francis A. Walker ait eu le mérite de découvrir la loi que c'est la productivité du travail qui est l'élément prépondérant pour la détermination des salaires ? En aucune façon. Cette idée était très répandue avant lui. Sans prétendre aucunement à un brevet d'invention en pareille matière, nous ferons remarquer que la corrélation étroite entre la productivité du travail et le taux des salaires est le fond même de notre premier ouvrage économique : *De l'État Moral et intellectuel des Populations ouvrières et de son influence sur le taux des salaires*, couronné par l'Académie des Sciences Morales et Politiques en 1867 et publié en 1868, c'est-à-dire huit ans avant le livre de M. Walker, lequel est de 1876. Avant l'apparition de l'ouvrage de l'économiste américain, nous n'avons cessé d'attirer l'attention sur la dépendance où se trouve le taux des salaires par rapport à la productivité du travail. Ainsi dans nos études parues, en 1870, dans la *Revue des Deux Mondes*, et dont la réunion a constitué notre ouvrage sur la *Question Ouvrière au XIX^e siècle*, publiée en 1872, nous résumions dans ces lignes de longs développements relatifs aux différends entre patrons et ouvriers. « Ce n'est pas par de tels moyens « que l'on obtiendra la hausse des salaires ; nul plus que nous « ne la désire ; mais nous la voulons durable et effective. Or,

« pour y arriver, il n'est qu'une seule voie : l'augmentation
 « de la production, *l'accroissement de l'efficacité du travail de*
 « *l'ouvrier*. Hors de ces conditions tout est mirage et décep-
 « tion !. »

De même, dans notre ouvrage presque simultané : *Le Travail des Femmes au XIX^e siècle*, paru en 1873, trois ans avant la *Wages Question* de Francis A. Walker, nous soutenions l'utilité du travail des femmes et des adolescents (nous ne disons pas des enfants), en alléguant que c'est sur la production du travail que les salaires tendent à se régler, et qu'il est inexact de prétendre que le travail des femmes et des adolescents déprécie le travail des hommes, nous ne disons pas dans certains métiers, ce qui se peut rencontrer, mais dans l'ensemble de l'industrie. Voici comment nous nous exprimions, en résumant cette doctrine : « Nous n'admettons pas que le travail des
 « femmes ait pour conséquence nécessaire de déprécier le
 « travail des hommes (en général, bien entendu); tout au con-
 « traire, nous croyons que le salaire des hommes serait inévi-
 « tablement moins élevé si la loi pouvait, d'une manière
 « efficace, interdire aux femmes soit toute occupation merce-
 « naire, soit tout travail en dehors du foyer domestique. *Rien*
 « *n'est moins connu que la vraie théorie du salaire*; l'on répète
 « partout le mot de Cobden : quand deux ouvriers courent
 « après un maître, le salaire baisse; quand deux maîtres
 « courent après un ouvrier le salaire hausse. Cela, sans doute,
 « est vrai; mais *il faut creuser plus profondément pour décou-*
 « *vrir la source des salaires*. A côté de la proposition de Cobden,
 « nous en placerons une autre qui est d'une vérité encore plus
 « générale : quand la production est considérable dans une
 « nation relativement aux individus qui la composent, alors
 « le salaire est haut; quand la production est chétive, alors le
 « salaire est bas. Car *le fonds des salaires n'est autre que la*
 « *production même*, et il serait insensé de prétendre que les
 « salaires peuvent s'élever d'une manière durable quand la

¹ *La Question ouvrière au XIX^e siècle*, p. 164.

« production diminue. Et, quel serait l'effet de la prohibition
 « du travail des femmes en dehors du foyer domestique? Ce
 « serait de diminuer la production et de la renchérir. Com-
 « prend-on qu'avec des produits en plus petit nombre et plus
 « chers, l'on puisse avoir une rémunération qui soit non pas
 « nominalement, mais effectivement plus élevée¹ ».

Ainsi, bien avant le livre de M. Francis A. Walker (car si notre ouvrage sur *le Travail des Femmes* ne parut qu'en 1873, il avait été écrit en 1869 et il fut couronné par l'Académie des Sciences morales et politiques en 1870), nous avons écrit cette formule précise qui contient toute la vraie doctrine : *Le Fonds des Salaires n'est autre que la production même.*

Cette idée de la grande inexactitude des anciennes théories sur le *Salaires naturels* ou sur le *Fonds des Salaires*, a été, depuis le commencement de notre activité économique, l'une de celles qui ont le plus dominé notre esprit. Nous n'avons perdu aucune occasion de la mettre en relief.

Dans la préface de notre *Essai de la Répartition des Richesses*, qui fut d'abord professé au Collège de France en 1879 et dont la première édition fut publiée en 1880, nous disions : « Les réflexions d'Adam Smith, de Turgot, de Ricardo, de Stuart Mill sur le *Salaires naturels*, sur le *Fonds des Salaires*, sur la puissance réciproque des patrons et des ouvriers, ne méritent aucune créance et sont démenties par tous les faits de la civilisation contemporaine. » Dans le corps même de l'ouvrage, au sommaire du chapitre XIV, nous écrivions : « *De l'absurdité de la doctrine du fonds des salaires; toute la théorie du salaire est à refaire*¹. » Nous ignorions alors absolument la *Wages Question*

¹ *Le Travail des femmes au XIX^e siècle*, librairie Charpentier, 1873, pp. 204 et 205.

² Il nous sera permis de reproduire ici un passage, entre bien d'autres, de notre *Essai sur la Répartition des richesses*, relativement au *salaires naturels* et au *fonds des salaires* : « Toutes ces théories se ramènent à la même idée : le salaire ne comporte que la rémunération stricte qui permet à l'ouvrier de subsister et de faire subsister les siens, et si parfois il s'élève au-dessus, c'est que le patron ne connaît pas son pouvoir ou ne veut pas en user. A côté de cette doctrine singulière, on a, en

de Francis A. Walker, parue en 1876, mais nous restions fidèle aux idées que nous avons émises en 1868, 1872 et 1873 dans nos ouvrages précités.

Ainsi nous avons toujours soutenu cette doctrine que le taux des salaires tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier, autrement dit sur l'efficacité du travail.

A cette doctrine on peut faire quelques objections. M. Laughlin, par exemple, ne manque pas de les formuler à l'adresse

« Angleterre, créé une sorte d'être de raison qui est un véritable mythe : c'est ce que l'on appelle « le fonds des salaires ». Il y aurait dans chaque nation une sorte de réserve destinée à être distribuée entre les travailleurs manuels, à fournir les salaires, et que ceux-ci dans leur ensemble ne pourraient dépasser. Tous les efforts des ouvriers ne pourraient arriver à faire hausser leur propre rétribution, tant que ce prétendu « fonds des salaires » ne se serait pas naturellement accru. Stuart Mill sur tout a développé cette théorie sans parvenir à la rendre intelligible, sans donner une idée précise des éléments qui constituent ce prétendu « Fonds des salaires et des causes diverses qui peuvent l'augmenter ou le réduire. La plupart des économistes anglais ont adopté de confiance ces abstractions, sauf dans ces derniers temps, où quelques-uns, comme Mac Leod et Jevons, ont protesté contre la scolastique vide de Ricardo et de Stuart Mill en ces matières.

« Toute la théorie du salaire est à refaire dans la science économique... Quant au fameux « fonds des salaires », il n'a jamais existé que dans l'esprit troublé et confus de quelques économistes qui ont imposé aux autres, par l'autorité de leur nom, des expressions bizarres couvrant des idées fausses. Le seul fonds des salaires, c'est le revenu du pays, c'est-à-dire l'ensemble de la production annuelle. Sans doute, le salaire ne peut absorber à lui seul la totalité de la production annuelle du pays, puisqu'il ne resterait rien pour faire vivre les propriétaires, les capitalistes, les rentiers, les personnes adonnées aux professions libérales; mais rien ne détermine à priori, aucune loi absolue et immuable ne fixe la quote-part de la production annuelle du pays qui doit échoir aux ouvriers, et la quote-part qui revient à chacune des autres catégories que nous venons d'énumérer. Suivant les contrées et les temps, les proportions prélevées par les diverses catégories de participants dans l'ensemble de la production nationale peuvent considérablement varier...

« La vraie formule est celle-ci : plus la production augmente relativement à la population, plus il y a de chances pour que les salaires s'élèvent. Les salaires suivent, en partie du moins, quand aucune cause artificielle ne s'y oppose, la marche ascendante ou descendante de la productivité du travail de l'ouvrier. » *Essai sur la Répartition des richesses*, pp. 380 à 384.

de Francis A. Walker : « Il n'y a aucun doute, dit-il, que les salaires peuvent être (et sont en effet souvent) payés sur les produits en cours ; mais quel en est le montant ? Quel est le principe de répartition ? Plus grande est la production totale de richesse, plus élevé est le taux possible des salaires, chacun l'admettra ; mais il ne semble pas clair que le général Walker nous ait donné une solution de la question réelle en suspens. Plus vaste est la maison que vous bâtissez, plus vastes peuvent y être les chambres, mais il ne s'ensuit pas le moins du monde que les chambres y soient nécessairement vastes¹. »

Nous nous sommes exprimé, quant à nous, avec plus de réserve ; nous avons dit que *le salaire tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier* ; c'est une tendance, tendance très accentuée, qui ne peut guère être suspendue ni atténuée longtemps ; mais il n'y a là, en effet, aucune règle précise de répartition ; et l'on ne peut en trouver aucune ni dans la théorie ni dans la pratique ; un procédé en quelque sorte automatique et uniforme de déterminer, fût-ce seulement en théorie, ce qui dans un produit donné doit revenir au travailleur, n'existe pas et ne peut exister.

Nous avons écrit, il y a déjà vingt ans, que *le fonds des salaires n'est autre que la production même* ; mais la production est en même temps le fonds du profit, le fonds de l'intérêt du capital ; il y a beaucoup de copartageants qui viennent puiser à ce fonds. Comment se fait entre eux la distribution ? Une règle théorique absolue, applicable à tous les cas, on n'en peut invoquer. La répartition des produits entre les différents facteurs de la production, entre le propriétaire, le capitaliste, l'entrepreneur et l'ouvrier ne se fait pas toujours dans les mêmes proportions : celles-ci peuvent considérablement varier, si bien que la quote part relative du capital ou de la propriété ou de l'esprit d'entreprise dans le produit auquel ils ont coopéré devienne moindre et que la quote part relative

¹ Laurence Laughlin, *Principles of Political Economy by John Stuart Mill*, pp. 182-183.

du travail s'accroisse, au contraire; des mouvements inverses peuvent s'effectuer, quoique la marche de la civilisation s'y prête peu. Dans le libre contrat qui constitue le salaire, certaines circonstances peuvent faire que la situation de l'une des parties devienne plus forte et qu'elle puisse stipuler avec plus d'avantages qu'auparavant ¹ Nous examinerons plus loin ces circonstances.

DE L'ANTAGONISME ENTRE LES PROFITS ET LES SALAIRES. — Entre les nombreux copartageants d'un produit en particulier et de la production en général, deux se trouvent directement face à face : l'entrepreneur et l'ouvrier, ou, pour prendre le langage abstrait, les profits et les salaires. L'école économique anglaise, notamment, Stuart Mill, ont admis un antagonisme en quelque sorte irréductible entre les profits et les salaires, entre l'entrepreneur et l'ouvrier. Quand la part de l'un monte, celle de l'autre ne pourrait que baisser. En fait, on voit constamment les ouvriers et les entrepreneurs aux prises dans les questions de salaires que les premiers voudraient hausser et que les seconds tendraient, au contraire, à déprimer.

On peut glaner dans Ricardo, par exemple dans le chapitre VI (*Des profits*), un certain nombre de formules accentuant cet antagonisme : « La valeur entière de leurs articles (ceux des « manufacturiers) se partage en deux seules portions, dont « l'une constitue les profits du capital, tandis que l'autre est « consacrée aux salaires des ouvriers... Tout ce qui augmente « les salaires réduit les produits... Rien ne modifie les profits, « si ce n'est la hausse des salaires... Il sera toujours vrai que « les profits dépendent de la cherté ou du bas prix des « salaires, etc. ² ». Ces formules sont entremêlées avec des observations sur la rente de la terre, sur le prix de la nourriture et sur le salaire naturel.

De ce que les salaires et les profits sont des copartageants d'un même produit, en laissant de côté d'autres copartageants

¹ *Essai sur la Répartition des richesses*, p. 383.

² *Œuvres complètes de David Ricardo*, Guillaumin, 1882, pp. 75, 82 et 83.

secondaires, il peut, en effet, ressortir qu'en supposant ce produit constant, insusceptible d'accroissement ou de décroissement, tout ce qui élève la part de l'un des copartageants, soit les produits, soit les salaires, restreint la part de l'autre. En posant la question de cette façon, qui est celle qu'a adoptée Ricardo, on peut malaisément contester l'antagonisme des profits et des salaires, de l'entrepreneur et des ouvriers.

Cet antagonisme, toutefois, n'est pas absolument irréductible; il peut disparaître si, au lieu de regarder le produit comme constant, on le considère comme variable, ce qu'il est en effet, et si, d'un autre côté, on tient compte des autres copartageants secondaires, dont la part pourrait être réduite par une action combinée des ouvriers et de l'entrepreneur, de sorte que l'excédent disponible pour ces deux dernières classes de copartageants s'accrût.

En se plaçant à ce point de vue, beaucoup plus élevé et plus réel, de la variabilité du produit et de la possibilité de réduire la part de copartageants secondaires dans chaque unité de produit, l'antagonisme entre les salaires et les profits, entre l'entrepreneur et les ouvriers, peut faire place à une complète conciliation d'intérêts.

Si le produit d'un ensemble d'installations, d'outillage, de matières premières et de fonds de roulement, rassemblés par un entrepreneur, et d'une équipe déterminée d'ouvriers est d'une somme quelconque, mettons de 100 francs, dans un temps donné, avec un certain taux de salaires et un certain taux de profits, et que, en stimulant davantage l'équipe ouvrière, en lui permettant de se mieux nourrir, de se mieux instruire, de prendre plus de goût au travail, d'être plus experte et plus attentive, on puisse porter le produit de cet ensemble de capitaux d'un côté et de main-d'œuvre de l'autre à 115 ou 120, ou 130, ou 150, il est clair que les deux principaux copartageants, les profits et les salaires, ont intérêt à un concours de ce genre. *Leur antagonisme, qui n'existe que si l'on considère le produit comme constant, ce qu'il n'est pas*

dans la réalité concrète, cesse quand on considère le produit comme variable, ce qu'il est réellement.

De même, en ce qui concerne les copartageants secondaires ; ces copartageants secondaires qui prélèvent une part dans chaque produit, outre l'entrepreneur et les ouvriers, sont l'entretien, l'intérêt et l'amortissement du capital, les frais généraux de toute nature, les impôts, etc. Si pour un organisme industriel donné et pour une équipe donnée d'ouvriers, on a accru la quantité des produits dans un laps de temps fixé, en général la part des frais généraux, de l'intérêt, de l'entretien et de l'amortissement du capital, des impôts, etc., dans chaque unité de produit diminue, de sorte que ce qui reste pour les deux copartageants principaux, l'entrepreneur et les ouvriers, représente une proportion plus considérable non seulement de l'ensemble des produits, mais de chaque unité de produit.

Il en est de même pour toute action combinée des ouvriers et de l'entrepreneur qui réduit les déchets ou les malfaçons, par conséquent tout ce qui, dans la quantité brute des produits doit être considéré, entièrement ou partiellement, comme des non valeurs ; toute action combinée de ce genre tend à accroître dans la production brute la part qui est disponible à la fois pour les salaires et pour les profits.

L'antagonisme entre les profits et les salaires, entre l'entrepreneur et les ouvriers, est donc l'une des faces des rapports réciproques de ces deux facteurs de la production. L'intérêt commun de ces deux facteurs est une autre face, au moins aussi importante. Suivant que l'on considère le produit comme une quantité immuable ou comme une quantité variable, on est porté à donner plus d'importance à l'antagonisme des deux éléments ou à leur communauté d'intérêt.

Dans la pratique, chacun de ces deux éléments est tenu à beaucoup ménager l'autre. L'entrepreneur doit rechercher quel est le taux des salaires qui peut développer au plus haut degré la production d'un ouvrier déterminé ou d'une équipe d'ouvriers ; or, ce ne sont pas en général les très bas salaires qui sont

dans ce cas. *Le peuple industriellement le plus productif, le peuple américain, est convaincu qu'une très forte production n'est compatible qu'avec de hauts salaires, du moins dirons-nous avec de bons salaires.* Nous en citerons dans un chapitre suivant de nombreux exemples. Quant à l'autre élément, le personnel ouvrier, il doit également ménager la partie avec laquelle il est lié et dont il ne saurait se passer, à savoir l'entrepreneur et le capital dont celui-ci est le représentant. Il n'a aucun intérêt à le ruiner, ni à le décourager, puisque, par cette ruine, il émousserait l'activité des intelligences d'élite qui sont les principaux auteurs du progrès industriel et du développement de la production¹ et qu'il découragerait, en outre, soit l'accumulation de l'épargne, soit du moins l'emploi de l'épargne comme capital actif².

Ainsi, les abstractions de Ricardo ne représentent que très inexactement la complexité des faits dans une société progressive.

Quant aux proportions où s'effectuera le partage du produit entre l'entrepreneur et les ouvriers, c'est-à-dire entre les profits et les salaires, en laissant de côté les autres copartageants qui sont l'intérêt du capital, les frais généraux divers, l'impôt, etc., il n'y a pas de règle fixe, mathématique, on peut citer néanmoins les influences qui agissent et la tendance générale de ces influences dans les sociétés civilisées.

L'influence prédominante en ce partage, c'est la concurrence que se font entre eux les entrepreneurs. Nous avons exposé dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses* les causes diverses qui font que, dans un pays de civilisation progressive où les capitaux, l'instruction, les capacités techniques, l'esprit d'entreprise sont très répandues, la concurrence entre les entrepreneurs devient de plus en plus vive, de sorte qu'ils se sentent disposés à se contenter d'une somme de profits

¹ Sur l'entrepreneur d'industrie, son rôle et ses bénéfices, voir plus haut, tome I^{er}, pp. 292 à 316, et tome II, p. 187 à 211.

² Sur la différence entre l'épargne et le capital actif, se reporter au t. I^{er} de cet ouvrage, pp. 204 à 207.

moindres¹. Il serait facile d'accumuler à ce sujet des statistiques. D'un autre côté, comme dans ces sociétés progressives, la production augmente beaucoup, qu'elle tend, en outre, à se concentrer, il en résulte que la part de l'entrepreneur dans chaque unité produite peut sensiblement se restreindre, tout en laissant à la classe des entrepreneurs prise dans son ensemble un suffisant mobile d'action.

En ce qui concerne les très gros profits de certains industriels, nous avons expliqué plus haut (voir pages 197 à 205) quelles en sont les causes spéciales, pour la plupart du moins, et comment en général elles sont temporaires.

La doctrine qui fait dépendre les salaires surtout de la productivité du travail, sans fournir, ce qui est impossible dans la complexité des faits économiques, une règle fixe pour déterminer le partage entre les salaires et les autres copartageants de la production dans chaque cas déterminé, est la seule qui explique l'ensemble des faits sociaux, notamment la tendance habituelle des salaires à la hausse, tandis que, au contraire, les autres copartageants paraissent avoir plutôt une tendance à la baisse.

OBJECTIONS DES SOCIALISTES AU CONTRAT DE SALAIRE. LA PRÉTENDUE CORVÉE OU LE TRAVAIL IMPAYÉ. — L'IMPOSSIBILITÉ POUR L'OUVRIER DE RACHETER SON PRODUIT. — Sans revenir sur ce qui a été dit plus haut, en traitant des profits de l'entrepreneur, sur l'origine et la cause de ces profits, il est utile de reprendre et de réfuter brièvement les principales objections adressées par les socialistes au contrat de salaire. Nous ne reviendrons pas sur l'allégation que le capitaliste ou plutôt l'entrepreneur confisque à son profit toute la partie du produit représentant la supériorité de la force collective ou combinée des ouvriers sur leur force isolée et simplement additionnée. Nous mentionnerons seulement que Karl Marx et ses élèves français, notamment M. Guesde, reprochent aux capitalistes ou entrepreneurs de confisquer pour eux seuls toute la puissance productive des

¹ Voir notre *Essai sur la Répartition des richesses*, notamment pages 288 à 314 et 361 à 408.

machines, de sorte que la journée de l'ouvrier se partagerait en deux parties : l'une se composant de travail que le patron lui paierait à sa valeur et l'autre de travail impayé ou extorqué par le patron, ce que, en langage socialiste, on nomme la corvée. On trouvera plus haut (pages 203 à 211) une réfutation de cette singulière conception. On peut, pour un examen plus détaillé de cette théorie socialiste, se reporter à notre ouvrage sur *Le Collectivisme*¹. Considérons ici l'objection sous sa forme populaire qui est la plus simple ; le salaire ne donnerait pas à l'ouvrier l'équivalent de la totalité de ce qu'il a produit ; de cette critique découle la formule suivante : avec le salaire l'ouvrier ne peut racheter son propre produit ; ou bien encore sous une autre forme : le travailleur a droit au produit intégral de son travail, produit que, par hypothèse, il ne toucherait pas dans le train présent de l'industrie. Cette proposition, si on la prend au sens strict et vulgaire, se réfuterait d'elle-même : si, par exemple, avec les 4 ou 5 francs qu'il a reçus pour faire une paire de souliers, l'ouvrier ne peut racheter cette paire de souliers, il saute aux yeux à la moindre réflexion que la paire de souliers n'est pas le produit de l'ouvrier seul, que, par conséquent, s'il pouvait l'acheter avec le salaire qu'il a obtenu par son concours à la faire, *il en résulterait que la partie serait égale au tout*. Il est de toute évidence, en effet, qu'il entre dans la paire de chaussures bien autre chose que le travail de l'ouvrier cordonnier ; il y entre non seulement les matières premières telles que le cuir, le fil ou les clous ou les vis, le caoutchouc, etc, mais souvent aussi l'usure et le loyer des instruments, des locaux, ateliers ou magasins, le feu et l'éclairage de ces pièces quand elles appartiennent au patron. Dans le cas que nous venons d'indiquer, la coopération de bien des facteurs, autres que le travail même de l'ouvrier dans le produit, est facile à constater.

Dans d'autres cas, cette coopération d'autres facteurs est plus enveloppée en quelque sorte et moins apparente, mais n'en est pas

¹ Voir *Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*, notamment pages 236 à 251.

moins certaine. — Je suppose que l'ouvrier fournisse même les matières premières sans exception et travaille chez lui; il n'en est pas moins vrai qu'au bout de quinze jours ou d'un mois, par exemple, s'il voulait racheter avec son salaire, chez le donneur d'ordre, le commerçant, ce qu'il considère comme son produit intégral, il n'y arriverait pas, sauf par un procédé gracieux de ce commerçant ou donneur d'ordre. C'est que *il faut tenir compte des démarches, de l'initiative du donneur d'ordres ou commerçant, de sa conception, de sa direction, des avances mêmes qu'il a faites comme salaires ou acomptes de salaires avant que l'objet fût vendu ou payé, de ses risques, de ses frais généraux de toutes sortes, etc.* N'y aurait-il que le simple intérêt, c'est-à-dire le prix du temps, que cette seule circonstance, en dehors de toutes les autres qui viennent d'être mentionnées, suffirait pour que l'ouvrier ne pût pas, avec son salaire, racheter ce qu'il considère à tort comme le produit de son seul travail, c'est-à-dire l'objet matériel qui est sorti de ses mains, mais auquel d'autres personnes que lui ont dû consacrer des soins quelconques pour lui assurer une valeur marchande.

Laissons là cette formule pleine de confusion que l'ouvrier ne peut pas avec son salaire racheter son propre produit et examinons celle qui revendique pour le travailleur, ce dont il ne jouirait pas, dit-on aujourd'hui, le droit au produit intégral de sa journée de travail¹. Trois circonstances très positives et faciles à contrôler prouvent que, dans l'organisme social libre, le salaire représente bien, en général, pour l'ouvrier, tout le produit réel de son travail : 1° *Si l'entrepreneur ou capitaliste avait le moyen de s'attribuer, sans le rétribuer, une partie du travail de l'ouvrier, suivant le système de « la corvée » ou « travail impayé » de Karl Marx, tous les entrepreneurs sauf ceux d'une exceptionnelle incapacité ou d'une extraordinaire inconduite, devraient faire de belles affaires; il est clair que si, en tant que règle, soit la moitié, soit le tiers ou le quart, soit même le dixième,*

¹ Un économiste allemand, M. Menger, professeur à l'Université de Vienne, a écrit un ouvrage sur cette question : *Das Recht auf den vollen Arbeits Ertrag* où il passe en revue les théoriciens socialistes.

du produit du travail de l'ouvrier, venait à échoir comme par don à l'entrepreneur, on ne comprendrait pas que tous les entrepreneurs, en dehors des prodiges et des fous, ne fissent pas de brillantes fortunes. Il y aurait là, en quelque sorte, une cause automatique de gain. Il suffirait d'occuper des ouvriers pour gagner. De plus, le gain serait proportionnel au nombre d'ouvriers employés. Plus on en occuperait, du moins dans une même industrie, plus on gagnerait. Or, la réalité concrète est en complète opposition avec cette conception. L'expérience prouve, au contraire, que beaucoup de chefs de la grande et de la petite industrie, même appliqués, compétents, économes et intelligents, font de médiocres ou même de mauvaises affaires. Un nombre qui n'est pas négligeable fait faillite, un plus grand nombre tombe en déconfiture, beaucoup n'augmentent pas leur avoir ou ne parviennent à l'accroître que de très peu, et il ne s'en trouve qu'un petit nombre, un sur huit ou dix, mettez si vous voulez prendre les circonstances les plus favorables, un sur cinq ou six qui arrivent à une véritable fortune¹. En outre, il s'en faut que ce gain, quand il se présente, ait une proportion en quelque sorte mathématique avec le nombre des ouvriers employés. Tel établissement qui occupe cent ouvriers réussit et donne de beaux profits; tel autre, dans la même industrie, en occupant deux cents, échoue; bien plus, il advient parfois que le premier, qui réussissait avec cent ouvriers, s'il les double ou triple et en occupe deux ou trois cents, fait de moins bonnes affaires qu'auparavant. Il n'y aurait pas dans la pratique de règle moins certaine que celle qui estimerait les bénéfices des divers industriels d'un pays, d'après ce seul indice; le nombre des ouvriers employés;

2° *Si l'ouvrier ne recevait pas dans son salaire la rémunération complète de son travail, toutes les associations coopératives de production, c'est-à-dire toutes les associations d'ouvriers qui se fondent pour exploiter un établissement industriel, sans aucun patron individuel, devraient avoir un entier succès; il en devrait être ainsi tout au moins de l'immense majorité de ces sociétés.*

¹ Voir plus haut le chapitre sur les Profits des Entrepreneurs, pp. 207-208.

Nous parlerons plus loin de ces associations. A l'heure présente, il suffit de constater que l'expérience prouve, au contraire, qu'il n'y a rien de plus malaisé que de faire prospérer une association coopérative de production, même quand des secours, soit de l'État, comme en France en 1848, soit des villes, comme à Paris depuis le legs d'un philanthrope nommé Rampal, qui a légué environ 4 million et demi à cet effet, soit des particuliers bienveillants, mettent le capital à la disposition de ces associations gratuitement ou à des taux d'intérêt modiques; cette difficulté considérable à faire réussir les associations coopératives de production existe même dans la petite industrie¹. Cette difficulté prouve, d'autre part, l'absurdité du mot de Suart Mill, que les travailleurs ont besoin de capitaux, non de capitalistes. Cette réflexion est d'autant plus fausse que Stuart Mill ne distinguait pas les entrepreneurs d'industrie des simples capitalistes. L'économiste américain Walker, vivant dans un milieu social très actif et très progressif, est bien mieux inspiré que le pur logicien anglais dénué, à un degré rare, d'esprit d'observation pratique²;

3° *Ce qui prouve encore que l'ouvrier reçoit, en général, dans le salaire la rémunération exacte du produit de son travail, c'est que les petits entrepreneurs individuels qui sont encore très nombreux, comme les savetiers, les petits horlogers, les petits relieurs, les petits coiffeurs, les petits tailleurs, les petits voituriers, les petits propriétaires, etc., ne font pas, en dehors de l'intérêt du capital engagé, des gains plus considérables, d'ordinaire, que ceux des ouvriers salariés; on alléguera peut-être que la supériorité de la grande production sur la petite est la cause de ce que les gains de ces petits entrepreneurs ne dépassent pas ceux de la généralité des ouvriers de tout métier qui vivent de salaires. L'objection, toutefois, n'a pas la portée qu'on veut lui attribuer; car pour beaucoup de ces petites entreprises, qui ne nécessitent ou même ne comportent aucun vaste outillage*

¹ Voir plus loin le chapitre consacré aux sociétés coopératives.

² Voir plus haut, tome 1^{er}, page 304, l'opinion de Walker sur la tâche des entrepreneurs d'industrie.

ni aucune combinaison compliquée des tâches, il n'y a point de supériorité décisive de la grande production sur la petite.

Ces trois circonstances, et notamment les deux premières, démontrent qu'il n'est pas, dans les circonstances générales, en la puissance de l'entrepreneur de s'allouer à titre gratuit, par un nouveau droit du seigneur, en quelque sorte, une partie du travail de l'ouvrier, et que le salaire est bien, dans la généralité des cas, la reproduction exacte du produit du travail. L'entrepreneur, n'est, d'ailleurs, qu'un intermédiaire entre le public acheteur du produit et l'ouvrier producteur d'une grande partie de ce produit¹; la hausse ou la baisse du salaire lui importe surtout à titre temporaire; car, cette hausse ou cette baisse se réfléchit à la longue dans les prix, la hausse se traduisant par une augmentation de ceux-ci, du moins si cette hausse n'est pas accompagnée d'un accroissement de productivité du travail de l'ouvrier, et la baisse finissant par amener une dépréciation de la marchandise; cette influence de la baisse et de la hausse des salaires sur les prix s'effectue avec d'autant plus de rapidité et d'une façon d'autant plus complète que l'organisme industriel est plus parfait et plus ample, que le marché est plus étendu. Nous ne disons pas que, même dans un marché libre et vaste, il n'y ait pas certains obstacles à ce que ces hausses et ces baisses des salaires se traduisent immédiatement et proportionnellement dans les prix; la hausse, par exemple, peut restreindre le débit et par conséquent s'opposer un obstacle à elle-même, en obligeant l'industriel à limiter dans une certaine mesure sa production. Comme tous ces phénomènes sont très complexes, on ne peut parler, à leur sujet, que de tendances et non de conséquences absolues; il faut aussi admettre pour le développement de ces tendances et pour qu'elles produisent leurs conséquences un élément indispensable, et dont les proportions varient beaucoup: le temps.

¹ Nous disons que l'ouvrier est producteur d'une grande partie de ce produit, parce que bien d'autres éléments y concourent: les directeurs, ingénieurs, surveillants et l'entrepreneur lui-même.

CHAPITRE XII

L'ÉVOLUTION DES SALAIRES. — LE SALAIRE DANS LE PRÉSENT, DANS LE PASSÉ ET DANS L'AVENIR.

Confirmation par les faits de l'influence de la productivité du travail sur le salaire.

Les salaires, ayant tendance à se régler sur la productivité du travail, ont, en général, augmenté. — Preuves à l'appui. — L'augmentation s'applique aux salaires réels comme aux salaires en argent. — Démonstration.

La hausse des salaires dans les mines et dans l'industrie du bâtiment.

Quelques exemples frappants d'accroissement de productivité du travail, de hausse des salaires et de baisse du produit.

Mouvement comparé des salaires et des consommations populaires en Angleterre.

CONFIRMATION PAR LES FAITS DE L'INFLUENCE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL SUR LE SALAIRE. — Nous avons établi qu'il est erroné de faire dépendre uniquement le salaire soit du rapport entre la population et le capital existant, soit du prix de la nourriture ou plus généralement du coût de l'entretien de l'ouvrier et de sa famille. L'une et l'autre de ces causes ont certainement de l'influence sur les salaires; mais elles ne suffisent pas à le déterminer. En définitive, le salaire a tendance à se niveler sur la productivité du travail de l'ouvrier; et cette tendance est d'autant plus effective, elle se traduit dans les faits avec d'autant plus de rapidité que le développement industriel est plus accentué et que la liberté du travail et du commerce sous toutes ses formes à l'intérieur et avec l'extérieur est plus entière.

Nous allons dans ce chapitre, à l'aide d'un certain nombre

de faits d'un caractère général et caractéristique, achever la démonstration de cette proposition d'une importance capitale; nous passerons ensuite à l'examen des causes qui déterminent les différences si profondes du taux des salaires entre les diverses professions, les divers pays ou même les diverses localités.

S'il est un phénomène constaté par l'expérience, c'est que le salaire, sans qu'on puisse prétendre qu'il ne soit jamais influencé par le prix des vivres, est très loin de s'y proportionner exactement soit dans tous les temps, soit dans tous les lieux. Il n'y a pas de rapport en quelque sorte automatique et mathématique entre le coût de la vie et la rémunération de l'ouvrier; certes, celle-ci ne peut jamais descendre longtemps au-dessous de ce qui est strictement nécessaire à l'ouvrier pour subsister et entretenir sa famille. Mais ce « minimum d'existence », pour employer une locution acceptée, est infiniment variable; d'autre part, si le salaire peut malaisément descendre pour longtemps au-dessous de ce minimum, il peut fréquemment et d'une façon très normale se tenir très au-dessus.

Les hauts prix de la nourriture ne font pas toujours hausser les salaires non plus que les bas prix ne les font toujours baisser. On a remarqué déjà, dans le passé, que en temps de disette les salaires avaient plutôt tendance à baisser. La raison en était que beaucoup de personnes qui vivaient en temps ordinaire de leur activité propre ou de leurs revenus ou pensions, les petits propriétaires, les petits rentiers, les retraités, se trouvant pris de court par l'élévation du prix des vivres, étaient disposés à travailler pour autrui, offraient leurs bras et cherchaient des journées. Cette situation est plus propre, devons-nous dire, aux pays un peu primitifs et où les réserves sont faibles, qu'aux pays riches. Néanmoins, même dans ces derniers, il n'arrive guère qu'une disette fasse hausser les salaires; elle continuerait plutôt à les faire encore baisser, quoique dans une proportion moindre qu'autrefois. Non seulement la disette augmente l'offre du travail, mais elle en

diminue la demande, beaucoup de capitaux, notamment de capitaux circulants, pouvant être détournés de leurs emplois productifs ordinaires et consacrés à faire venir du blé du dehors.

Voici un fait qui, dans un sens opposé, amène parfois un écart croissant entre le prix de la nourriture et le taux des salaires. Il advient, dans certains cas, que la baisse du prix de la nourriture, au lieu de faire fléchir les salaires, contribue plutôt à les faire hausser. En permettant aux ouvriers de suffire à leurs besoins avec un moindre travail, il porte un certain nombre de ceux-ci à accroître leurs loisirs, à ne travailler que trois ou quatre jours par semaine, au lieu de six. L'offre des bras se trouve limitée, quoique la population n'ait pas changé.

Ainsi les nègres aux Antilles, dans une partie des États-Unis et aussi au Brésil, aiment mieux accroître leur repos ou leurs promenades que leurs consommations. Il arrive fréquemment qu'ils ne travaillent que deux ou trois journées par semaine ou qu'une ou deux semaines par mois, quand le prix de la nourriture et le prix des journées le permettent. Ils sont susceptibles d'un vigoureux effort et par conséquent d'une forte productivité dans un temps limité, ce qui fait que le salaire par journée peut être élevé; mais la continuité du travail pendant des séries de journées leur est à charge. Ainsi l'on a souvent dans ces pays un haut prix de journée et un bas prix de la nourriture. On a adressé aux ouvriers parisiens, en ce qui concerne les intermittences de travail des reproches analogues, quoique dans une proportion beaucoup moindre; mais certains font ce qu'on appelle le lundi en plus du dimanche, et même le mardi ou se donnent, de temps à autre, d'affilée une suite de jours de congé. Ces faits, quand ils deviennent fréquents, ce qui n'est pas rare, dans une localité ou dans une profession, démontrent qu'il s'y trouve un grand écart entre le taux des salaires de chaque journée ou de chaque unité d'ouvrage et le coût d'entretien de l'ouvrier et de sa famille dans le temps qui y correspond.

Il faut, sans doute, distinguer les conséquences occasionnelles et les permanentes de la hausse ou de la baisse de la nourriture et du prix de la vie. Les habitudes que nous venons d'indiquer chez les ouvriers, quand elles sont générales, exercent à la longue une action déprimante sur le taux des salaires; elles réduisent, en effet, la production, c'est-à-dire la masse partageable; il n'est pas possible que même le salaire calculé à l'unité de temps ou à l'unité d'ouvrage ne s'en ressente pas; néanmoins il peut laisser encore une marge sensible au-dessus de ce qui est nécessaire pour l'entretien de l'ouvrier.

Que le prix de l'entretien de l'ouvrier et notamment de la nourriture ne soit par le facteur unique, ni même le principal, du taux des salaires, bien des faits le prouvent. Les salaires diffèrent beaucoup plus, même dans une profession identique, d'un lieu à un autre que le prix de la nourriture. L'ouvrier rural de la Haute-Vienne, par exemple, ne gagnera guère que 1 fr. 25 en hiver et, sauf pour les travaux exceptionnels de moisson, 1 fr. 75 à 2 francs en été; l'ouvrier rural des riches parties du département de l'Hérault gagnera, au contraire, 2 fr. 75 en hiver et 3 francs à 3 fr. 50, sinon davantage en été; ce n'est pas le moins du monde à la différence du prix de la nourriture ou de l'entretien qu'est dû cet écart de 50 à 60 p. 100. Pour le blé, la viande, les légumes, les fruits, les épiceries, il n'y a pas de différence bien sensible de prix entre l'Hérault et la Haute-Vienne; en admettant qu'il y en eut une, ce serait de 5 ou 10 p. 100 tout au plus; d'autre part, la boisson, le vin, est à très bon marché dans l'Hérault, une quinzaine de centimes le litre; le climat étant beaucoup plus chaud, les dépenses de combustible, de vêtements, de logement même pourraient être moindres dans ce département que dans l'autre. Les pluies, les neiges, étant moins fréquentes, le nombre des jours de travail est plutôt plus élevé dans l'Hérault que dans la Haute-Vienne. Admettons, néanmoins, que l'ensemble des conditions s'équivalle; il reste constant que l'écart des salaires, entre les deux départements, est d'au

moins 50 à 60 p. 100. La raison principale en est que le travail de l'ouvrier rural est beaucoup plus productif dans les magnifiques plaines d'alluvion de l'Hérault, consacrées à la culture intensive de la vigne, que sur les maigres plateaux ou les collines granitiques du Limousin. Pour que les salaires dans le Limousin pussent atteindre les salaires de l'Hérault, il faudrait que des méthodes nouvelles y rendissent la culture beaucoup plus productive; car, en vint-on même à confisquer au profit des salariés le droit des propriétaires, sans aucune espèce de compensation, on ne parviendrait pas toujours à porter la rémunération des ouvriers ruraux du Limousin au même taux que celle des ouvriers des meilleures parties de l'Hérault. On sait, en effet, que la terre est cultivée dans le Limousin sous le régime des petites métairies, où le propriétaire qui fournit les bâtiments, le cheptel, les semences, les principaux instruments reçoit la moitié du produit brut; mais si, de cette moitié, l'on déduit, comme on le fait dans la plupart des cas, les impôts, l'entretien et l'amortissement des bâtiments, les assurances et autres frais divers, ce qui peut rester, en supposant qu'on l'attribuât gratuitement, par spoliation, au cultivateur, ne suffirait pas, dans beaucoup de cas, à porter la rémunération du paysan limousin au même niveau qu'est celle de l'ouvrier rural des bonnes parties de l'Hérault.

On objectera peut-être que la raison de cette différence est que les habitudes de l'ouvrier limousin sont plus simples; il ne mange guère de viande, il ne boit à peu près que de l'eau, cela est exact; mais sans nier l'influence de l'habitude et de la coutume sur les salaires (nous parlerons plus loin de cette influence), la cause principale de l'écart entre les salaires ruraux de l'Hérault et ceux de la Haute-Vienne tient surtout à la différence de la productivité du travail dans l'un et l'autre pays. Il fut un temps qui n'est pas très loin (une soixantaine d'années) où les habitudes de vie ne différaient guère dans la Haute-Vienne et l'Hérault; si ces habitudes ont considérablement changé dans ce second département, c'est que la productivité du travail, au point de vue de la valeur en

échange des produits, s'y est considérablement accrue et, avec cette productivité, la rémunération du travailleur.

On parle souvent de la participation aux bénéfices. En dehors de ce mode de surcroît de rémunération que nous étudierons plus loin, le travailleur, dans la plupart des cas, est naturellement associé par la différence des salaires aux différences de productivité du sol ; il l'est de même souvent de la même façon aux différences de productivité de l'industrie.

Toutes les fois que la valeur échangeable des produits se modifie sensiblement et pendant une certaine durée, on voit, d'ordinaire, les salaires en subir l'influence soit en hausse soit en baisse.

En considérant l'agriculture, le phylloxéra qui a obligé les propriétaires, dans la région méridionale, à substituer à la vigne des cultures peu rémunératrices, des céréales, des fourrages d'une réussite aléatoire, a amené une forte baisse des salaires. De même la réduction du prix des produits agricoles en Normandie a causé, depuis 1880, une réduction du prix des journées et a fait baisser de 50 à 60 francs le prix des domestiques agricoles nourris et logés. La mévente des vins en 1894 dans le Midi a commencé d'exercer une influence déprimante sur les salaires des habitants des départements méditerranéens, et si cette mévente persistait plusieurs années, la baisse des salaires y pourrait s'accroître et se généraliser.

Si l'on considère l'industrie des mines, on sait combien les salaires ont une tendance à y suivre les oscillations marquées et durables du prix du charbon ; il s'y conforment surtout dans la période de hausse. Il résulte de l'*Exposé des principales données de la statistique de l'industrie minérale en France et en Algérie* pour 1890, publié par la Commission des ingénieurs des mines, que : « en 1889, le salaire annuel des ouvriers « employés (les uns souterrainement, les autres au jour), « hommes, femmes et enfants, s'est accru de 36 francs en « moyenne. Il a reçu, en 1890, une seconde augmentation « beaucoup plus importante, montant à 86 francs, ce qui « constitue, pour les deux années réunies une majoration de « 122 francs par tête, soit un peu plus de 41 p. 100 du salaire

« moyen enregistré pour l'année 1888¹ ». Or, dans ces années 1889 et 1890, l'ensemble du prix des subsistances n'avait subi aucune augmentation ; il aurait plutôt fléchi ; d'autre part, les ouvriers sont, en général, logés à prix invariable par les Compagnies et ils reçoivent en dehors de leurs salaires des allocations de combustible. Cette hausse venait simplement de la prospérité de l'industrie minérale dans ces années ; l'extraction des combustibles minéraux s'était accru de 4,700,000 tonnes en 1889 et de 4,779,000 en 1890, portant à 26 millions de tonnes la production totale de la France. Le prix de vente de l'ensemble de la quantité produite s'était élevé de 253 millions à 341 millions. De 1889 à 1890 le nombre des mineurs s'était accru de 12,000 sur un chiffre total de 121,000 et les salaires de chacun en moyenne s'étaient élevés, en deux ans, de 44 p. 100. C'est que la valeur en échange de la production de chaque ouvrier avait sensiblement monté.

L'*Annuaire de Statistique* de la Belgique nous fournit des données du même genre². Le fait est constant pour l'Angleterre. D'autre part, dans ce dernier pays, à l'heure présente (printemps de 1893), la filature de coton étant atteinte par la concurrence de l'Inde et par la fermeture des marchés de divers pays s'entourant de droit de douane élevés, les ouvriers de cette industrie ont dû accepter une réduction de salaires.

On peut donc tenir pour constant que la production du travail de l'ouvrier ou la valeur en échange de ses produits est le facteur qui exerce le plus d'importance sur les salaires.

Pour l'Allemagne, Roscher cite, soit dans le passé, soit dans le présent, une foule de faits topiques qui démontrent que les variations de salaires sont loin de suivre exactement, dans le temps ou dans l'espace, les variations du prix de la nourriture. Dans les diverses provinces d'Allemagne, le prix des salaires varie infiniment plus que ceux des céréales ; en prenant pour type le seigle (*Roggen*), qui est la base de la nourriture allemande, le prix moyen (par *centner*) dans les

¹ *Économiste Français* du 19 mars 1892, page 366.

² Voir cet *Annuaire pour 1890*.

années de 1863 à 1872 en a varié, de la province où il était le plus cher à celle où il était le meilleur marché, entre les limites extrêmes de 89.1 silbergros et 69.2, l'écart étant seulement de 20 silbergros¹, en chiffres ronds de 28 p. 100 environ. Les salaires moyens, au contraire, différaient d'une province à l'autre de 7 sillbergros à 23.8, c'est-à-dire que l'écart était de 235 p. 100; en les ramenant à la quantité de seigle qu'ils pouvaient acheter, on voit que le salaire journalier (*Tage-lohn*) dans les districts les plus favorisés, à savoir dans le cercle bavarois de Schwaben-Neuburg, permettait d'acheter 23 livres de seigle, dans ceux de la Haute-Bavière (Oberlagern) et d'Olbenburg, 22 livres 3, tandis que, en Silésie le salaire quotidien n'équivalait qu'à 10 livres 8 de cette denrée, Ainsi, en Allemagne, pour cette longue période, les salaires en argent, de la province la moins favorisée à la plus favorisée, différaient de 235 p. 100, et les salaires ramenés au poids de seigle qu'ils pouvaient procurer différaient de 140 p. 100 environ². L'écart restait donc énorme même dans ce dernier cas; cet exemple est topique pour démontrer que le salaire est loin de suivre exactement les oscillations, dans le temps et dans l'espace, du prix de la nourriture.

Nous avons nous-même plus haut, en ce qui concerne la France, montré combien les prix du blé diffèrent infiniment moins chez nous d'une région à l'autre que le taux des salaires. Nous avons aussi emprunté à Roscher quelques faits signalant de très grandes hausses des salaires estimés en blé³.

LES SALAIRES, AYANT TENDANCE A SE RÉGLER SUR LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL, ONT, EN GÉNÉRAL, AUGMENTÉ. — PREUVES A L'APPUI. — L'AUGMENTATION S'APPLIQUE AUX SALAIRES RÉELS COMME AUX SALAIRES EN ARGENT. — DÉMONSTRATION — Comme le mouvement de la civilisation et le progrès des sciences appliquées accroissent

¹ Le silbergros vaut environ 12 centimes 1/2.

² Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17^e auflage, 1883, page 401.

³ Voir plus haut pages 246-248.

dans la généralité des métiers, la productivité du travail de l'ouvrier, comme, d'autre part, il tend à s'établir, ainsi qu'on le verra plus loin, un certain équilibre, malgré divers obstacles, dans la rémunération des ouvriers des diverses professions, en tenant compte, toutefois, de certaines circonstances, il en résulte que le taux des salaires réels, c'est-à-dire estimés en objets de consommation pour les travailleurs, a dû augmenter et qu'il devra s'accroître encore.

Les salaires se sont accrus, en effet, à travers les âges, et notamment depuis un demi-siècle ou un siècle, quoique avec des fluctuations nombreuses et des intermittences fréquentes ou même des reculs accidentels. Mais le résultat final, quand on considère le dernier siècle ou le dernier demi-siècle écoulé est, en général, l'accroissement. Nous parlons de la moyenne des salaires dans toutes les professions, et nous laissons de côté quelques anciennes rémunérations très élevées pour des travaux autrefois très difficiles et qui, grâce aux machines, étant devenus beaucoup plus aisés, ont pu perdre de leur valeur. L'accroissement des salaires que l'on a constaté dans la dernière période séculaire ou demi-séculaire, tient en premier lieu à l'augmentation de la productivité du travail, en second lieu à la concurrence des capitaux entre eux et des personnes pourvues d'instruction et d'aptitudes commerciales, concurrence qui tend à réduire l'intérêt et les profits et à laisser, par conséquent, dans chaque unité de produit une part plus forte pour le travailleur manuel proprement dit ; cet accroissement des salaires tient enfin, en troisième lieu, à ce que la position sociale du travailleur est devenue plus forte et qu'il peut plus aisément faire valoir ses droits ; nous reviendrons sur cette dernière considération.

Depuis un siècle, trois quarts de siècle ou un demi-siècle, la hausse des salaires, à peu près en tout pays civilisé, mais notamment dans l'Europe Occidentale et en Amérique, ne peut être sérieusement niée. Il faut, sans doute, distinguer les salaires en monnaie et les salaires réels, c'est-à-dire appréciés en objet de consommation pour les travailleurs. Si l'on

veut rechercher les salaires réels, il faut se garder d'un écueil, qui consiste à considérer une seule marchandise, soit une qui a beaucoup haussé comme la viande et qu'autrefois les ouvriers consommaient très peu, soit une autre qui entre pour une beaucoup plus large part dans la nourriture des ouvriers, mais qui ne forme pas, loin de là, la totalité de leur entretien, à savoir le blé. Il y aurait aussi à distinguer les prix de gros et les prix de détail.

Pour arriver à quelque précision en pareille matière, il faudrait choisir les quarante ou cinquante objets principaux que consomme, pour ses besoins de première nécessité, pour ceux de confortable, ou de luxe ou de distraction, une famille ouvrière ; il faudrait attribuer à chacun de ces 40 ou 50 objets un coefficient, correspondant aussi exactement que possible à la proportion que la consommation de cet objet représenté dans les dépenses moyennes d'une famille d'ouvriers ; après avoir déterminé ces 40 ou 50 articles et le coefficient de chacun, on dresserait une table de leur prix total il y a un siècle, il y a trois quarts de siècle, un demi-siècle, un quart de siècle et à l'heure présente. On verrait si l'écart entre ces prix totaux à deux de ces époques est plus ou moins grand que l'écart entre les salaires en monnaie, et l'on en concluerait alors si les salaires réels ont haussé ou baissé. Pour être faite d'une façon tout à fait scientifique, cette recherche ne serait pas sans difficulté¹ ; elle ne dépasserait pas, toutefois, les facultés présentes de la statistique, qui s'est beaucoup améliorée depuis quelque temps².

¹ L'une de ces difficultés, c'est que certains articles de la dépense de l'ouvrier sont loin de se présenter dans des conditions exactement comparables d'une époque à une autre, par exemple le logement, les distractions.

² L'un des progrès récents de la statistique consiste, pour mesurer l'écart des prix d'une époque à une autre dans la méthode des *index-numbers* : on choisit une cinquantaine ou une centaine de marchandises principales dont on additionne les prix à certaines époques déterminées, de manière à pouvoir comparer le prix total de ces cinquante ou cent marchandises à deux, trois ou quatre époques différentes ; si les cinquante ou cent marchandises ont été bien choisies, on a ainsi une vue

Le cadre et le caractère général de cet ouvrage ne nous permettent pas de nous livrer ici à de semblables calculs ; néanmoins, il est utile, sans prétendre à une précision complète, de jeter un coup d'œil sur l'allure des salaires en monnaie et des salaires réels depuis la transformation économique et sociale qui a commencé à s'accomplir dans la dernière décade du XVIII^e siècle.

Un des plus habiles et des plus circonspects de nos statisticiens, auquel la science de la statistique doit l'invention de divers procédés nouveaux et ingénieux, M. de Foville, s'est efforcé de déterminer quelle a pu être depuis 1700 jusqu'à 1882, la rémunération en monnaie d'aujourd'hui, d'un journalier agricole et de sa famille. Il a dressé le tableau suivant¹ :

| Époques. | Prix de journée moyen d'un homme. | Revenu annuel d'une famille. |
|-----------|--------------------------------------|---------------------------------|
| 1700..... | 0 fr. 50 | 180 fr. |
| 1788..... | 0 60 | 200 |
| 1813..... | 1 05 | 400 |
| 1840..... | 1 30 | 500 |
| 1852..... | 1 42 | 550 |
| 1862..... | 1 85 | 720 |
| 1872..... | 2 » | 800 |
| 1882..... | 2 22 | 880 |

Dans tout le dix-huitième siècle, l'augmentation n'aurait été que de 20 p. 100 pour le salaire du journalier et de 10 p. 100

assez nette de la marche des prix et des variations de ceux-ci. Il est certain que grâce à cette méthode inaugurée il y a un quart de siècle on pourra beaucoup mieux, à l'avenir, comparer l'ensemble des prix d'une période à une autre. Cette méthode, cependant, est encore incomplète et même très grossière. Elle assigne la même importance à toutes les marchandises, comme si un changement déterminé dans le prix de l'indigo était socialement un fait aussi grave qu'un changement de même proportion dans le prix du charbon ou de la viande. Il faudrait assigner à chacune de ces marchandises un coefficient suivant leur importance sociale et additionner les prix de ces cent marchandises en tenant compte de leurs coefficients respectifs.

¹ Ce tableau a fait d'abord partie d'une série d'articles de M. de Foville sur les *Variations des prix*, publiée par l'*Économiste Français* ; il a ensuite été inséré dans son ouvrage *la France Économique*, année 1889, page 99.

pour celui de sa famille. Il faut dire que, malgré quelques progrès de l'agriculture en France dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, la productivité du travail de l'ouvrier s'était alors médiocrement accrue. Dans le courant du siècle présent, au contraire, elle s'est, même dans l'agriculture, considérablement développée; aussi le prix moyen de la journée du travailleur agricole a-t-il plus que doublé depuis 1813, s'est-il accru de 70 p. 100 depuis 1840, de 55 p. 100 depuis 1852 et de 20 p. 100 depuis 1862.

Quant à ramener ces chiffres de salaires en monnaie à leur pouvoir d'achat, ce serait, ainsi qu'on l'a vu, une tâche très laborieuse et très délicate. En prenant la marchandise dont le cours intéresse le plus le travailleur, le blé, on a calculé qu'en 1700, avec ses 180 francs de recettes annuelles, une famille d'ouvriers ruraux ne pouvait acheter que 40 hectolitres de froment, tandis qu'en 1894, avec ses 880 francs, elle s'en pourrait procurer une soixantaine au moins; aussi à la première de ces époques, la généralité des travailleurs français ne mangeaient qu'exceptionnellement du froment. Pour s'en tenir à des époques moins éloignées, le prix de l'hectolitre de blé est plus bas depuis une dizaine d'années qu'il n'a jamais été depuis 1813, sauf la très courte période de 1848 à 1852 où il fut à des cours assez rapprochés des cours actuels, mais cependant encore un peu inférieurs. La hausse des salaires agricoles estimée en blé est donc considérable; elle le serait naturellement moins estimée en viande; d'après les enquêtes agricoles de 1840, 1862 et 1882, le prix moyen du kilogramme de viande en France était respectivement, à chacune de ces époques, de 0 fr. 79, 1 fr. 48 et 1 fr. 58. Elle a baissé (1894) de 10 à 15 p. 100 depuis 1882. Néanmoins, si tous les salaires de l'ouvrier rural devaient être employés à acheter de la viande, il n'y aurait eu guère d'augmentation de salaires réels de 1840 à l'heure actuelle; de 1862 à 1882, toutefois, le prix de la viande ayant haussé de 33 p. 100, tandis que le taux des salaires a monté de 50 p. 100, il y aurait eu une hausse encore assez sensible des salaires réels.

et comme de 1882 à 1894 la dépréciation de la viande a été assez forte, cette hausse des salaires serait encore plus appréciable. Mais cette supposition, que la totalité des salaires serait employée à acheter de la viande est absurde, d'autant plus que la consommation de la viande était très rare jusqu'à 1860, en France, pour les ouvriers ruraux, et qu'elle ne tient encore qu'une place restreinte dans leurs dépenses. Les légumes vulgaires et les fruits n'ont que peu haussé depuis quarante ans ; les pommes de terre ont beaucoup baissé ; le vin, après avoir beaucoup monté dans une première période (1850 à 1855) par suite de l'oïdium et dans une seconde période (1877 à 1887) à cause du phylloxéra, est en train de revenir graduellement, pour les qualités communes, aux prix les plus modérés de la période de 1860 à 1865 ; presque tous les articles d'épicerie, notamment le sucre, ont considérablement fléchi ; par contre, le lait a haussé, et plus encore les œufs ; le combustible, s'il a beaucoup haussé en certaines régions depuis un siècle, sous la forme de bois, s'est sensiblement réduit de prix sous celle de charbon avec les nouveaux ustensiles préparés depuis vingt ans ; de même, l'éclairage au pétrole réalise une forte économie ; le vêtement et tous les ustensiles de ménage ont baissé sensiblement depuis quarante ans, notamment les vêtements de coton et de laine. Parmi les principaux articles de la dépense d'un budget ouvrier, l'un de ceux qui ont subi de l'augmentation depuis un demi-siècle est le logement ; mais s'il est plus cher, il est, en général, plus confortable et plus propre, et il n'emploie guère que 10 à 12 p. 100 des recettes du ménage ouvrier ; il reste même au-dessous, en général, de cette proportion à la campagne, et il n'a pas haussé à Paris depuis vingt ans. L'éducation des enfants est devenue meilleur marché, en ce sens que les écoles primaires sont partout gratuites ; certaines distractions, comme la lecture, sont fournies à meilleur compte. Sans recourir à la méthode minutieuse de calcul que nous avons décrite, on peut dire que la vie de l'ouvrier rurale, en supposant qu'elle fût restée ce qu'elle était il y a cinquante ans, il

y a trente ou il y a quinze ans, n'a nullement renchéri ; si l'on admettait qu'elle se soit élevée de 15 à 20 p. 100 depuis un demi-siècle, on tiendrait un très grand compte des objets qui ont augmenté de prix et qui entraînent pour peu de chose dans la dépense de l'ouvrier rural, à savoir : le logement, la viande, les œufs, et l'on ne prendrait pas assez en considération les articles qui ont baissé comme le blé, les pommes de terre, l'épicerie, les vêtements, etc. L'amélioration des salaires réels reste donc très considérable, notamment depuis 1852, qui est l'époque où la transformation de la production a commencé à s'accroître¹.

Ce qui prouve cette hausse des salaires réels, c'est l'accroissement des gages des ouvriers nourris et des domestiques agricoles qui sont à la fois logés, chauffés et nourris. Les chiffres précis que l'on possède à ce sujet ne remontent pas à très loin, toutefois. D'après les enquêtes agricoles, l'ouvrier nourri recevait, en hiver, en moyenne 1 fr. 08 en 1862, et 1 fr. 31 en 1882, soit une augmentation de 25 centimes ou de 20 p. 100 ; en été l'ouvrier nourri touchait en 1862 un salaire de 1 fr. 82, et en 1882 un salaire de 1 fr. 98, soit 16 centimes de plus. Ainsi, il s'en faut de beaucoup que l'augmentation du salaire dans cet intervalle d'années ait été absorbée par la nourriture, outre que les propriétaires et les fermiers, ce qui est un fait constant, ont été forcés d'améliorer beaucoup celle-ci depuis

¹ *Le Bulletin de Statistique et de Législation comparée* (1^{er} volume de 1894, pages 649 à 651) comprend des séries de tableaux où sont comparés, d'après M. Sauerbeck, de la Société de Statistique de Londres, les prix en gros, sur la place de Londres, de 31 marchandises principales en 1820 et en 1893, et, d'autre part, les prix de 45 marchandises dans la période 1867-77 et en 1893. Il résulte de ces rapprochements que l'ensemble du prix de ces marchandises est de 44 p. 100 moindre en 1893 qu'en 1820 ; de 1867-77 à 1893, la baisse a été de 32 p. 100 dans l'ensemble. Dans cette dernière période, le blé a baissé de 48 p. 100, le bœuf de 1^{re} qualité de 19 et celui de 2^e qualité de 22 p. 100, le mouton de 16 à 24 p. 100 selon les qualités, le beurre de 15 p. 100, les pommes de terre de 56 p. 100, le sucre de 38 p. 100, l'huile d'olive de 28 p. 100, etc. On parle toujours du renchérissement de la vie ; mais c'est par pure routine. La vie matérielle, bornée aux marchandises communes, n'a jamais été aussi bon marché depuis 60 années qu'à l'heure présente.

vingt-cinq ou trente ans. Le salaire de l'ouvrier nourri en 1882, même en hiver, dépasse légèrement le salaire moyen pour toute l'année de l'ouvrier non nourri en 1840, lequel était de 1 fr. 30. Ce fait topique fait ressortir tout l'accroissement des salaires réels. Il résulte aussi des gages payés aux domestiques agricoles qui sont défrayés de tout, sauf du vêtement. D'après les enquêtes, les maîtres-valets recevaient en moyenne 361 francs en 1862 et 465 en 1882, les laboureurs et charretiers 256 et 324, les bouviers et bergers adultes 230 et 290, les servantes de ferme 130 et 235¹. Il est remarquable que ce soit le salaire des servantes qui se soit le plus élevé. La civilisation perfectionnée et aidée de machines a accru la productivité du travail des femmes; même dans l'agriculture, leur emploi est devenu plus utile pour une foule de tâches qui se sont développées et qui exigent plus de soin, la laiterie, par exemple, l'élevage de la volaille, les travaux accessoires dans les vignes et les champs, etc.

Il faut considérer que les salaires agricoles ci-dessus indiqués sont une moyenne pour la France entière, que beaucoup de départements français, ceux de Bretagne par exemple, d'une partie de l'Ouest, du Centre et du Midi, sont des districts où l'on peut à peine dire que la production modernement et scientifiquement organisée ait encore pénétré. D'après les enquêtes agricoles de 1862 et de 1882, résumées par M. de Foville, le salaire de l'homme non nourri en hiver, qui peut le mieux servir de mesure pour les comparaisons de région à région ou d'époque à époque, montait à 4 francs par jour en 1882, dans les communes rurales du département de la Seine où s'épanouit la culture potagère, à 3 francs dans Seine-et-Oise et à 2 fr. 93 dans Seine-et-Marne, deux départements de culture bien conduite. Il était inférieur à 1 fr. 50 en Bretagne, et il est, d'après nos propres observations, encore moindre que ce chiffre dans certaines parties du Limousin, pays de sol pauvre et de culture, d'ordinaire, très médiocre.

¹ *La France Économique*, par Alf. de Foville, année 1889, page 98.

Les enquêtes agricoles, de 1862 à 1882, font encore ressortir, par d'autres faits, l'influence considérable qu'a la productivité du travail de l'ouvrier sur sa rémunération. Ainsi, de 1862 à 1882, l'augmentation moyenne de salaire de l'ouvrier non nourri était, en France, de 37 centimes ou 20 p. 100; les plus-values les plus considérables avaient été acquises dans l'Aude, soit 95 centimes; dans la Seine, 93 centimes; dans l'Aveyron, 86 centimes. Or, la culture dans le département de l'Aude avait pris un énorme épanouissement, de 1875 à 1882, par les plantations de vigne et l'élévation de la production du vin, ce département ayant été, de toute la région méridionale, le dernier atteint par le phylloxéra. L'accroissement de la population de Paris avait développé singulièrement dans la Seine les productives cultures maraichères et horticoles, et, d'autre part, malgré les réserves que nous ferons plus loin sur « les groupes non concurrents ¹ », la notable hausse des salaires industriels à Paris devait se répercuter, dans une certaine mesure, sur les salaires agricoles des districts environnants. Quant à l'Aveyron, le troisième département pour la plus-value des salaires de 1862 à 1882, notre expérience personnelle (y étant propriétaire) nous permet de dire que c'est un des départements qui, de 1862 à 1882, avaient fait le plus de progrès par l'industrie fromagère (le fromage de Roquefort), la production des fourrages artificiels et l'élevé du bétail, progrès, d'ailleurs, en partie compromis depuis 1885 ou 1886. Dans trois départements montagneux, les salaires ruraux étaient restés à peu près stationnaires de 1862 à 1882. Ils avaient enfin baissé dans quatre départements : la Drôme, le Var, les Bouches-du-Rhône et surtout Vaucluse. Cette baisse s'explique parfaitement avec la doctrine qui attribue à la productivité du travail de l'ouvrier une grande influence sur sa rémunération. Ces quatre départements méridionaux, où la culture de la vigne, surtout dans les trois derniers, occupait une très grande place, avaient été terriblement atteints par le phylloxéra, de 1870 à 1882; tous

¹ Voir le chapitre suivant.

aussi, notamment la Drôme et Vacluse, faisaient une grande part à la culture du mûrier et à l'éducation des vers à soie chez les paysans ; or, la maladie de ces insectes avait ruiné ces branches importantes de production ; enfin Vacluse, le département où les salaires avaient le plus reculé, pour comble de malheur, dans cette période de 1862 à 1882, non seulement avait souffert du phylloxéra, de la mévente des feuilles de mûrier et de l'échec des éducations rurales de vers à soie, mais encore avait vu une de ses cultures importantes et largement rémunératrices, celle de la garance, qui produit la belle couleur rouge, presque détruite par la concurrence de l'alizarine ou l'aniline, couleur rouge qu'on obtient par des procédés chimiques. Réduits à des productions plus pauvres et que le climat favorisait moins, les cultivateurs de ces pays ne fournissaient plus qu'un travail moins productif ; aussi leurs salaires devaient-ils baisser dans l'intervalle, quoiqu'ils se fussent élevés dans tout le reste de la France¹.

¹ Avant de quitter cette matière des salaires agricoles, nous croyons utile de citer quelques rapprochements faits par M. de Foville, dont l'ingéniosité et la sûreté de statisticien sont universellement reconnues. On a vu plus haut (page 305), quels ont été, d'après lui, le revenu annuel moyen d'une famille agricole en France à différentes époques, de 1700 à 1882. Cherchant à traduire ces salaires monétaires en objets de consommation, M. de Foville s'exprime ainsi :

« Le revenu moyen de la famille type représentait, en 1700, moins de 10 hectolitres de blé, en 1788, de 12 à 13 hectolitres, en 1813, près de 20, en 1840, environ 25, près de 35 en 1862. Aux prix des dernières années, un revenu de 800 à 900 francs représente le prix de 40 à 50 hectolitres de blé. (Il serait plus juste de dire de 55 à 60 hectolitres, car sauf dans les cas de disette, le blé vaut 14 à 15 francs l'hectolitre). En évaluant à 15 hectolitres la quantité de blé nécessaire et suffisante pour fournir à une famille de cinq personnes *le pain quotidien*, on voit que le paysan gagne aujourd'hui beaucoup plus que cette ration, et qu'il gagnait beaucoup moins autrefois : aussi ne connaissait-on alors dans les campagnes que le pain de seigle ou d'orge, d'avoine ou de sarrasin ; (il faut y joindre les châtaignes qui tenaient autrefois une très grande place dans l'alimentation du midi et du centre de la France). On peut objecter que le blé qui ne coûte pas plus cher aujourd'hui qu'au siècle dernier, constitue un terme de comparaison quelque peu trompeur. Prenons donc le budget actuel d'une famille d'ouvriers ruraux, et demandons-nous ce qu'aurait coûté un régime de vie tout pareil, il y a trois quarts de

Sans nous répandre en détails infinis sur les salaires dans les autres professions, il n'est pas inutile de faire une revue rapide de leurs variations. « Depuis le commencement du siècle, écrit M. de Foville, les salaires industriels (en monnaie) ont doublé dans bien des cas et parfois plus que doublé. » C'est même, à notre sens, remonter trop haut que d'aller jusqu'au commencement du siècle; il serait plus juste de dire depuis 1830 ou 1840, époque où commencèrent l'épanouissement de la grande industrie et le très grand essor de la productivité du travail.

LA HAUSSE DES SALAIRES DANS LES MINES ET DANS L'INDUSTRIE DU BATIMENT. — Quelques industries particulièrement concentrées et soumises à certains contrôles extérieurs permettent de se rendre compte, avec une précision suffisante, de ce mouvement des salaires, l'industrie des mines par exemple, qu'éclaircit les comptes rendus annuels des ingénieurs de l'État, chargés de surveiller les diverses exploitations. Voici les chiffres empruntés aux publications de l'adminis-

siècle. Le tableau suivant répond à cette question avec une approximation suffisante :

| Dépenses actuelles d'une famille de paysans | Dépenses correspondant à un régime identique | |
|---|---|--------------------------|
| | Avec les prix de 1810 | Avec les prix de 1685 |
| Nourriture..... | 400 fr. | 350 fr. |
| Loyer et impôts..... | 40 | 25 |
| Feu et lumière..... | 25 | 20 |
| Habillement..... | 140 | 150 |
| Dépenses diverses.... | 45 | 30 |
| Ensemble..... | 650 fr. | 575 fr. |

Ainsi, pour se procurer un bien-être égal à celui qui règne dans la plupart de nos villages, il aurait fallu à une famille de journaliers, sous le premier Empire 650 francs de revenu, au lieu de 400, et sous Louis XIV, 575 francs de revenu, au lieu de 200. » (A. de Foville, *la France Économique*, année 1889, pages 100 à 101). Il faut ajouter que le revenu d'une famille agricole moyenne en France, sauf dans quelques départements arriérés et pauvres, dépasse sensiblement ce chiffre modeste de 750 francs qui, d'après M. de Foville, représente une augmentation de 187 p. 100 des salaires réels depuis Louis XIV.

tration des mines sur les salaires moyens dans les houillères en France de 1847 à 1887. Les moyennes s'appliquent à toutes les catégories d'ouvriers réunies, aussi bien les *ouvriers du jour* que les *ouvriers du fond*, et les adultes que les enfants¹.

| Années. | Nombre de jours de travail. | Salaire annuel. | | Salaire moyen par jour. | |
|------------|--------------------------------|-----------------|--------|----------------------------|----|
| | | fr. | fr. c. | fr. | c. |
| 1847..... | 287 | 594 | | 2 | 06 |
| 1857..... | 282 | 700 | | 2 | 48 |
| 1867... .. | 286 | 800 | | 2 | 88 |
| 1877..... | » | 975 | | » | |
| 1884..... | 283 | 1.073 | | 3 | 83 |
| 1886..... | 283 | 1.049 | | 3 | 71 |
| 1887..... | 287 | 1.067 | | 3 | 72 |
| 1892..... | 288 | 1.221 | | 4 | 24 |

On voit qu'il y avait un léger recul de 1884 à 1886, dû à la crise commerciale générale et à l'avilissement du prix du charbon. La reprise, à partir de 1888, a provoqué une hausse notable du salaire : on a vu plus haut (page 304) que, d'après le rapport des ingénieurs des mines, la hausse moyenne dans les houillères avait été, en 1889 et 1890, de 11 p. 100 relativement aux salaires de 1888 et il résulte du tableau qui précède que, dans cette industrie, les salaires en monnaie ont un peu plus que doublé de 1847 à 1892, soit en quarante-cinq ans.

Dans l'industrie du bâtiment, une de celles où il est aussi le plus facile de suivre les salaires avec quelque précision, parce qu'ils font l'objet de relevés fréquents de la part des administrations municipales, notamment dans la publication bien connue intitulée : *Série des prix de la Ville de Paris*, on constate que dans cette dernière ville, les salaires ont sensiblement plus que doublé depuis 1805 et qu'ils ont augmenté de 60 à 90 p. 100

¹ Pour les années 1847 à 1887, nous empruntons les données de M. de Foville, *France économique*, année 1889, page 196. Quant aux chiffres de 1892, nous les extrayons directement du document officiel intitulé : *Statistique de l'industrie minière et des appareils à vapeur pour 1892*.

dans la période de 1853 à 1890. Voici le tableau de ces salaires à divers moments de cette période ¹ :

| Années | Maçons | | Charpentiers | | Menuisiers | | Serruriers | |
|-----------|--------|----|--------------|----|------------|----|------------|----|
| | fr. | c. | fr. | c. | fr. | c. | fr. | c. |
| 1805..... | 3 | 25 | 3 | » | 3 | 50 | » | » |
| 1853..... | 4 | 25 | 5 | » | 4 | » | 4 | » |
| 1866..... | 5 | 25 | 6 | » | 4 | 50 | 5 | » |
| 1875..... | 5 | 50 | 6 | » | 5 | » | 5 | » |
| 1880..... | 7 | 50 | 7 | 85 | 7 | » | 6 | 50 |
| 1885..... | 8 | » | 8 | 50 | 7 | 50 | 6 | 50 |

Nous pourrions multiplier les citations; on trouvera un grand nombre de renseignements à ce sujet dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses*.

Quant à la traduction en salaires réels de ces salaires monétaires, nous rappelons, d'après tous les faits énumérés ci-dessus (pages 306 à 309), que, s'il y a eu une hausse assez générale des objets d'alimentation et du loyer, de 1805 ou 1820 à 1870, on a remarqué, au contraire, depuis 1875, une baisse très sensible sur les premiers articles et une stagnation pour le loyer; cette baisse du prix de la nourriture dans la seconde période n'annule peut-être pas complètement la hausse de la première; mais, en tenant compte de la très grande réduction des articles de vêtement, d'ameublement, d'éclairage, etc., c'est aller loin que d'admettre une hausse (au détail) de 15 à 20 p. 100 de l'ensemble des objets de consommation populaire (loyer compris) depuis 1805 ou 1820; cette hausse laisse ainsi subsister, comme élévation des salaires réels, environ les quatre cinquièmes de la hausse que l'on a constatée sur les salaires en monnaie.

On dira peut-être que cette hausse des salaires réels dans des professions où l'énergie productive de l'ouvrier n'a pas, matériellement, beaucoup augmenté se concilie peu avec la théorie que le salaire tend à se régler sur la productivité du travail. Mais nous avons eu le soin de dire que cette formule

¹ A. de Foville, *op. cit.*, page 198.

de productivité du travail doit s'entendre dans un sens large et non pas seulement au point de vue des unités produites : la société étant plus abondamment et moins coûteusement pourvue de certains objets, comme ceux de vêtement, d'ameublement, d'éclairage, etc., est à même de payer plus généreusement certains de ces objets, comme ceux servant à l'habitation. D'autre part, si le travail de l'ouvrier du bâtiment ne représente pas un grand accroissement d'effort productif de sa part, depuis 40, 50 ou 60 ans, il s'est cependant accompli des progrès pour le transport, la fourniture, la nature même des matériaux, qui font que, certaines tâches de l'industrie du bâtiment étant devenues moins coûteuses¹, il reste disponible ainsi une part plus large pour la main-d'œuvre proprement dite. Nous avons enfin, dans notre *Essai sur la Répartition des richesses*, démontré que la baisse du taux de l'intérêt facilite singulièrement la hausse des salaires dans l'industrie du bâtiment en même temps que la hausse des terrains¹.

QUELQUES EXEMPLES FRAPPANTS D'ACCROISSEMENT DE PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL, DE HAUSSE DES SALAIRES ET DE BAISSÉ DU PRODUIT.

— C'est, en ce qui concerne le travail manufacturier surtout, qu'on voit combien le développement de la productivité du travail de l'ouvrier tend à se traduire dans le taux des salaires. Les auteurs américains, M. Atkinson, M. Gould, ne tarissent pas à ce sujet. M. Laughlin, dans ses commentaires sur Stuart Mill, nous offre aussi divers exemples de cette vérité. Il reproduit un tableau graphique dressé par le distingué statisticien M. Atkinson, d'après les livres de deux manufactures de coton de la Nouvelle-Angleterre de 1830 à 1884. Ce tableau graphique contient quatre séries de lignes ou de rapprochements : l'une relative au coût du travail par mètre de fil de coton n° 14 (*Standard Sheetings, n° 14 yarn*); par coût du travail, il faut entendre la somme dépensée en salaires par mètre courant;

¹ Voir le chapitre vii de notre *Essai*, traitant de la *propriété foncière usaine* et le chapitre ix, particulièrement pages 265 et 266. Nous y décrivons l'influence de la baisse de l'intérêt sur l'évolution de la propriété bâtie.

la seconde série de lignes de ce tableau graphique se rapporte au nombre de mètres faits par chaque ouvrier par année; la troisième aux salaires annuels par ouvrier; la quatrième au profit par mètre nécessaire pour distribuer 10 p. 100 au capital.

Résumons ce tableau : les salaires annuels par ouvrier étaient : de 164 dollars en 1830, 175 en 1840, 190 en 1850, 197 en 1860, 240 en 1870, 259 en 1880 et 290 en 1884. La production annuelle par ouvrier montait à 4,321 mètres en 1830, 9,607 en 1840, 12,164 en 1850, 21,760 en 1860, 19,293 en 1870, 28,000 en 1880 et 28,032 en 1884. Le coût du travail par mètre s'élevait à 1 cent¹ 900 millièmes de cent en 1830, 1 cent 832 millièmes en 1840, 1 cent 556 en 1850, 905 millièmes de cent en 1860, le point le plus bas atteint; 1 cent 240 millièmes en 1870, 930 millièmes de cent en 1880, 1 cent 80 millièmes en 1883, et 1 cent 70 millièmes de cent en 1884. D'autre part, le prélèvement nécessaire par mètre pour payer 10 p. 100 au capital employé était de 2 cents 400 millièmes en 1830, 1 cent 181 millièmes en 1840, 1 cent 110 millièmes en 1850, 688 millièmes de cent en 1860, 660 millièmes en 1870, 481 millièmes en 1880, 474 millièmes en 1883, enfin 408 millièmes de cent en 1884².

Ce tableau mérite qu'on s'y arrête; c'est un document qui permet de se rendre compte de la question d'évolution de la productivité du travail de l'ouvrier, du taux des salaires, du coût du travail, et enfin des profits. La productivité brute du travail de l'ouvrier de 1830 à 1884 a presque septuplé dans la filature de coton américaine; elle a presque triplé depuis 1840, plus que doublé depuis 1850 et s'est accrue de 50 p. 100 depuis 1870. Il ne faut pas entendre que l'accroissement de cette productivité soit due aux seuls efforts de l'ouvrier ou au développement de son habileté; elle vient en grande partie de tous les agencements, mécanismes et installations perfectionnés qui ont été introduits dans l'industrie. Néanmoins, le fait de l'aug-

¹ Le cent vaut 5 centimes 18, étant le centième du dollar.

² *Principles of Political Economy*, by John Stuart Mill, édition de J. Laurence Laughlin, New-York 1885, table (*Chart*) XIX insérée entre les pages 518 et 519.

mentation de la productivité nette par tête d'ouvrier est constant; il en résultait une possibilité et une probabilité d'accroissement de salaire. Cet accroissement s'est produit, puisque les salaires annuels n'ont pas cessé, depuis 1830, de graduellement s'élever, l'élévation totale dans cette période de 1830-1884 dépasse 76 p. 100 et, depuis 1870 seulement, elle excède 20 p. 100. D'autre part, le coût du travail, c'est-à-dire la somme dépensée en salaires par mètre produit, a diminué de près de moitié depuis 1830, d'un tiers depuis 1850 et de 14 p. 100 depuis 1870. Enfin, le prélèvement nécessaire par mètre pour rémunérer à 10 p. 100 le capital, est devenu, en 1884, le sixième de ce qu'il était en 1830. En supposant que ces 10 p. 100 de profits, relativement au capital employé, fussent effectivement réalisés dans ces deux filatures américaines à toutes les époques indiquées, on voit, d'après les chiffres précédents, qu'en 1830, la somme consacrée au profit aurait dépassé de plus d'un quart la somme employée aux salaires, que la première serait ensuite réduite graduellement par rapport à la seconde et que, en 1884, les profits au taux de 10 p. 100 ne représentaient pas 40 p. 100 de la somme distribuée en salaires.

Ce document est au plus haut degré typique pour démontrer l'erreur de la théorie du fonds des salaires, d'après laquelle les salaires ne pourraient augmenter sans que les capitaux, du moins les capitaux circulants, augmentassent dans une proportion correspondante. Si l'on ajoute que le taux des profits a, en général, sensiblement décliné depuis 1830, ou 1850, ou 1860, ou même 1870 et qu'il a bien baissé d'un tiers au moins dans cet intervalle, on verra qu'un profit de 7 p. 100 au plus correspond actuellement au profit de 10 p. 100 à une époque un peu éloignée; et alors, la somme considérée comme un profit rémunérateur pour le capital employé, ne représenterait plus que 26 à 27 p. 100 des salaires au lieu qu'elle dépassait notablement les salaires au début de la période envisagée.

M. Laughlin, dans ces mêmes commentaires sur Stuart Mill,

fournit un autre document encore plus probant. On nous permettra de nous y arrêter. Il serait étrange que tandis que les naturalistes croient avec raison devoir multiplier les exemples et les illustrations à l'appui de toutes les conclusions qu'ils tirent de l'observation de la nature, les économistes s'attribuassent le droit d'extraire de leur seul cerveau des règles idéales, sans aucune vérification concrète. La méthode de Ricardo, qui a conduit à tant de généralisations erronées est suffisamment condamnée par les faits pour que, dans ce temps de critiques approfondies, les esprits sérieux refusent de s'y tenir.

Dans un autre tableau, M. Laughlin, compare, pour les deux mêmes filatures de coton américaines dont les livres ont été scrupuleusement examinés, les principaux faits concernant le capital et le travail. Ce qui frappe, d'abord, dans ces rapprochements, c'est que le capital de ces deux établissements est demeuré identique pendant la période presque demi-séculaire envisagée, de 1840¹ à 1883; à l'une et à l'autre époque, il est de 600,000 dollars ou environ 3 millions de francs. La distribution même du capital en fixe et en circulant ne s'est même pas modifiée : à la première comme à la seconde de ces époques, le capital fixe est porté pour 310,000 dollars et le circulant (*active capital*) pour 290,000 fr., qui réunis forment l'ensemble. Le nombre de broches a augmenté de plus de 130 p. 100, soit 30,824 broches, au lieu de 12,500; le nombre de métiers (*looms*) a aussi plus que doublé : 1,000 métiers au lieu de 425. Cet accroissement du nombre des broches et des métiers, sans augmentation parallèle du capital, s'explique par les progrès effectués dans la fabrication de ces instruments et par la diminution de leur prix de revient : le capital fixe par broche, qui était de 23 dollars 20 cents en 1840, est tombé à 10 dollars 06 en 1883. Le nombre des ouvriers employés est resté à peu près constant, 527 en 1883 contre 530 en 1840; mais, tandis que, en 1840, il y avait 42 ouvriers 4 dixièmes

¹ Pour ces données nouvelles, M. Laughlin prend pour point de départ l'année 1840 et non l'année 1830 comme antérieurement, et il s'arrête en 1883 au lieu de 1884.

par 1,000 broches de filature, il ne se trouve plus, en 1883, que 17 ouvriers 2 dixièmes par 1,000 broches. Le poids de coton travaillé par broche et par jour a passé de 0 livre 456 millièmes à 0 livre 556, et la quantité de coton consommée par ouvrier et par jour, s'est élevée de 10 livres 76/100^{es} à 31 livres 20/100^{es}. Le nombre d'heures de travail a notablement diminué; de 13 il s'est réduit à 11. La quantité de coton employée par ouvrier et par heure a monté de 0.83 à 2.83; les salaires par ouvrier et par an se sont élevés de 175 dollars en 1840 à 287 dollars en 1883; les salaires par ouvrier et par heure ont monté de 4 cents 49 à 8 cents 80; les salaires, par mètre, sont descendus de 1 cent 83 à 1 cent 08; le profit au taux de 10 p. 100 représentait par mètre 1 cent 18 en 1840 et 0 cent 43 en 1883; enfin le prix de l'article fabriqué, en supposant le prix du coton inchangé (*price of goods, cost cotton the same*), s'est abaissé de 9 pence 04 en 1840 à 7 pence 04 en 1883¹. Depuis 1883, cette évolution simultanée de la productivité du travail, des salaires du travail, des profits par unité produite et du prix de l'article fabriqué a dû continuer dans le même sens, avec cette circonstance accentuée que le prix du coton a considérablement fléchi (d'au moins 20 p. 100).

Ce sont surtout les écrivains américains, économistes ou statisticiens, qui témoignent d'une ardente conviction que les hauts salaires sont compatibles avec le bas prix des produits. On peut rapprocher du tableau de M. Laughlin la formule suivante de M. Atkinson, au sujet de la production du blé, qui, d'après lui, serait rémunératrice, en Amérique, à 25 shellings le quarter, c'est-à-dire à une dizaine de francs l'hectolitre : « Le progrès de la grande masse du peuple aux États-Unis, écrit-il, a été obtenu par de bas prix, de petits profits et des salaires toujours croissants². » Par petits profits, il entend, sans doute, des profits faibles sur chaque unité produite.

On a, dans le tableau qui précède, tout un résumé de l'évolution

¹ Laughlin, sur Mill, table (*chart*) XX, insérée entre les pages 520 et 521.

² Lettre *On the price of wheat*, publiée par *The Economist* du 18 août 1894, page 4,025.

générale de la civilisation : accroissement de la productivité du travail, grâce en partie à ses propres efforts ou à sa propre habileté et en bien plus grande partie aux découvertes et applications scientifiques ou techniques ; accroissement du taux des salaires ; réduction du coût du travail par unité produite ; diminution des profits également par unité produite ; baisse du prix des produits. Cette évolution s'est jusqu'ici particulièrement signalée dans l'industrie proprement dite et peu dans l'agriculture, c'est-à-dire dans la production des matières premières et des denrées alimentaires ; mais il n'est pas prouvé que l'agriculture elle-même soit absolument réfractaire à une évolution de ce genre, et si elle s'y est peu prêtée jusqu'ici, quoiqu'elle ne s'y soit pas toujours complètement refusée, c'est sans doute que les applications de la science à l'agriculture sont encore à leur début¹.

Si le perfectionnement des agencements et installations a été pour beaucoup dans l'accroissement de la productivité du travail de l'ouvrier, l'intensité, le soin et l'habileté de ce travail entrent aussi pour une part dans ce résultat.

La doctrine que nous soutenons relativement au taux des salaires, à savoir qu'il tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier, est singulièrement corroborée par les faits relatés ci-dessus. Ce qui y est remarquable notamment, c'est que, avec tous ces changements dans le prix de la main-d'œuvre, dans l'importance matérielle (nous ne disons pas dans la valeur pécuniaire) de l'outillage et dans la quantité des matières mises en œuvre et des articles produits, le capital des usines considéré ci-dessus est demeuré identique dans toute cette période, aussi bien le capital circulant que le capital fixe. La théorie du fonds des salaires succombe devant cette démonstration. L'évolution dont on vient de voir se dérouler le tableau s'explique par ces deux circonstances auxquelles les économistes qui dédaignent d'entrer dans le détail des faits concrets n'ont prêté aucune attention : *un même capital en*

¹ Voir plus haut tome I^{er}, pages 675 à 776 et tome II, pages 1 à 30, les développements consacrés à la *Rente de la Terre*, à la *Grande et à la Petite Propriété*, etc.

monnaie ou en valeur ne représente pas à deux périodes différentes des instruments de production identiques; grâce au perfectionnement graduel de toute fabrication industrielle et à la baisse des prix un capital identique en monnaie représente un outillage beaucoup plus étendu, plus parfait et plus productif à une époque postérieure qu'à une époque antérieure; en second lieu, pour ce qui concerne le capital circulant, la rapidité plus grande de ses rentrées, c'est-à-dire de sa circulation, par l'écoulement plus prompt de la marchandise produite, équivaut à un accroissement de l'usage de ce capital, sans que matériellement il soit accru. Nous avons plus haut théoriquement démontré que cette seule circonstance, dont la possibilité ne peut être contestée, ni non plus dans beaucoup de cas la réalité, détruit absolument la théorie du *Fonds des Salaires*.

MOUVEMENT COMPARÉ DES SALAIRES ET DES CONSOMMATIONS POPULAIRES EN ANGLETERRE. — La Grande-Bretagne fournirait des exemples analogues à ceux des Etats-Unis. Qu'il nous suffise, en ce moment, d'emprunter quelques chiffres à des recherches de M. Giffen, le statisticien bien connu du *Board of Trade*. Dans son étude: *Le Progrès des classes ouvrières dans le dernier demi-siècle*, qui fut son adresse d'inauguration de sa présidence de la *London Statistical Society*, il constate que, avec une considérable réduction des heures de travail quotidien, l'ouvrier reçoit un salaire en moyenne plus élevé de 70 p. 100 qu'en 1835 et sans aucun renchérissement sensible du prix des subsistances¹.

Voici le tableau qu'il dresse à ce sujet :

| Métiers. | Localités. | Salaires | Salaires | Augmentation. | |
|--|-------------|--------------|----------------|---------------|------|
| | | vers 1835 | actuels (1883) | Absolue | p. % |
| | | par semaine. | par semaine. | shel. den. | |
| | | shel. den. | shel. den. | shel. den. | |
| Charpentiers, | Manchester. | 24 » | 34 » | 10 » | 42 |
| | Glasgow.... | 14 » | 26 » | 12 » | 85 |
| Briquetiers ou poseurs de briques (bricklayers), | Manchester. | 24 » | 36 » | 12 » | 50 |
| | Glasgow.... | 15 » | 27 » | 12 » | 80 |

¹ Nous empruntons cette citation à Laughlin sur Mill, pages 519-520,

| | | schl. den. | schl. den. | schl. den. | |
|---|---------------|------------------|------------------|------------|-----|
| Maçons, | Manchester.. | 24 » | 29 10 | 5 10 | 24 |
| — | Glasgow.... | 14 » | 23 8 | 9 8 | 69 |
| Mineurs, | Staffordshire | 2 8 ¹ | 4 » ¹ | 1 4 | 50 |
| Tisseurs (pattern-weavers) | Huddersfield | 16 » | 25 » | 9 » | 55 |
| Laveurs de laine (wool-scourers), | — | 17 » | 22 » | 5 » | 30 |
| Fileurs | — | 23 6 | 30 » | 4 6 | 20 |
| Tisseurs, | — | 12 » | 26 » | 14 » | 115 |
| Ourdisseurs (warpers and beamers), | — | 17 » | 27 » | 10 » | 58 |
| Rattacheurs (winders and reelers), | — | 6 » | 11 » | 5 » | 83 |
| Tisseurs (hommes), | Bradford.. | 8 3 | 20 6 | 12 3 | 150 |
| Rattacheurs et ourdisseurs (reeling and warping), | — | 7 9 | 15 6 | 7 9 | 100 |
| Fileurs (enfants), | — | 4 5 | 11 6 | 7 1 | 160 |

Tous les salaires ont donc haussé dans cette période, d'un minimum de 20 p. 100 à un maximum de 160 p. 100. Il est remarquable que les salaires qui ont le moins haussé sont ceux qui étaient le plus élevés il y a cinquante ans : pour les maçons de Manchester qui gagnaient déjà 24 shellings ou 30 francs par semaine et les fileurs de Huddersfield qui se faisaient déjà 25 shellings et demi, soit plus de 32 francs, la hausse n'a été que de 24 et de 20 p. 100. Au contraire, les enfants ont vu leurs salaires s'accroître de 160 p. 100², les tisseurs d'Huddersfield qui ne touchaient que 12 shellings, ont été augmentés de 115 p. 100; les autres fortes augmentations vont aux rattacheurs, métier peu rémunéré aussi autrefois. D'autre part, l'écart diminue dans la rémunération d'ouvriers du même métier et de localités différentes : le salaire des charpentiers de Glasgow a progressé de 12 shellings, tandis que celui des charpentiers de Manchester, dont le point de départ

¹ Par jour.

² Peut-être, il est vrai, les enfants d'il y a un demi-siècle étaient-ils d'âge plus tendre; d'autre part, ils travaillaient beaucoup plus longtemps.

était plus élevé, ne s'est élevé que de 10 shellings; les maçons de Glasgow ont bénéficié de 9 shellings 8, et ceux de Manchester, déjà plus largement rétribués, seulement de 5 shellings 10. Cette tendance à la plus forte augmentation des salaires médiocres et à la diminution de l'écart de la rémunération pour un même métier dans des localités différentes est très intéressante à signaler. Elle montre que plus le milieu économique devient perfectionné et sensible, plus l'on s'approche du nivellement pour la rémunération d'efforts humains similaires.

Le progrès des salaires monétaires correspond, pour la Grande-Bretagne, à un progrès à peu près identique, autant qu'on en peut juger, des salaires réels, c'est-à-dire du pouvoir d'achat que les salaires procurent. Si certains articles, on l'a vu, comme la viande, ont sensiblement haussé de prix depuis cinquante ans, beaucoup moins, toutefois, dans la libre échangiste Angleterre que dans la France protectionniste, un nombre considérable d'autres ont baissé. M. Giffen croit pouvoir affirmer que les prix n'étaient pas sensiblement plus hauts en 1883 qu'en 1853¹. La démonstration la plus évidente, suivant lui, de l'augmentation du pouvoir d'achat de la classe ouvrière en Angleterre, se trouve dans le tableau suivant qu'il a dressé et qui montre la quantité de nourriture consommée par tête de l'entière population de la Grande-Bretagne en 1840 et en 1881 :

| Articles. | | Quantités consommées par tête. | |
|------------------------|-------------|-----------------------------------|-------|
| | | 1840 | 1881 |
| Lard et jambon, | livres..... | 0.01 | 13.93 |
| Beurre, | » | 1.05 | 6.36 |
| Fromage, | » | 0.92 | 5.77 |
| Raisins secs et frais, | » | 1.45 | 4.34 |
| OÛfs, | nombre..... | 3.63 | 21.65 |
| Pommes de terre, | livres..... | 0.01 | 12.85 |
| Riz, | » | 0.90 | 16.32 |
| Chocolat, | » | 0.08 | 0.31 |
| Café, | » | 1.08 | 0.89 |

¹ Voir plus haut (page 308, note) la comparaison des prix des principales marchandises en gros sur le marché de Londres, en 1820, 1867-77 et 1893.

| | | | |
|----------------|-----------------------------|--------------------|--------|
| Blé et farine, | livres..... | 42.47 | 216.92 |
| Sucre brut, | "..... | 15.20 | 58.92 |
| Sucre raffiné, | "..... | néant ¹ | 8.44 |
| Thé, | "..... | 1.22 | 4.58 |
| Tabac, | "..... | 0.86 | 4.41 |
| Vins, | gallons ² | 0.25 | 0.45 |
| Spiritueux, | "..... | 0.97 | 1.08 |
| Malt, | boisseaux ³ | 1.59 | 1.91 |

L'augmentation pour tous les articles, sauf le café, est très forte, parfois colossale. Il se peut que la classe riche et la classe aisée y aient particulièrement participé pour certains articles de luxe, eu égard aux habitudes anglaises, comme le chocolat, le vin. Il n'en est pas moins vrai que, pour la généralité des objets composant cette nomenclature, le très grand développement de la consommation n'est explicable que si la classe ouvrière, dans ses couches les plus profondes, y a largement contribué.

Des statistiques plus récentes que celles de 1881 seraient encore plus probantes, car le mouvement de l'importation d'objets alimentaires dans la Grande-Bretagne s'est encore beaucoup plus accru, durant la dernière décade d'années, que la population elle-même. D'autre part, les prix n'ont jamais été aussi bas que dans les années 1890-1894. Les rares objets qui depuis trente ou quarante ou même depuis un demi-siècle ont sensiblement renchéri en Angleterre ne sont pas articles de consommation populaire; ce sont soit des objets de luxe dans la fabrication desquels les machines ne jouent pas de rôle, soit les services personnels, comme les gages de domestiques ou les traitements des personnes adonnées aux professions libérales.

Le récent passé, étudié avec attention et impartialité, est

¹ Le texte anglais porte *nil*, néant; cela évidemment doit s'entendre d'une façon approximative, en ce sens que le peuple anglais usait surtout alors de sucre brut, et que la quantité de sucre raffiné consommée par tête était insignifiante.

² Le gallon vaut 4 litres 54.

³ Le boisseau vaut 36 litres 34.

ainsi absolument probant : le très grand développement de la productivité du travail a amené un sensible accroissement non pas uniquement des salaires monétaires, mais des salaires réels ou de la puissance d'achat que l'ouvrier se procure avec son travail. Les statisticiens américains, MM. Gould, Atkinson, s'expriment, eux aussi, très emphatiquement à ce sujet et réunissent nombre de documents probants; de même encore en Angleterre M. Léone Lévi et beaucoup d'autres.

Que la productivité du travail soit le grand facteur du salaire, la seconde moitié du XIX^e siècle le démontre avec évidence. —

Il resterait à examiner si ces progrès sont provisoires; ne tiennent-ils pas à des circonstances transitoires, à savoir un subit développement de l'esprit d'invention depuis la fin du dernier siècle, la coïncidence de très grandes découvertes susceptibles de rajeunir en peu de temps le monde entier, le demi-peuplement de contrées nouvelles où tous les arts de la civilisation, apportés par de petits groupes d'hommes, mettent en œuvre d'énormes espaces qui n'ont pas encore de population proportionnée à leur étendue et à leur fécondité? On peut se demander si l'avenir probable des classes laborieuses, *the probable futurity of the laboring classes*, profitera longtemps de circonstances aussi favorables. L'ancienne école économique anglaise classique a des doutes à ce sujet : l'un de ses tenants principaux, Cairnes, écrit que le progrès des agencements industriels a abouti « à une amélioration tempo-
« raire de la condition du travailleur, suivie par un accrois-
« sement de la population et une demande accrue des mar-
« chandises ayant baissé de prix... Les marchandises à l'usage
« des travailleurs, toutefois, se composent surtout de produits
« bruts et d'articles dont les matières brutes constituent le
« principal élément de la valeur (l'habillement formant, il est
« vrai, une importante exception); à de telles marchandises
« s'applique la loi bien connue qu'une augmentation de quan-
« tité n'en peut être obtenue, toutes autres choses restant
« égales, qu'à un coût proportionnellement croissant. Ainsi,
« il est arrivé que le gain en productivité obtenu par les

« procédés améliorés a, après une génération, été perdue pour
 « la majeure partie, du moins pour tout avantage qui pouvait
 « en être retiré en faveur des salaires et des profits. ¹ » Cairnes
 avait raison pour les profits ; la concurrence est tellement âpre
 entre les capitalistes et les entrepreneurs qu'aucun profit
 dépassant notablement ce qui est nécessaire pour entretenir
 le goût de l'accumulation et du placement, ainsi que celui de
 la fondation et de la direction d'entreprises, ne peut être long-
 temps maintenu, du moins sous le régime de l'absolue liberté.

Les remarques moroses de Cairnes nous paraissent, au
 contraire, singulièrement peu fondées en ce qui concerne les
 salaires. Voilà vingt années que, sur un lit de souffrance,
 il écrivait les lignes qui précèdent ; il s'est donc presque écoulé
 une génération nouvelle depuis lors ; l'on ne voit nullement
 que le bénéfice de l'accroissement de la productivité du
 travail ait été perdu pour l'ouvrier ; il a été, au contraire, en
 se développant pour lui, particulièrement dans ces deux
 décades de 1874 à 1893, d'une triple façon même, par la
 hausse de la plupart des salaires, par la réduction de presque
 toutes les journées de travail, par la baisse de presque tous
 les objets de consommation communs.

*Toujours empêtrée dans ses deux théories, d'une application
 prétendue universelle, de la loi de la Rente de la Terre et de la
 loi de Population, l'École économique anglaise dite classique,
 qui remonte, non pas à Adam Smith, mais à Ricardo et à Malthus,
 négligeant d'étudier la nature et la prodigieuse fécondité de ses
 ressources, n'examinant pas l'aspect concret du monde et ne
 sachant pas mesurer l'évolution présente, vit et se complait au
 milieu de visions sinistres. Elle prend pour des lois scientifiques
 ce qui n'est que des abstractions cérébrales auxquelles toute donnée
 positive et toute expérience sont étrangères.*

Certes, on ne peut s'attendre à ce que toutes les périodes de
 l'histoire reproduisent un concours de découvertes et d'appli-
 cations pratiques aussi merveilleux, et d'une aussi grande

¹ J. E. Cairnes, *Leading Principles* (1874), pages 278-280.

puissance de renouvellement et de développement économique, que le concours dont il a été donné de jouir aux générations qui se sont succédées de 1815 à l'heure présente. Les découvertes et inventions nouvelles, s'appliquant à un état de choses déjà perfectionné par des découvertes et des applications techniques considérables, modifieront sans doute moins profondément et surtout moins soudainement l'état de choses existant que ne l'ont fait depuis la paix de 1815 la vapeur, l'électricité et d'autres forces naturelles mises à la disposition de l'homme. Mais l'accroissement futur de la productivité du travail humain est un des faits qui apparaissent comme le plus certains.

En parlant de la rente de la terre, de la grande et de la petite propriété, nous avons montré que les sciences physiques et naturelles appliquées à la culture du sol paraissent réserver aux générations à venir une énorme augmentation de la puissance productive de la terre¹. L'agriculture scientifique est à peine constituée sur quelques points imperceptibles du globe. Les contrées qui sont encore en très grande partie soustraites à l'homme civilisé, presque toute l'Amérique Centrale et Méridionale, une vaste étendue de l'Amérique du Nord, à peu près toute l'Afrique, une surface considérable de l'Asie et une fraction non négligeable de l'Europe Orientale, ne permettent pas d'entrevoir comme prochains la fin ou le ralentissement des apports de matières brutes que ces superficies colossales fournissent aux peuples civilisés. Le monde, quand il sera partout pénétré par l'action scientifique, pourrait probablement entretenir 15, 20, peut-être 50 milliards d'êtres humains dans une beaucoup plus grande aisance qu'il n'en nourrit actuellement 1,400 ou 1,500 millions. D'autre part, quand nous étudierons la question de population, on verra que le mouvement de la civilisation, tel que le comprennent les peuples européens, à l'époque contemporaine, tend à diminuer, dans des proportions très sensibles, la prolificité, par-

¹ Voir tome I^{er} pages 766 à 773 et 776 à 780.

fois même à substituer la stagnation, sinon la diminution de la population, à l'augmentation certaine que Malthus considérait comme une loi.

Ainsi, *l'avenir des classes laborieuses, en ce qui concerne du moins les conditions extérieures, ne s'offre nullement comme inquiétant. S'il pouvait être compromis, ce serait par des causes intérieures, c'est-à-dire mentales et morales.* L'accroissement de la productivité du travail et par conséquent de la rémunération du travail reste l'un des faits les plus probables de l'avenir de l'humanité.

Cela ne veut, certes, pas dire que tout salaire acquis soit irrévocablement à l'abri de réduction. On a vu des périodes, parfois étendues, de diminution des salaires. Roscher écrit que sous Henri VII, en Angleterre, le travailleur gagnait deux ou trois fois autant de blé qu'il n'en gagna un siècle plus tard¹. On a vu en France et ailleurs des reculs analogues; en général ils étaient dû à de longues séries de guerres, de révolutions et de catastrophes.

Il ne résulte pas non plus de ce qui précède que le très rapide accroissement de la population, quand il devance de beaucoup l'accroissement des capitaux, le perfectionnement des méthodes techniques et le développement économique du travailleur, ne puisse avoir une influence déprimante sur les salaires, comme en Belgique, dans quelques régions de l'Allemagne et beaucoup plus encore en Italie. Alors, la main-d'œuvre est en général exubérante relativement au capital existant; on a déjà remarqué que les pays très prolifiques épargnent en général peu; cette même main-d'œuvre est souvent molle et sans entrain; le goût du perfectionnement des méthodes y est moins développé, ainsi que celui de l'emploi de plus en plus étendu des machines. La population s'acharne parfois à quelques productions qui sont trop développées pour ce que le pays peut en absorber et dont l'exportation se heurte, dans d'autres contrées, à des droits d'entrée qui en réduisent la

¹ Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17^e auflage, page 408.

CHAPITRE XIII

LES SALAIRES DANS LES DIFFÉRENTES PROFESSIONS ET LES DIVERSES LOCALITÉS. LES GROUPES NON CONCURRENTS.

Importance des variations des salaires dans les différentes professions et les diverses localités.

Causes nombreuses de l'écart des salaires dans les différentes professions. Les salaires des femmes. — Les débouchés ouverts à la femme.

Tendance des salaires au nivellement : les causes qui s'opposent à ce que ce nivellement soit complet. — Les groupes non concurrents. — L'habitude, la tradition.

IMPORTANCE DES VARIATIONS DES SALAIRES DANS LES DIFFÉRENTES PROFESSIONS ET LES DIVERSES LOCALITÉS. — *Rien ne varie autant d'un métier à un autre et d'une localité à une autre que le taux des salaires. Les écarts qu'offre ce taux sont beaucoup plus accentués, plus généraux et plus permanents que les écarts qu'on constate dans le taux des profits; ceux-ci aussi sont considérables, mais ou bien ils ont un caractère personnel dont nous avons exposé plus haut la raison d'être¹, ou bien ils ne se perpétuent pas indéfiniment, sous un régime, du moins, de pleine liberté, et l'avantage dont jouit, au point de vue des profits, telle ou telle industrie finit par y attirer des capitaux, au point que cet avantage disparaît ou, du moins, s'atténue. La concurrence entre les capitaux, leur facilité de changer d'occupation, sauf pour ceux qui sont complètement immobilisés, leur agilité, en quelque sorte, sont plus grandes, dans la*

¹ Voir plus haut, pages 194 à 205.

généralité des cas, que la concurrence entre la main-d'œuvre.

Le taux des salaires varie aisément d'une profession à une autre et d'une localité à une autre, dans la mesure de 1 à 3 ou 4, même de 1 à 7 ou 8. La journée moyenne d'un ouvrier rural de la Basse-Bretagne ou de la Haute-Vienne n'atteint certainement pas 2 francs par jour; celle de la plupart des ouvriers du bâtiment à Paris n'est pas au-dessous de 7 à 9 francs, et pour certaines catégories d'ouvriers d'art parisiens, elle monte à 10, 12, parfois 15 francs par journée de travail. Il s'agit là, il est vrai, des salaires monétaires; l'écart qu'offrent les salaires réels est un peu moindre, parce que certains objets indispensables aux travailleurs coûtent plus cher dans les grandes villes qu'à la campagne; mais, même en tenant compte de cette cause d'inflation en quelque sorte des salaires urbains, la différence dans le taux des salaires reste toujours énorme entre certaines professions et certaines autres. On objectera peut-être aussi que ces différences sont moindres en réalité qu'en apparence par une autre raison; quand on parle du taux des salaires on envisage surtout le salaire quotidien; or, les professions où le salaire quotidien est le plus élevé n'offrent pas en général la même régularité et la même permanence d'occupation que celles où le salaire quotidien est le plus bas. Pour que la comparaison fut exacte, il faudrait donc rapprocher, non pas le salaire quotidien, mais le salaire moyen annuel d'une profession ou d'une localité à une autre; il faudrait, en second lieu, pour les localités différentes tenir compte de l'écart des frais d'entretien du travailleur et de sa famille. En faisant ces deux corrections, on verrait que l'écart des salaires s'amointrit, mais il resterait encore très considérable; il n'est pas douteux que le salaire annuel réel de tel ouvrier d'art, habile, laborieux et assidu, ne soit trois ou quatre fois plus élevé, pour ne pas dire plus, toutes compensations faites de la différence de subsistances au sens le plus large du mot, que le salaire annuel réel du travailleur rural de la Basse-Bretagne et des autres départements pauvres de la France.

332 TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

CAUSES DE L'ÉCART DES SALAIRES DANS LES DIFFÉRENTES PROFESSIONS. — Ces causes sont très nombreuses, voici les principales :

1° *Les rares qualités personnelles, tenant à la nature, pouvant être développées par l'éducation, mais non suppléées par elle, qu'exigent certains travaux.*

Il est des professions, les unes tout à fait intellectuelles, les autres mixtes, c'est-à-dire mi-partie intellectuelles, mi-partie manuelles, qui demandent chez le sujet des dons de nature assez rares. La plupart des industries d'art sont dans ce cas, du moins pour une partie de leur domaine; il faut des ouvriers ayant du goût, du tact, de l'invention. Quelques industries de précision, à demi-scientifiques, rentrent dans la même catégorie : une certaine ingéniosité naturelle, que l'apprentissage peut développer, mais qu'il ne peut conférer, y est nécessaire. Les hommes qui ont ces dons gagnent souvent 8, 10, ou 12 francs par jour, parfois 15, 18 ou 20. Leur travail a beaucoup de prix, parce qu'il est très productif au gré de la société, c'est-à-dire qu'il satisfait chez elle des besoins pour lesquels elle est disposée à faire de notables sacrifices ; il a beaucoup de prix encore parce que la faculté de payer de l'acheteur de ce travail est très étendue relativement à chaque unité produite.

Les hommes qui composent ces professions et qui y réussissent, car il y a toujours un déchet dans chaque profession, forment l'aristocratie du travail. La haute rémunération dont elle jouit tient surtout à un état particulier de la société ou d'une partie de la société, qui est à la fois très riche et très raffinée, c'est-à-dire qui a le goût des choses parfaites et rares et qui jouit de beaucoup de superflu, au delà de la satisfaction des besoins rudimentaires, pour rétribuer ces produits recherchés.

Si cet état de société venait à se modifier, que l'on se rapprochât beaucoup de l'égalité des conditions, il est assez vraisemblable que la rémunération de ces catégories d'ouvriers viendrait à baisser considérablement. Leur talent ne serait plus prisé

ou le serait moins ; on estimerait autant ou presque autant un meuble grossier qu'un meuble fin. D'autre part, les moyens de payer des amateurs seraient diminués, à moins que des acheteurs collectifs, tels que l'État, les municipalités, se substituassent aux acheteurs individuels ; mais la vraisemblance est que ces acheteurs collectifs se ressentiraient à la longue, sinon immédiatement, de la vulgarité des goûts des masses populaires dont ils émaneraient et qu'ils représenteraient. *Il se produirait, avec le temps, au point de vue des arts, suivant toutes les probabilités, un recul analogue à celui auquel on assista lors de l'invasion des barbares, quand les couches cultivées et opulentes de l'Empire romain disparurent.*

À ces très hauts salaires des industries d'art et de quelques industries de précision se rattachent les rémunérations exceptionnelles obtenues par certains artistes. Autrefois, les artistes se confondaient avec les artisans ; ils vivaient à peu près de même au Moyen Age, formant une catégorie un peu supérieure. C'est la Renaissance, le luxe des cours, de l'Église, des grands commerçants et banquiers qui, au xvi^e siècle, les a séparés de la grande masse des travailleurs manuels. La prospérité générale de la société, son éducation, son raffinement sont les facteurs principaux qui influent sur la rémunération de cette catégorie de producteurs.

Dans cette classe nouvelle des artistes à proprement parler, y compris les littérateurs, les différences de salaires ou de gains affectent une prodigieuse inégalité personnelle. Les moindres nuances de mérite et de talent sont de plus en plus senties et appréciées du public. La rare capacité de payer d'un petit nombre d'amateurs, leur *Zahlungsfähigkeit*, pour prendre l'expression allemande, combinée avec l'étroitesse de l'offre, augmente singulièrement la valeur en usage et fait que les premiers sujets dans chaque art obtiennent des rémunérations extraordinaires et que l'on est tenté de trouver extravagantes. Une autre circonstance y ajoute : c'est, pour certains arts, comme la musique ou la déclamation, la possibilité de réuier et de faire jouir d'une seule représentation un très grand

public dont chaque membre paie une somme modique, le tout constituant une somme énorme. Quelques hommes peuvent ainsi procurer en quelques heures de très vives jouissances à un nombre très considérable d'hommes assemblés; et parmi ces quelques hommes, il est possible qu'il y en ait un qui, à lui seul, attire et satisfasse autant le public que tous les autres réunis ou même plus que tous les autres réunis.

Dans ce cas, il y a une sorte de monopole naturel, auquel un certain état de la société donne un prix extraordinaire; c'est quelque chose d'analogue à la rente des terres qui produisent les denrées les plus fines et les plus parfaites ou des mines qui contiennent en quantité facilement exploitable les métaux les plus précieux; et l'expression vulgaire est très exacte qui dit de telle cantatrice ou de tel chanteur: « Il a une mine dans sa gorge. »

Ainsi s'explique, par des raisons très intelligibles, que certains artistes aimés du public gagnent jusqu'à 10,000 ou 15,000 francs par soirée¹.

Ce n'est pas seulement parmi les ouvriers à proprement parler qu'on constate un grand écart entre les rémunérations personnelles; on en retrouve de très sensibles, quoique à moindre degré, dans les autres occupations où il est possible à des talents exceptionnels de se produire. Ainsi les ingénieurs, les contremaitres même d'usines, les directeurs, qui, les uns et les autres en général, sont des salariés, quand la nature les a particulièrement doués, qu'ils possèdent de l'autorité, de l'ingéniosité, de l'esprit de ressources, peuvent obtenir des rémunérations très élevées. Tel ingénieur, tel directeur d'usine ou même tel contremaitre qui, par une heureuse combinaison des tâches, parvient à faire accomplir par cent ou par dix ouvriers une œuvre qui employait auparavant ou qui emploie chez les concurrents deux cents ou vingt ouvriers, peut voir sa rémunération s'accroître dans une

¹ Voir pour plus de détails à ce sujet mon *Essai sur la Répartition des Richesses*, pages 340 à 349.

mesure dont la limite extrême est représentée par les salaires des cent ou des dix ouvriers épargnés, en supposant que cette meilleure combinaison des tâches n'exige aucun accroissement de capital. Dans la pratique, il est rare que cette augmentation de la rémunération aille jusqu'à cette limite extrême ; les divers coopérateurs à une production qui prospère arrivent toujours, en effet, à prendre chacun une part de chaque accroissement de prospérité, aussi bien les ouvriers que le capital et que les employés. Mais sans aller jusqu'à la limite extrême ci-dessus indiquée, la rémunération de l'ingénieur, du directeur ou du contremaître, dans le cas qui précède, peut s'élever dans des proportions très fortes.

2° *La seconde cause qui influe en général sur les écarts de rémunération entre les diverses professions, c'est le coût de l'apprentissage du métier.* — Dans les considérations qui précèdent nous avons tenu compte surtout des dons de la nature. Ceux-ci exigent toujours pour être portés à l'état où ils sont largement profitables une certaine éducation, un développement, ce que l'on appelle l'apprentissage.

Ces frais d'apprentissage sont très divers d'un métier à un autre. Certains métiers paraissent n'en pas exiger ou du moins n'en exigent qu'un très court, le métier de simple manœuvre, par exemple. Dès qu'un jeune homme a la force nécessaire, il peut se mettre à porter des fardeaux. D'autres métiers, formant ce que les Anglais appellent le *Skilled labour* et les Allemands le « travail qualifié », demandent, au contraire, un apprentissage prolongé, quelquefois très long. Il est nécessaire que les frais de cet apprentissage se retrouvent dans les salaires de l'ouvrier, avec un certain accroissement, correspondant à l'intérêt du capital d'argent et de temps engagé dans ces années de préparation et d'éducation. S'il n'en était pas ainsi, si l'on n'avait pas cette perspective ou presque cette certitude, les professions ou métiers exigeant un long apprentissage ne pourraient plus se recruter. Il n'y aurait plus de motif pour le jeune homme d'y entrer ni pour sa famille de l'y diriger, puisqu'il perdrait ainsi inutilement du temps, qu'il prolongerait

les années improductives, sans espoir sérieux de jouir, à leur terme, d'une rémunération plus ample que dans un métier d'un facile et prompt accès.

Un subtil économiste anglais, Senior, a calculé que, dans un revenu de 4,000 liv. sterl. (100,000 fr.) gagné par un médecin ou un avocat, le salaire à proprement parler représente seulement 40 livres sterl. ou 1,000 fr., l'intérêt, et il faudrait ajouter l'amortissement du capital intellectuel, 960 liv. sterl. ou 24,000 fr. et enfin la rente pour la possession d'un talent extraordinaire ou d'un rare bonheur, 3,000 liv. sterl. soit 75,000 fr. Ce sont là des curiosités analytiques; il n'est pas si aisé de répartir un salaire ou une rémunération entre ses divers éléments.

De ce que le coût de l'apprentissage doit retrouver son intérêt, son amortissement et même son profit dans le salaire de l'ouvrier fait, il résulte que *toutes les institutions qui mettent l'apprentissage à la charge du public et qui ainsi facilitent grandement l'accès de certaines professions tendent à déprimer dans une certaine mesure les salaires.* Adam Smith attribuait la faible rémunération des ecclésiastiques de son temps aux nombreuses fondations qui existaient pour les former et les entretenir pendant la période d'éducation. Il convient d'ajouter que certaines professions attirent des recrues, non seulement par la perspective de la rémunération, mais par certains sentiments: la foi, le dévouement, pour la carrière ecclésiastique, la considération, l'honneur ou les honneurs, pour la carrière juridique ou la carrière militaire. En outre, les frais d'instruction, d'éducation et de préparation des professions dont le personnel se recrute habituellement dans la classe riche ont moins de chance de se retrouver intégralement dans le salaire ultérieur, parce que les gens riches auraient, en tout état de cause, fait instruire leurs enfants.

C'est par ces raisons que le corps des médecins se recrutant, en général, dans une couche plus populaire que le corps des avocats et des magistrats, les honoraires du premier reproduisent, plus complètement que la rémunération des membres du

second, l'intérêt, l'amortissement et même le profit des sommes consacrées à l'éducation et à l'apprentissage.

Quand cet apprentissage est artificiellement facilité par des bourses, des fondations ou des écoles gratuites, il y a bien des chances, avons-nous dit, pour que les salaires s'en trouvent dépréciés : il en est d'autant plus facilement ainsi qu'il est assez malaisé de proportionner exactement le nombre de personnes qui se forment en vue d'une profession au débouché probable, sinon assuré, de cette profession ; de là vient que, dans les métiers pour lesquels ces fondations sont nombreuses, on arrive presque toujours à y jeter un nombre de recrues, dépassant de beaucoup l'importance du débouché, de sorte qu'on amène une très grande médiocrité des salaires dans ces professions dont on a si imprudemment facilité l'accès. La gratuité est toujours un guide imprudent et trompeur ; il n'est pas toujours bon d'exonérer une famille du soin de payer l'éducation et l'apprentissage de ses membres. De là l'encombrement des carrières professorale, littéraire, de certaines branches des arts décoratifs, etc.¹.

3° *Les risques du métier ou de la profession soit pour la santé, soit pour la régularité du travail, soit au point de vue des chances de succès.* — Les métiers qui sont dangereux pour la santé doivent naturellement, pour attirer des recrues, offrir des compensations, sous la forme d'un salaire élevé. C'est ainsi que les ouvriers verriers, par exemple, assujettis à un travail qui éprouve l'organisme et qui est nuisible aux individus ne jouissant pas d'une très forte poitrine, touchent facilement des salaires de 6 ou 7 francs, parfois 8 ou 9 francs par jour ou même davantage, salaires moitié ou deux fois plus élevés que ceux des autres métiers environnants, y compris le métier de mineur.

Cette rémunération exceptionnelle qui échoit aux verriers se rencontre fréquemment dans certains autres emplois anti-

¹ On peut voir sur ce sujet notre ouvrage sur *Le Travail des Femmes au XIX^e siècle* pour l'influence des *ouvroirs* sur les diverses industries féminines.

hygiéniques. Les ouvriers y sont plus payés parce que le travail est nuisible à la santé. On voit souvent les ouvriers des métiers insalubres s'élever contre tous les perfectionnements et tous les mécanismes qui tendraient à atténuer ou à supprimer l'insalubrité de leur tâche; ils ont conscience que si elle entraînait dans les conditions normales, leur rémunération tendrait à baisser et à se rapprocher du niveau commun. Les verriers belges, dans leurs grèves récentes, vers 1890, ont détruit les fours perfectionnés. Roscher rapporte qu'à Sheffield les ouvriers du polissage de l'acier firent une résistance analogue à des appareils qui devaient les protéger ¹.

Quoique cette tendance à compenser l'insalubrité du travail par une hausse des salaires soit générale, elle n'a pas toujours toute l'action qu'elle devrait avoir. La légèreté de l'homme fait que les risques d'une profession sont considérés à la légère par un certain nombre d'individus, qui comptent sur leur vigueur ou sur leur bonne étoile. D'autre part, le choix d'un métier n'est pas toujours affaire de simple volonté; les circonstances y entrent pour une grande part. L'enfant ou le jeune homme, surtout dans les districts un peu primitifs et les familles primitives, sont naturellement portés à prendre le métier du père ou de la population environnante. La facilité d'accès de ce métier prévaut souvent sur toute autre considération dans des esprits peu dégrossis et peu alertes. C'est ainsi que, en dépit des dangers qu'elle présente, la profession de matelot ou de pêcheur se recrute traditionnellement ou héréditairement dans la population des côtes. Un certain esprit d'aventure, qui n'estime pas le danger à sa valeur, contribue à ce facile recrutement, si bien que les salaires de ce métier ne croissent pas en proportion des fatigues et des périls qu'il comporte.

La régularité du travail et la permanence relative des engagements dans certaines professions font qu'on s'y contente d'une rémunération faible. Beaucoup d'esprits pressent avant

¹ Roscher. *Nationalökonomie*, page 422.

tout la tranquillité et la sécurité du lendemain. De là vient en grande partie que toutes les fonctions publiques, tous les postes de commis sont si recherchés et si peu rétribués.

Les risques d'insuccès dans la profession doivent aussi déterminer des salaires plus élevés que ceux qui sont d'usage dans les carrières où un succès moyen échoit à tous les hommes de bonne volonté et d'une capacité très ordinaire. Néanmoins, la très bonne opinion que nombre de gens ont d'eux-mêmes fait parfois que des carrières, mêmes très aléatoires, comme celle des lettres et des arts, font des recrues abondantes, même surabondantes, tout en n'offrant, sauf à un petit nombre de sujets exceptionnels, que des rémunérations assez modiques.

4° *L'agrément ou le désagrément, la considération ou le mépris qui sont attachés à certains genres de travaux, influent sur la rémunération.* L'agrément de certaines professions, leur propreté, leur élégance, leur indépendance, leur distinction aux yeux du public, sont un des appâts qui, tout aussi bien que la rémunération matérielle, attirent des recrues. Cette raison contribue, avec celles qui viennent d'être données, à encombrer les carrières artistiques, littéraires, les professions de commis aux écritures et de simple employé. Avec l'instruction gratuite universellement répandue, la préparation à ces carrières cesse d'être coûteuse, et l'un des obstacles qui en empêchaient l'encombrement a disparu. De même pour les emplois de professeur, d'institutrice, etc.

Aussi *la tendance nouvelle des sociétés où l'instruction est très diffuse est que le travail dit intellectuel, dans ses applications les plus simples et les plus faciles, soit moins rétribué que le simple travail musculaire.* On se procure à Paris tant que l'on veut des commis pour 100 à 120 francs par mois; de bons manœuvres gagnent davantage. Il est juste qu'il en soit ainsi, le travail des premiers étant, au degré de civilisation où nous nous trouvons, tout aussi mécanique que celui des seconds et beaucoup moins pénible.

Les tâches, au contraire, à la fois rebutantes et dures, exigeant de l'énergie, sont, d'ordinaire, assez largement payées,

plus que celles des simples manœuvres. Les métiers de garçon boucher, de vidangeur, d'égoutier, nombre d'autres, rentrent dans cette catégorie. De même pour les fonctions dédaignées, qui portent quelque atteinte à la considération de la personne.

Il y a, cependant, à ce point de vue, quelques exceptions; les travaux très aisés, quoique rebutants, qui sont à la portée du premier venu, celui de balayeur et de balayeuse des rues par exemple, de ramasseur et d'enleveur d'ordures, etc., se trouvent parfois parmi les moins rémunérés de toute la série des travaux humains. La raison en est qu'il y a dans l'armée du travail une quantité de trainards, de déclassés, de gens qui n'ont pas réussi à se créer une carrière régulière, et que, faute de mieux, ces malheureux acceptent toutes les tâches viles, mais faciles, qui sont dédaignées par les ouvriers non seulement supérieurs, mais ordinaires. Pour toutes ces besognes aisées, nécessaires et répugnantes, il y a donc toujours abondance de bras. On ne se prépare pas à ces métiers, on les accepte, ne pouvant en trouver d'autres.

3° *Une circonstance qui influe sensiblement sur le taux des salaires de certaines professions, c'est que la rémunération du travail n'y fournit parfois qu'une fraction des ressources du travailleur, ou, ce qui revient à peu près au même, de la plus grande partie des personnes s'adonnant à ce genre de travail.*

Certaines professions sont peu lucratives parce qu'elles sont souvent remplies par des personnes qui jouissent d'autres ressources que le produit de cette profession même. Ainsi toutes les tâches auxquelles on emploie les anciens militaires, ou anciens employés retraités, sont moins payées que les tâches correspondantes où l'emploi de ces personnes est peu fréquent. Beaucoup de fonctions de garçons de caisse, de gardes-chasse, etc., reçoivent une rémunération qui semble faible relativement; mais cette faiblesse vient de ce que les personnes qui s'adonnent à ce travail reçoivent, d'autre part, une pension de 400 ou 500 francs, ou parfois de beaucoup plus. *Si l'on allouait des retraites modiques à toutes les personnes ayant 45 ou 50 ans, comme beaucoup de gens le demandent, il est iné-*

vitale que les rémunérations de nombre de professions baisseraient, beaucoup de ces retraités étant disposés à travailler à moindre prix. De même, les secours de l'Assistance publique ou privée, quand ils sont généraux, tendent à réduire les salaires dans le métier qu'exercent les assistés.

La profession de clerc d'avoué, de secrétaire d'avocat ou de secrétaire de toute personne en vue, dans beaucoup de cas le métier de journaliste ou d'écrivain rentrent dans cette catégorie. On ne remplit ces tâches qu'à titre provisoire, pour s'acquérir de l'expérience, se procurer des appuis ou se mettre en vue. Il en résulte que ceux qui veulent s'acquitter de ces fonctions à titre vraiment professionnel ou permanent ne peuvent, sauf des exceptions, y vivre que malaisément.

Une profession ne peut guère *nourrir son homme*, comme on dit, quand pour la plupart de ceux qui s'y adonnent elle n'est destinée qu'à fournir un appoint de l'existence ou qu'elle n'est embrassée, d'ordinaire, qu'à titre temporaire ou par des considérations autres que celle du lucre qu'elle peut procurer.

LES SALAIRES DES FEMMES ; LES DÉBOUCHÉS OUVERTS A LA FEMME.

— Les influences que nous venons de décrire prennent une importance particulière en ce qui concerne le travail des femmes, ou plutôt certaines catégories du travail féminin. On a fait remarquer que la femme est rarement un être isolé, se suffisant à elle-même ; elle est, en partie du moins, aux divers âges de la vie, soutenue par son mari, ou son père, ou son fils ; quelquefois aussi, elle cherche un soutien dans le vice, si son métier ordinaire ne lui fournit pas la totalité de ses frais d'existence. Ces réflexions s'appliquent à beaucoup de situations féminines, non pas, certes, à toutes ; elles concernent surtout le travail à domicile ; on connaît la célèbre élégie anglaise dite la *Chanson de la Chemise*, où une pauvre ouvrière en chambre gémit sur son triste sort :

*Oh God ! that bread should be so dear,
And flesh and blood so cheap !*

Oh Dieu ! se peut-il que le pain soit si cher
Et que la chair et le sang aient si peu de prix !

« C'est principalement certaines tâches féminines élégantes, comme divers travaux décoratifs, ou encore les ouvrages de broderie, de crochet, de tapisserie, qui sont dépréciés; beaucoup de femmes, qui ont d'autres ressources assurées, s'y livrent, pour obtenir quelque argent d'appoint destiné à donner un peu plus de confortable à leur ménage ou de raffinement à leur toilette.

« *Tout travail qui est subsidiaire pour un grand nombre de ceux qui l'entreprennent doit naturellement être moins rémunéré qu'un travail qui est la ressource unique de la presque généralité de ceux qui s'y livrent.*

« Les occupations régulières des femmes, celles surtout qui exigent le déplacement et la présence dans l'atelier commun, ne sont que faiblement influencées par les causes qui précèdent. Néanmoins, les salaires des femmes restent presque toujours inférieurs à ceux des hommes, tant parce que le travail féminin est en général moins productif que parce que les femmes ont moins de besoins, sous le rapport de la nourriture par exemple, et savent mieux se retourner et s'organiser au point de vue du ménage. *Le salaire tendant à se régler en raison combinée de la productivité du travail de l'ouvrier et de l'étendue de ses besoins, il est naturel que le travail féminin soit en général moins rétribué que le travail masculin.*

« La situation des femmes au point de vue du travail s'est, toutefois, singulièrement améliorée depuis un demi-siècle. La propagation des machines qui exigent plutôt de la surveillance que de l'effort musculaire a considérablement accru la productivité sociale de leur labeur. D'autre part, divers organismes soit prodigieusement accrus, soit tout à fait nouveaux, n'exigeant aussi que certaines connaissances intellectuelles aisées, un peu de présence d'esprit et d'application, les postes, par exemple, le télégraphe, la téléphonie, l'enseignement, les bureaux de chemins de fer ou de banque, leur ont offert des tâches qu'elles peuvent aisément remplir.

« Le rôle productif de la femme, au point de vue économique, ne s'est pas restreint, comme on le croit d'habitude. Il s'est

surtout déplacé. Elles ont perdu la filature, par exemple, mais elles ont gagné le tissage. La typographie, la photographie, une foule d'autres emplois leur sont devenus ouverts. Les Américains, notamment M. Gould, dans sa récente comparaison du sort des ouvriers de l'Union et de ceux d'Europe, ont la prétention que le travail de l'homme doit seul entretenir la famille. Nous ne croyons pas que ce soit là même un idéal. Avec la simplification de plus en plus certaine par des procédés mécaniques de la tenue du ménage, il nous paraît exagéré de vouloir que la moitié du genre humain ne contribue nullement à la production. En tout cas, il y aura toujours nombre de femmes isolées qui devront demander au travail personnel leur soutien¹.

Les salaires des femmes ont relativement plus haussé que les salaires des hommes. Il en est, dans une certaine mesure, de même du travail des enfants quand il est autorisé par les lois. En se reportant aux chapitres du premier volume de cet ouvrage qui traitent de la division du travail et des machines, on en saisira, d'une façon complète, les raisons.

TENDANCE DES SALAIRES AU NIVELLEMENT : LES CAUSES QUI S'OPPOSENT A CE QUE CE NIVELLEMENT SOIT COMPLET. — LES GROUPES NON CONCURRENTS. — L'HABITUDE, LA TRADITION. — La loi économique générale qui domine tous les phénomènes de la répartition des richesses, c'est la *tendance au nivellement de la rémunération pour toutes les conditions analogues, c'est-à-dire pour tous les éléments également productifs ou susceptibles d'une égale productivité, pour tous les emplois de capitaux ou de forces humaines équivalentes, à égalité de risques et de peines.*

Cette tendance au nivellement dans les limites sus-indiquées est théoriquement aussi vraie que la loi qui fait que les liquides prennent le même niveau dans des vases communiquants. Pratiquement, toutefois, elle a une action beaucoup plus entravée et souvent moins visible. Entre les salaires ou rémunérations des diverses activités humaines, il ne devrait

¹ Nous renvoyons, pour plus de détail, à notre ouvrage : *Le Travail des femmes au XIX^e siècle.*

y avoir, théoriquement, d'autre différence que celle qui est justifiée par l'inégalité de productivité de ces diverses activités, ou par l'inégalité des risques, ou par le caractère pénible ou répugnant de certaines besognes en opposition avec le caractère facile, attrayant ou tout au moins normal des autres, ou bien encore par la différence des frais nécessaires à l'entretien, la réparation et la perpétuation des diverses forces humaines dans les différentes localités; *un état général des salaires qui n'offrirait que des différences provenant des causes que nous venons d'indiquer et en proportion stricte de ces causes correspondrait à l'équilibre théorique des salaires.*

Cet *équilibre théorique* ne se manifeste et, sans doute, ne se manifestera jamais, dans la pratique, d'une manière absolue. Les différentes professions humaines ne peuvent être assimilées à une série de vases communicants d'une façon large et libre, et les diverses unités humaines ne peuvent être comparées à des molécules d'un liquide uniforme d'une complète fluidité. Les canaux qui unissent les uns aux autres les différentes professions et qui permettent aux membres de l'une de la quitter, pour se porter vers une autre, sont souvent singulièrement étroits et presque bloqués; d'autre part, les différentes unités humaines ne ressemblent aucunement à des gouttes d'un liquide uniforme, très fluide et suivant immédiatement l'impulsion de la pesanteur; dans beaucoup de cas elles auraient plus de similitude avec des corps visqueux, adhésifs, qui ne se déplacent que lentement et tiennent plus ou moins aux parois où elles se trouvent.

C'est qu'il est parfois très difficile de quitter une profession pour une autre ou de changer de localité. On a fait un apprentissage dont on ne veut pas perdre le fruit; on n'a pas l'aptitude nécessaire au métier qui est devenu, par des circonstances récentes, le plus lucratif; on manque souvent de renseignements, de relations et de répondants pour s'y introduire. Même le perfectionnement des bourses du travail, uniquement consacrées à leur fonction spéciale, l'amélioration des bureaux ou offices de placement, en faisant disparaître ou

en atténuant la dernière cause d'inertie que nous venons d'indiquer, ne donneraient pas aux hommes cette immédiate mobilité qu'ont les liquides pour regagner leur niveau. Il y aura toujours quelque inconnu, des risques, des pertes de temps et d'argent, dans un changement de profession ou d'habitation, et nombre d'hommes ne s'y résigneront qu'à la dernière extrémité quand leur place actuelle ne sera plus tenable.

L'homme, en outre, comme nous l'avons souvent répété dans cet ouvrage — et c'est une autre observation qui ne doit jamais être perdue de vue, *n'est pas seulement un agent économique; il ne subit pas que l'influence des causes économiques; c'est un être complexe, un être moral, qui est sensible à des impressions d'origine et de nature très diverses, dont quelques-unes sont souvent en lutte avec les mobiles économiques proprement dits.* La force des mobiles économiques est telle, en ce sens qu'ils affectent les conditions générales de l'existence, que la plupart des hommes ne peuvent se soustraire très longtemps et complètement à leur influence. Mais cette influence peut être balancée, annulée ou tout au moins très atténuée, soit pendant une certaine durée, soit chez un nombre notable d'individus, par des considérations d'un ordre tout différent. Ainsi les affections de famille, l'amour pour une localité, le goût d'une profession déterminée, l'habitude, la routine, la coutume, la résignation, toute une variété de sentiments dont les uns indiquent des caractères moralement très élevés, les autres des caractères dénués d'initiative et de résolution, peuvent river des hommes à une tâche ou à une localité où la rémunération est devenue plus ingrate, et les détourner de tout effort pour se porter vers d'autres où elle serait plus abondante.

Dans une société très civilisée, c'est-à-dire où le milieu est très impressionnable aux mobiles d'ordre économique, les influences que nous venons de décrire ont moins de prise sur les hommes, quoiqu'ils en conservent toujours une, notamment sur un certain nombre.

Aussi la tendance au nivellement des salaires et des rémunérations humaines dans les différentes professions et les différentes localités, sauf les écarts théoriquement justifiés par les causes que nous avons indiquées plus haut (voir pages 332-341), se traduit-elle dans la pratique avec une certaine lenteur et non sans résistance, ni sans quelques lacunes. Il faut tenir compte de ce qu'on appelle *les groupes non concurrents*. L'économiste anglais Cairnes a trouvé cette heureuse formule qui correspond bien à la réalité : *the non competing groups of labourers*. On ne peut pas considérer, au moins dans un temps donné, la totalité de la population ouvrière d'un pays, à plus forte raison du monde entier, comme formant une masse unique où tous les individus sont concurrents ou peuvent être concurrents pour une même occupation. Ce sont plutôt des séries de couches superposées dans l'enceinte de chacune desquelles la concurrence existe entre les individus d'une façon, sinon illimitée, du moins assez sensible, mais qui n'ont entre elles que des relations assez restreintes et ne subissent que faiblement et lentement l'influence les unes des autres. Il est certain que les salaires peuvent notablement augmenter parmi les ouvriers graveurs ou ciseleurs, sans que les ouvriers ruraux éprouvent la répercussion de cette hausse; de même il pourrait s'accroître pour les matelots, sans que les ouvriers des filatures ou des tissages en subissent un changement quelconque.

Cette formule de Cairnes, relative aux *non competing groups of labourers*, aux groupes non concurrents, contient incontestablement une large part de vérité; l'auteur l'a cependant exagérée, quand il dit que les hommes « occupant les différentes couches sont, pour tous les objets d'une concurrence effective, pratiquement isolés les uns des autres; *those occupying the several strata are, for all purposes of effective competition, practically isolated from each other.* » C'est aller trop loin; si la communication entre les différents métiers, les différentes professions ou différentes situations, n'est pas, en général, ample et dégagée, de façon à permettre un transfert

rapide et considérable de l'une à l'autre, la séparation non plus n'est jamais complète.

Pour reprendre cette comparaison de couches, il s'agit plutôt de couches d'air ou de couches de liquides divers, que de couches géologiques. Chaque couche reçoit une certaine impression de tout mouvement dans la couche immédiatement voisine ; elle en éprouve une beaucoup moindre d'un mouvement dans une couche éloignée et elle est souvent totalement insensible à une altération dans une couche très distante. Ainsi, dans les exemples que nous avons pris plus haut, il est clair qu'une hausse de 20, 30 ou 40 p. 100 des salaires des ciseleurs ou graveurs ne touchera en rien les travailleurs de terre ou les matelots. Mais une hausse de 20, 30 ou 40 p. 100 dans les salaires des ouvriers mineurs pourra influencer sur les salaires de tous les ouvriers agricoles de la région environnante et de proche en proche, avec une diminution graduelle d'intensité, sur ceux des régions plus éloignées. La répercussion s'atténue au fur et à mesure que l'on s'écarte, soit sous le rapport de la profession, soit sous le rapport de la situation géographique ou du milieu social, du point où le mouvement de hausse ou de baisse des salaires a pris naissance ; mais il y aurait de l'exagération à nier toute répercussion d'une profession à une autre ou d'un district à un autre.

C'est surtout par le recrutement des éléments nouveaux pour les divers métiers et diverses professions que la tendance au nivellement, sous la réserve des écarts justifiés par les causes indiquées plus haut (pages 332-341), tend à se traduire dans la pratique, quand il s'agit de professions très différentes ou de localités très distantes. Si les hommes engagés déjà dans un métier ou fixés depuis longtemps dans une localité hésitent devant le déplacement et le changement d'habitude, ou même éprouvent des difficultés matérielles à l'effectuer, ces obstacles ne se rencontrent pas ou sont très affaiblis pour les éléments nouveaux qui ont à faire choix d'une profession ou d'une résidence. La plupart des hommes jeunes étant propres, sinon à tous les métiers, du moins à beaucoup de métiers divers, sous

la réserve d'une initiation, en général courte et peu coûteuse, le métier le plus avantageux attire des recrues, et le métier le plus désavantageux n'en attire pas, ou il ne reçoit que celles qui, par des circonstances diverses, n'ont guère la liberté du choix. Ainsi, avec le temps, un certain équilibre tend à s'établir dans la rémunération des diverses professions ou des métiers humains, toujours sous les réserves indiquées dans la première partie de ce chapitre, mais cet équilibre ne sera jamais parfait ; il sera toujours en voie de réalisation, sans être jamais réalisé.

Les capitaux, du moins les capitaux circulants, se porteront toujours beaucoup plus rapidement et complètement d'un emploi à un autre que les ouvriers, parce que les capitaux sont des choses inertes qui ne subissent, en général, que l'action des mobiles économiques, tandis que les ouvriers sont des êtres moraux complexes qui se trouvent impressionnés par des mobiles de nature très diverse et souvent contradictoires ; de même les profits trouveront toujours plus facilement leur niveau, dans les divers emplois, sans cependant y arriver toujours complètement, que les salaires.

On a pu déjà juger dans ce chapitre de l'influence de l'habitude, de la tradition, de ce que l'on appelle la coutume, qui est une sorte d'habitude collective, acquérant parfois un caractère impératif. Nous reviendrons sur cette influence dans un prochain chapitre.

CHAPITRE XIV

LA POLITIQUE DES SALAIRES. — VALEUR ÉCONOMIQUE DES HAUTS ET DES BAS SALAIRES. — L'INFLUENCE DE LA COUTUME

La politique des salaires.

Différence entre le taux des salaires et le coût du travail. — Des salaires élevés, dans certaines conditions morales et techniques, ne sont pas un obstacle au prix de revient modique du travail.

Tempéraments et corrections à la règle précédente.

Influence de la coutume ou de la tradition.

Causes qui influent sur la productivité du travail et, par voie de conséquence, sur les salaires.

Productivité du travail comparée dans différents pays. — Les Européens et les Américains auraient tort de trop se fier à leur supériorité sur les Asiatiques et autres peuples moins civilisés.

LA POLITIQUE DES SALAIRES. — Nous appellerons *politique des salaires*, l'ensemble des considérations qui conduisent soit les employeurs ou acheteurs de travail, soit les ouvriers ou vendeurs de travail, soit les pouvoirs publics, Etat, municipalités, à chercher à peser, dans un sens ou dans l'autre, par diverses organisations, sur le taux des salaires¹. Avant d'entrer dans l'étude de ces combinaisons, il est indispensable d'étudier un sujet qui, pendant longtemps n'a pas attiré l'attention des éco-

¹ Nous prenons ce terme, *Politique des salaires*, dans un sens plus large que celui qui a été donné par certains écrivains allemands, par exemple Roscher, au terme étymologiquement correspondant de *Lohnpolitik*. Sous ce titre, le célèbre économiste allemand, pages 441 à 457, de ses *Grundlagen der Nationalökonomie*, examine avec une rare érudition l'intervention des pouvoirs publics dans les questions de salaires.

nomistes, et qui est d'une capitale importance, la valeur économique des salaires élevés et des salaires bas.

● DIFFÉRENCE ENTRE LE TAUX DES SALAIRES ET LE COUT DU TRAVAIL. — DES SALAIRES ÉLEVÉS, DANS CERTAINES CONDITIONS MORALES ET TECHNIQUES, NE SONT PAS UN OBSTACLE AU PRIX DE REVIENT MODIQUE DU TRAVAIL. — Ce qui importe à l'ensemble de la Société, d'une part, c'est-à-dire aux consommateurs et, d'une façon plus pressante et plus immédiate encore, aux patrons, employeurs, c'est que le coût du travail soit aussi peu élevé que possible pour chaque unité de produit. Il s'agit d'un coût de travail permanent et durable qui suppose, par conséquent, tout au moins le maintien et la reproduction des forces du travailleur, conditions sans lesquelles une baisse du coût du travail ne pourrait être que momentanée.

● On a très souvent confondu le coût du travail avec le taux des salaires, et de ce que l'employeur doit s'efforcer de réduire le premier on en a conclu qu'il a un intérêt à diminuer les seconds. Un grand nombre d'écrivains socialistes entretiennent encore, à l'heure présente, cette confusion, qui est très regrettable.

Ce que doit rechercher le patron ou employeur, c'est la plus grande productivité possible de l'ouvrier et de tout l'organisme industriel qui est mis à la disposition de celui-ci; d'autre part, le salaire a une tendance à se régler sur la productivité même du travail. *Le coût du travail constitue la formule qui, dans la plupart des cas, concilie tous les intérêts.*

Les patrons ou employeurs n'ont pas, en général, avantage à ce que les salaires soient bas. Des bas salaires exercent, d'ordinaire, une action déprimante sur toute l'activité sociale. Ils diminuent l'ardeur de l'ouvrier dont la vie est trop chétive et qui n'a pas d'espérance d'amélioration de son sort. La force productive du travailleur se trouve restreinte par la mauvaise nourriture, le mauvais logement, les vêtements insuffisants, par la façon terne et monotone d'envisager la vie.

C'est un des récents progrès de la conception économique et sociale que la notion à laquelle on est arrivé que les très

bas salaires produisent, dans nombre de cas, plutôt du travail cher que du travail à bon marché.

Les bas salaires ont un autre inconvénient que celui de l'insuffisance de force, d'entrain, d'habileté et d'ouverture d'esprit de l'ouvrier, ils rendent la production peu progressive, ils l'immobilisent dans de vieux procédés, ils font chérir la routine et conduisent au gaspillage des forces humaines.

Les salaires élevés tiennent toujours en haleine l'esprit du patron, de l'employeur, pour lui faire découvrir et appliquer des améliorations de toutes sortes, tantôt l'emploi de machines ou de métiers plus perfectionnés, tantôt la recherche de méthodes plus rapides et plus complètes, l'économie des déchets, une organisation plus ingénieuse et plus parfaite des tâches. Quand le travail est une marchandise chère, on s'ingénie à le ménager, le bien diriger, le bien combiner, le doter de tous les auxiliaires mécaniques, de toutes les installations, de toutes les méthodes qui le peuvent rendre plus productif. Quand le travail est une marchandise peu rémunérée, on le gaspille et l'on n'en tire qu'un médiocre profit.

La comparaison des pays les plus avancés au point de vue de la production et de ceux qui le sont relativement moins est très probante à ce sujet. L'Angleterre et les Etats-Unis, ce dernier surtout, donnent l'exemple de hauts salaires correspondant, en nombre de cas, à un coût très réduit du travail. La France, l'Italie, l'Espagne et, d'une manière beaucoup plus caractérisée, les pays d'Orient, fournissent les exemples de salaires souvent modiques, quelquefois très bas et qui n'aboutissent, en général, qu'à un coût du travail assez élevé.

Aux États-Unis, la principale préoccupation de tout patron, de tout employeur, est la combinaison des tâches de façon à tirer le maximum de produit des forces humaines; c'est aussi la constitution de l'outillage dont ces forces humaines auront à se servir; les machines agricoles, les élévateurs, les chemins de fer industriels, les téléphones, tous les agencements possibles qui peuvent soit éviter l'abus des forces humaines, soit seconder celles-ci, foisonnent. En Angleterre, à un degré

peut-être un peu moindre, il en est de même. On a remarqué qu'il n'y a, par exemple, que très peu de passages à niveau sur les chemins de fer et qu'ils sont remplacés par des ponts.

De très bas salaires, au contraire, font proscrire les machines et même les animaux. On préfère employer des salariés que l'on peut renvoyer plutôt que des machines qui coûtent une forte mise de fonds. Du temps de l'esclavage des nègres dans les îles, on en était arrivé à abandonner jusqu'à la charrue¹. Aux Indes, en Chine, on a des quantités de domestiques chétivement payés qui ne font presque rien dans la journée. Les palanquins, à main d'hommes, remplacent les voitures. Les rues et même les routes, ou plutôt les pistes, n'ont que la largeur qui convient aux palanquins. Là où les salaires sont très bas, l'idée de l'utilisation du capital disparaît; par suite, on économise moins, on abuse des forces de travail, non pas tant en en usant d'une façon excessive, qu'en les tenant toujours à la disposition de l'homme riche, en les immobilisant, pour ainsi dire, presque sans s'en servir. Lord Brassey, dans son ouvrage « *Work and Wages* », les statisticiens américains MM. Gould et Atkinson se sont étendus avec complaisance sur cette idée que les bas salaires sont funestes à l'industrie. L'un d'eux a été jusqu'à écrire que l'Europe, avec ses bas salaires, ne pourra jamais lutter avec les États-Unis.

Il peut y avoir dans une formule si absolue et si hautaine une certaine part de forfanterie et d'illusion, d'autant que les Américains se sont entourés jusqu'ici de tarifs ultra-protecteurs. Néanmoins, *des salaires assez élevés, quand ils se joignent à d'heureuses conditions morales et techniques, constituent une situation favorable à l'essor de l'industrie.*

La société, en général, et même la classe riche, doivent désirer des salaires suffisamment hauts : outre que l'aspect social y gagne, tout le monde en profite. *Les circonstances qui rendent et maintiennent les salaires élevés sont, pour la plupart,*

¹ Voir notre ouvrage : *La Colonisation au XIX^e siècle*, 4^e édition, pages 231 et 232.

profitables à la société dans son ensemble et sans acception de classes : ainsi l'abondance des capitaux, la productivité du travail, les habitudes décentes et l'élasticité d'esprit de la classe ouvrière.

Une idée assez répandue et qu'un socialiste chrétien, Mgr. de Ketteler, a contribué à propager, est que la liberté du commerce international donne l'avantage aux contrées où le salaire est le plus bas. Les faits sont, certes, très loin de justifier cette assertion. On voit, au contraire, que dans presque toute branche où un peuple dépasse les autres, les salaires de ce peuple sont particulièrement hauts. Ainsi, l'Angleterre jouit d'une grande supériorité dans les industries du fer, de la houille, des constructions maritimes, du coton, et dans toutes ces industries les salaires britanniques sont plus élevés que ceux de n'importe quelle contrée du continent. On verra plus loin que le récent développement de la filature de coton aux Indes, laquelle réduit un peu l'exportation des cotonnades anglaises, sans qu'on puisse dire qu'elle leur fait jusqu'ici une concurrence redoutable, n'infirmes pas cette proposition. Pour la marine, la supériorité britannique s'accommode aussi de très hauts salaires. En ce qui concerne certains produits agricoles, les céréales, le coton, les États-Unis qui l'emportent sur la plupart des autres pays, paient, dans ces branches de production, des salaires particulièrement élevés ; il en est de même dans toutes les industries où les Américains réussissent le mieux, telles que la manufacture de machines agricoles ou de machines à coudre, l'horlogerie, etc. La France a la primauté dans l'industrie viticole et dans les articles de Paris ; or, les salaires sont en général dans ces productions françaises parmi les plus élevés que connaisse notre pays.

TEMPÉRAMEMENTS ET CORRECTIONS A LA RÈGLE PRÉCÉDENTE. Il ne faut pas abuser, toutefois, de la règle que nous venons de tracer qui rend conciliables, dans nombre de circonstances, le bon marché du travail et les hauts salaires.

S'il est habituel que les peuples à très bas salaires, Hindous, Irlandais, dans une moindre mesure les Italiens, aboutissent à un coût de travail assez élevé, il ne faut pas croire qu'on

puisse faire monter dans tous les cas les salaires sans porter parfois une atteinte sérieuse à l'industrie. Quand les salaires sont déjà assez hauts pour permettre une vie décente, variée, entretenant bien le travailleur et sa famille physiquement et moralement, et qu'on cherche à les porter à un taux qui rendrait possibles et même effectifs, étant données les habitudes de la population, des loisirs excessifs, des consommations de nature à nuire à l'ouvrier, comme l'abus de l'alcool, il advient souvent que les peuples les plus sobres et les plus modestes peuvent en tirer avantage dans la concurrence internationale, comme l'ont fait dernièrement les Allemands, comme le feront peut-être un jour les Chinois et les Japonais, comme les Hindous même, guidés et outillés par des capitalistes anglais, en ont donné le récent exemple dans la filature du coton. Cette dernière, il est vrai, qui offre un travail facile, peu musculaire, convient particulièrement à un peuple sédentaire, appliqué et minutieux, comme les Hindous, outre que la matière première et le débouché sont tout à leur portée. Il est clair que les mêmes facilités ne ne rencontreraient pas aux Indes pour le travail du fer.

Le nivellement qui s'est opéré ou tend à s'opérer dans les prix des marchandises devra s'effectuer avec le temps dans les salaires des différentes contrées, en tenant compte des inégalités de productivité des ouvriers des divers pays. *Ramené à l'unité de productivité dans chaque métier, notamment dans ceux qui produisent des articles transportables, les salaires ne pourront pas, avec le temps, énormément varier d'un pays à un autre.*

Quand on parle de bons salaires, on doit entendre les salaires qui sont de nature à donner aux travailleurs une bonne constitution physique, du contentement de leur sort et de l'entrain au travail, non des rémunérations qui, en grisant en quelque sorte l'ouvrier, produiraient des effets opposés. Quant à l'espoir qu'entretiennent certaines catégories d'ouvriers de l'Europe occidentale qu'ils pourront arriver à une situation leur permettant de se reposer et de se distraire, sans produire, plusieurs jours par semaine, il est à croire que la concurrence

croissante des peuples sobres, tant qu'il subsistera du moins quelques peuples réunissant une certaine sobriété, des capitaux abondants, des connaissances techniques et le goût du travail, rendra impossible cet Eldorado.

INFLUENCE DE LA COUTUME OU DE LA TRADITION.—Étant donné que le salaire a une tendance manifeste à se régler sur la productivité du travail, à croître ou décroître avec elle, cette formule n'implique, toutefois, qu'une tendance qui peut être influencée, soit précipitée, soit entravée, par des circonstances diverses.

Ces circonstances qui, en dehors de la productivité même du travail, peuvent influencer les salaires, mais dans une mesure qui n'est pas illimitée, qui souvent est plus apparente que réelle, plus transitoire parfois que permanente, sont en premier lieu l'habitude, la tradition, en un mot la coutume; en second lieu, la force sociale respective des acheteurs et des fournisseurs de travail, enfin l'attitude des autorités publiques.

L'habitude, la tradition, la coutume, pour tout dire, ont surtout de la force dans les pays primitifs. Néanmoins même les pays les plus avancés en civilisation contiennent encore quelques districts reculés ou quelques couches sociales qui sont dans une situation assez analogue. D'autre part, l'influence de l'habitude ou de la coutume, tout en perdant beaucoup de sa force dans les milieux très progressifs, ne peut être considérée comme disparaissant complètement.

Ceux qui ont étudié de près la civilisation d'autrefois, Sir Henry Maine, par exemple, pour les sociétés primitives de l'Hindoustan, reprochent parfois aux économistes de ne considérer qu'un état de la société, l'état moderne, non toutes les phases sociales par lesquelles a passé l'humanité et qui, dans leur diversité, se rencontrent encore, à l'heure présente, sur le globe. Même aujourd'hui plus de la moitié du genre humain, à savoir toute l'Asie, toute l'Afrique, sauf les petits groupes européens qui sont implantés à sa périphérie, une grande partie même de l'Europe Orientale, serait dominée par la tradition et la coutume, et ce seraient celles-ci qui régleraient surtout les salaires.

La justesse partielle de cette observation ne peut être contestée. Le reproche adressé aux économistes sur ce point est, toutefois, fort exagéré, car l'un des plus dogmatiques d'entre eux, Stuart Mill, s'est longuement étendu sur l'influence de la coutume dans la fixation des salaires.

La coutume, qui est un élément de fixité et qui correspond à un état social, sinon absolument stationnaire, du moins ne se modifiant qu'avec beaucoup de lenteur, constitue un obstacle aux oscillations fréquentes des salaires et aux changements fréquents de méthode. Elle protège dans une certaine mesure l'ouvrier contre les fluctuations diverses; elle l'empêche d'en trop souffrir, mais également d'en profiter. Quand le milieu qui a justifié la coutume vient à s'altérer, c'est-à-dire quand les conditions économiques se transforment, il faut bien que, à la longue, la coutume aussi suive ce mouvement; sinon, la vie se retire du canton où la coutume est obstinée, opiniâtre et où elle s'oppose à ce que les méthodes de travail, les modes et les proportions de la rémunération se mettent en harmonie avec les conditions nouvelles de production. *La coutume, quand elle est persistante, agit comme une barrière qui soustrait un canton ou un pays à l'action des causes rénovatrices*; l'industrie, les capitaux, tous les éléments nouveaux féconds finissent par désertir les districts ou les contrées dont les habitants s'acharnent dans les coutumes convenant à un autre stage du développement humain. Le dépérissement de nombre de cantons autrefois florissants n'a pas souvent d'autre cause. Les villes libres ou franchises « free towns » au Moyen Age se sont constituées pour se soustraire à la cristallisation des mœurs environnantes; c'est également pour le même objet que, sous l'ancien régime, on accordait à certains fabricants, inventeurs ou auteurs de combinaisons nouvelles, un « privilège royal », qui les soustrayait au joug des règlements établis par la coutume. Quand la grande industrie, à la fin du siècle dernier et au commencement de celui-ci, se constitua en Angleterre, elle se forma le plus souvent dans des localités nouvelles, précisément pour échapper aux entraves de la

coutume. L'économiste anglais Marshall l'a remarqué avec raison : « Toutes ces vieilles coutumes du commerce et ces règlements de guilds étaient inconciliables avec la nouvelle industrie; dans quelques endroits, on les abandonna d'un consentement commun; dans d'autres on les conserva avec succès pour un temps. Mais ce fut un succès fatal, la nouvelle industrie, incapable de florir sous de vieux liens, abandonna ces localités pour d'autres où elle pouvait avoir plus de liberté¹. »

Ce même déplacement de l'industrie, des capitaux, de l'activité s'effectue encore, dans des proportions très variables, chaque jour pour la même cause : la résistance de la coutume aux conditions exigées par une situation industrielle nouvelle. *La coutume est, d'ailleurs, beaucoup plutôt un élément négatif qu'un élément positif.* Elle peut empêcher, dans telle circonstance et telle localité, de payer tel ouvrier moins de 3 ou 4 francs par jour, de l'occuper plus de huit ou neuf heures, de lui faire employer tel ou tel instrument, conduire deux métiers, par exemple, au lieu d'un, ou une charrue attelée de deux chevaux au lieu d'une attelée de deux bœufs; elle peut contraindre à rétribuer également des ouvriers très inégaux. Toutes ces manifestations de la coutume consistent surtout dans des prohibitions de faire des choses contraires à celles qu'elle approuve et légitime; mais la coutume n'a aucune espèce de force pour amener les capitalistes à occuper efficacement tous les ouvriers dans ces conditions, et quand les capitalistes ont la faculté de déplacer leurs capitaux, ce qui dans l'état actuel des voies de communication et de liberté civile leur est toujours possible, sinon facile, ils quittent les milieux où la coutume leur est défavorable. Ces endroits ainsi désertés par le capital languissent; l'ouvrier, quand il y travaille, le fait de la façon traditionnelle, il reçoit la rémunération traditionnelle, mais ces procédés de travail ou de rémunération ou de partage des produits ne correspon-

¹ Marshall, *Elements of Economics of Industry*, 1892, pages 20-21.

dant plus aux conditions nouvelles, il lui arrive de ne travailler qu'un nombre restreint de jours et de ne recevoir pour l'année qu'une rémunération chétive.

Dans les parties de l'Asie ou de l'Afrique qui se développent et s'ouvrent à la vaste production, la coutume doit peu à peu, quelquefois même soudainement, céder à des agencements nouveaux. Dans cet Hindoustan, si étudié par sir Henry Maine, la coutume continue à régler le travail et la rémunération dans les villages, mais elle a dû subir bien des modifications chez les Hindous qui sont employés dans les 30,000 kilomètres de chemins de fer que possède actuellement la grande péninsule asiatique, ou chez ceux qui servent comme matelots sur les nombreux navires de commerce britanniques, ou chez les milliers d'ouvriers fileurs ou tisseurs indigènes qu'occupent les manufactures anglaises aux Indes. Il en est de même pour les ouvriers japonais, qui sont employés dans toutes les industries nouvelles mécaniques sur le modèle européen¹, de même aussi pour tous ces ouvriers cafres qu'ont recrutés les Compagnies de Mines d'or du Transvaal, ou pour ces noirs du Fezzan, qui, ainsi que nous l'avons vu de nos propres yeux, viennent travailler dans les vignobles tunisiens à des conditions ne différant pas sensiblement de celles de la main-d'œuvre européenne, sinon que le taux de la rémunération est un peu plus faible². Il en est de même encore des ouvriers chinois qui viennent s'établir aux États-Unis, en Australie et dans diverses contrées occidentales.

Il est probable que, graduellement, dans les divers pays de l'Asie et de l'Afrique, au contact de la civilisation européenne, la coutume, si forte que soit sa prise sur ces populations engourdies dans des cadres traditionnels, finira par se modifier pour se conformer aux nécessités de la production nouvelle.

L'influence de la coutume, néanmoins, doit toujours être prise, surtout à titre temporaire, en considération, même chez

¹ D'après les correspondances de Yokohama publiées par l'*Economiste Français* en 1893 et 1894.

² Voir plus haut, tome I^{er}, pages 48 et 49.

les peuples dont la civilisation est la plus avancée. Les économistes l'ont reconnu en général, quand ils ont parlé de l'importance du niveau de la vie ou *Standard of life*. Lorsque les statisticiens américains, comme M. Gould, adjurent les ouvriers, avec quelque effervescence, d'ailleurs, de prendre des habitudes de plus en plus élevées, d'élargir leur vie, de varier leurs besoins, afin de se donner de nouveaux motifs d'activité et de mériter de plus hauts salaires, ils souhaitent, d'une façon détournée, qu'une nouvelle coutume s'établisse et consolide en quelque sorte tous les avantages acquis par le travailleur.

La consolidation graduelle par la coutume de toutes les conquêtes de l'ouvrier est un phénomène important; la civilisation lui est très redevable¹. Cette consolidation, toutefois, n'est jamais complètement définitive; elle oppose seulement une assez forte résistance aux retours en arrière, les rend moins fréquents et les atténue. Mais il se rencontre parfois des circonstances où des salaires, considérés depuis longtemps comme normaux, doivent diminuer parce que la productivité du travail a baissé.

Aussi importe-t-il de jeter un coup d'œil sur les causes principales qui déterminent, en dehors des agencements techniques, la productivité du travail de l'ouvrier. Nous renvoyons à un autre chapitre l'étude des deux autres causes extérieures agissant sur les salaires, à savoir la force sociale respective des acheteurs et des fournisseurs de travail, ainsi que l'action des autorités ou des lois en pareille matière.

CAUSES QUI INFLUENT SUR LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ET, PAR VOIE DE CONSÉQUENCE, SUR LES SALAIRES. — Les causes qui influent sur la productivité du travail de l'ouvrier, en considérant uniquement la personne de celui-ci et en laissant de côté les agencements techniques, sont des causes d'ordre physique ou d'ordre moral ou d'ordre intellectuel.

Les écrivains américains, que le spectacle instructif du

¹ Consulter plus haut, tome I^{er}, pages 112 à 115, le passage sur le rôle de l'habitude.

débordement de l'activité industrielle de leur pays a mis, en général, à l'abri des sophismes que nous avons réfutés sur le prétendu salaire naturel et sur la loi d'airain¹; se sont livrés à des analyses minutieuses et curieuses des causes personnelles de la productivité du travail de l'ouvrier. Carey et MM. Francis A. Walker, Gould, Atkinson, rivalisent à ce sujet. Carey, ne s'attachant pas seulement aux causes personnelles, a indiqué cinq causes qui tendent à développer cette productivité, ce sont : 1° la sécurité des personnes et des propriétés; 2° la liberté personnelle; 3° la liberté du commerce; 4° l'habileté industrielle; 5° le capital (y compris la terre en culture). Considérant six des principaux pays du monde, il a voulu les classer suivant que ces cinq conditions y sont plus ou moins réalisées, et, prenant le chiffre 100 pour exprimer le *summum* de chacune de ces conditions, il a dressé le tableau suivant, que nous reproduisons, à titre de jugement sur le monde d'un Yankee original et chauvin :

| | États-Unis. | Angleterre. | Hollande. | France. | Chine. | Inde. |
|---|-------------|-------------|-----------|---------|--------|-------|
| 1° Sécurité des personnes et des propriétés. | 100 | 100 | 45 | 50 | 20 | 10 |
| 2° Liberté personnelle. | 100 | 70 | 65 | 40 | 0 | 0 |
| 3° Liberté du commerce. | 80 | 50 | 60 | 30 | 0 | 0 |
| 4° Habileté industrielle | 90 | 80 | 100 | 55 | 100 | 50 |
| 5° Capital (y compris la terre en culture). . . | 90 | 100 | 45 | 50 | 15 | 15 |
| | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> |
| | 460 | 400 | 315 | 225 | 135 | 75 |
| Déduction pour impôts. | 20 | 100 | 50 | 50 | 6 | 10 |
| | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> |
| A la disposition réelle de l'ouvrier. | 440 | 300 | 265 | 175 | 129 | 65 |

Il est superflu d'examiner ce tableau où les États-Unis sont si bien traités et tous les autres pays si médiocrement. Les notes pédantesquement données par Carey aux différents pays sont peu équitables; sans parler de la France, personne n'admettra qu'en Chine et aux Indes la liberté personnelle et la

¹ Voir plus haut, pages 250 à 261.

liberté du commerce doivent être cotées par le chiffre 0. D'autre part, Carey a laissé de côté des facteurs très essentiels de la productivité du travail.

Un successeur de Carey, moins effervescent, M. Francis A. Walker, a étudié plus à fond le sujet au point de vue des *causes personnelles* de la productivité du travail de l'ouvrier¹. Il a distingué cinq causes de ce genre :

1° *La force physique dont le travailleur a hérité et qui est très variable chez les différents peuples ;*

2° *La nourriture de l'ouvrier.* Les Américains et les Anglais attachent à ce facteur une énorme importance ; on ne peut dire qu'il soit négligeable ou secondaire. Certainement, le même ouvrier, convenablement nourri, produit plus que s'il est mal nourri, jusqu'à un certain point du moins. Peut-être les Anglo-Saxons exagèrent-ils, toutefois, l'influence de cette cause, si réelle qu'elle soit. Leur dédain pour ce qu'ils appellent les *underfed labourers* peut aller trop loin. Le Chinois, dont la sobriété est connue, travaille fort bien ; l'Italien de certaines parties de la péninsule, notamment le Piémontais, également. Même le paysan de la France méditerranéenne, avec peu de viande, du pain, de l'oignon, quelques légumes ou fruits et du vin, accomplit dans les champs un assez rude labeur.

3° *Les conditions sanitaires, notamment l'habitation.* Le peuple des États-Unis est le mieux nourri et le mieux logé du monde.

4° *La raison, l'intelligence.* Il la faut distinguer beaucoup des notions techniques. On peut ouvrir beaucoup d'écoles et améliorer médiocrement l'état intellectuel et mental d'une nation. La quantité ici ne peut remplacer la qualité. En France, on développe surtout les connaissances, les notions, non l'intelligence générale, le jugement. Avec le développement intellectuel véritable, l'ouvrier comprend mieux ses intérêts réels, il gâte moins les matériaux, il s'adapte mieux aux méthodes nouvelles, il a moins besoin de surveillance ou de direction

¹ Francis A. Walker, *Political Economy*, 1883, pages 47 à 56.

dans le travail, il apprend facilement à user des machines, à obvier aux interruptions, à réparer les avaries. Walker prétend que les États-Unis et les colonies anglaises sont les seuls pays où l'on puisse confier des machines délicates à tout ouvrier; ainsi conçue, la formule est peut-être exagérée, même de l'Amérique.

Il importe, certes, au plus haut degré, de ne pas confondre l'intelligence et le jugement avec l'instruction superficielle. Un mauvais système d'instruction, bien loin de développer la productivité du travail, nuit à son essor¹. En jetant le discrédit sur le travail manuel, en suscitant l'esprit d'indiscipline, en accroissant les préférences pour les emplois de bureau, en répandant l'envie, la jalousie, l'ambition inquiète et papillonne, les goûts d'amateur, elle porte atteinte aux qualités sérieuses, à l'énergie tenace, qui sont parmi les principaux facteurs de la productivité du travail. C'est la tendance fâcheuse de l'instruction contemporaine en France.

5° La cinquième cause qui, d'après Walker, agit favorablement sur la productivité du travail — et en ce point l'économiste américain ne se trompe pas — c'est *la gaieté et l'espérance dans le travail*; ce sont là des éléments d'activité régulière et soutenue. Mais ici, également, il peut y avoir excès. Les distractions qui ne sont ni épuisantes, ni énervantes, les repos bien employés rentrent dans les conditions d'une bonne organisation du travail. Par contre, des loisirs trop prolongés, consacrés à la pure fainéantise ou à des divertissements anti-hygiéniques et antimoraux ont un effet déprimant.

A ces causes, il faudrait en ajouter une autre qui prime tout et que Walker a négligée, que son compatriote Carey avait, au contraire, mis en un relief accentué :

6° *La sécurité dans le travail et dans la libre jouissance du résultat entier dû aux efforts du travailleur*. Il s'agit ici de la sécurité morale, tout autant que de la sécurité physique. Cet élément manque dans les pays d'Orient; il manquait aussi en

¹ Voir sur ce point notre *Etat moderne et ses fonctions*, pages 259 à 289.

grande partie, sauf quelques lieux privilégiés, au moyen-âge. Le cultivateur irlandais, *tenant at will*, ne l'a pas. Cet élément n'est pas non plus complet dans certains pays modernes, où les lois sont très changeantes et où la direction de la législation est plus favorable aux fainéants qu'aux travailleurs, dans ceux encore où certaines organisations ouvrières font prévaloir le type de l'ouvrier médiocre, en assurant à celui-ci une rémunération égale à celle de l'ouvrier d'élite.

Aussi les modes de rémunération ne sont pas sans exercer une influence notable sur la productivité du travail de l'ouvrier, et l'on peut, comme cause dernière déterminant cette productivité, ajouter :

7° *L'efficacité de la responsabilité de chaque agent de la production, aussi bien du moindre que du plus élevé. C'est le grand principe économique, ce doit être la principale recherche de l'industriel, de rendre aussi précise, aussi immédiate que possible, de traduire dans les faits, avec toute l'exactitude que permettent les procédés connus d'évaluation et de comptabilité, la responsabilité de chaque collaborateur à la production, ouvrier, employé, directeur, etc.*

Le mode et la quantité de la rémunération influent considérablement sur les efforts humains. Sans revenir sur les détails que nous avons donnés plus haut à ce sujet, il est utile de rappeler que le principe de l'égalité de rémunération est un principe antiéconomique, qu'il est contraire à la nature des choses et des hommes, et que c'est par une singulière perversion d'idées qu'on le confond avec la justice. La société économique, reposant sur la liberté et la responsabilité, comporte nécessairement une inégalité très grande et excessivement variée et graduée des rémunérations. Le mode de rémunération qui peut imprimer à une quantité quelconque de travailleurs le maximum de productivité, ce n'est pas celui qui repose sur la maxime « à chacun suivant ses besoins », ni non plus sur celle : « à chacun suivant sa capacité », mais sur la formule « à chacun suivant ses œuvres aussi exactement appréciées que possible ».

Pour faire passer cette règle dans l'application, il convient de trouver un procédé qui soit autre que l'arbitraire, que l'approximation ou l'évaluation conjecturale. Il faut chercher un procédé technique de mensuration des résultats qui fonctionne en quelque sorte automatiquement. La meilleure méthode consiste dans la décomposition d'une grande entreprise en une série de petites, là où cette décomposition est possible avec précision, sans rompre le lien et l'unité de direction ; donner une individualité à chaque atelier, transformer, soit totalement, soit partiellement, par un intérêt dans la production ou dans la vente, chaque chef d'atelier, chaque sous-chef, même chaque ouvrier, en une sorte de sous-entrepreneur. C'est la méthode la plus favorable pour stimuler à la fois l'effort de chacune des unités humaines qui font partie d'un organisme industriel déterminé, et pour, en même temps, prévenir l'insuffisance de contrôle et éviter le coulage, ces deux fléaux de la grande production. Cette méthode analytique, pratiquée avec une perspicacité efficace et une sévère exactitude, réunit les avantages de la production en grand et du producteur moyen et petit, en multipliant artificiellement l'œil du maître, dont l'absence est toujours si regrettable. La grande production devient ainsi une sorte de fédération, avec cette différence, toutefois, que le mouvement part d'en haut, que l'organisme total est fortement constitué, mais sans que toute vie locale, toute initiative et toute responsabilité locale aient disparu.

En se reportant aux développements donnés plus haut sur les modes de rémunération (voir pages 223 à 234), on y verra toutes les organisations ingénieuses que l'expérience attentive a suggérées et suggère chaque jour pour porter au maximum d'efficacité et de précision la responsabilité pratique de chaque ouvrier. Le travail à la tâche est un de ces modes, joint au salaire progressif, joint aux primes pour la qualité, pour l'économie des matières premières et à divers autres agencements heureux.

Un autre procédé auquel on a souvent recours est ce que l'on

appelle en France le marchandage, et que les Anglais nomment le *contract work*, parfois le *cooperative work* et le *sub-contract*. Sous ce système de contrat soit avec un ouvrier seul, soit avec un chef d'ouvriers en recrutant d'autres, soit avec un groupe d'ouvriers agissant sur un pied d'égalité ou, au contraire, d'inégalité entre eux¹, la surveillance n'a, pour ainsi dire, plus besoin de s'exercer; elle ne se manifeste plus qu'à la réception de l'ouvrage seul; l'intensité du travail se trouve singulièrement stimulée. Pour l'abattage de couches de charbon, pour nombre de travaux de maçonnerie, pour des pièces de locomotives, on a très fréquemment recours en France à cette méthode. Avec les progrès de l'art de combiner les tâches et les perfectionnements de la comptabilité industrielle, il n'est guère de genre de production où elle ne pût s'introduire.

Elle a parfois, il est vrai, suscité des sentiments hostiles de la part de certains ouvriers, et la législation est quelquefois intervenue pour en limiter l'application ou pour l'interdire même, ce qui advint en 1848 au marchandage en France. Quelquefois, elle a pu aboutir, dans des cas très spéciaux, à des organisations défavorables à l'ouvrier, comme en ce qui concerne le genre d'exploitation connu sous le nom de *sweating system* parmi les tailleurs ou confectionneurs de Londres. Nous reviendrons plus loin sur ce sujet et traiterons de l'intervention législative en pareille matière.

En principe, et sauf quelques abus, toute cette série d'efforts pour transformer soit des équipes d'ouvriers, soit l'ouvrier individuellement, en sous-entrepreneurs, a singulièrement ajouté à la productivité du travail.

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL COMPARÉE DANS DIFFÉRENTS PAYS. — LES EUROPÉENS ET LES AMÉRICAINS AURAIENT TORT DE TROP SE FIER A LEUR SUPÉRIORITÉ SUR LES ASIATIQUES ET AUTRES PEUPLES MOINS CIVILISÉS. — De l'action des sept causes que nous avons

¹ Tous ces différents modes ont été décrits, analysés et différenciés avec une rare perspicacité, quoique parfois avec une subtilité difficile à suivre, par M. David F. Schloss dans son ouvrage souvent cité plus haut : *Methods of Industrial Remuneration*, 1892.

indiquées, il résulte que, indépendamment même des agencements techniques, la productivité du travail est singulièrement inégale d'un pays à un autre. C'est une des causes qui, à notre avis, rendent chimérique et tourneraient au désavantage et à l'oppression de certains peuples toute législation internationale sur la durée du travail, en vue de rendre cette durée uniforme.

Lord Brassey, dans son livre *Work and Wages*, a donné quelques exemples de cette inégalité de la productivité de l'ouvrier suivant les pays ou les races. Nous n'en retiendrons que deux : l'un qui se réfère à la comparaison du travailleur anglais et du travailleur hindou pour la construction des chemins de fer. Le premier, dit Lord Brassey, reçoit par journée 3 shellings à 3 shellings 6 pence (3 fr. 75 à 4 fr. 35), le second seulement 4 pence 1/2 à 6 pence (45 à 62 1/2 centimes par jour); néanmoins les contrats d'entreprise dans les deux pays se font à peu près aux mêmes prix, ce qui ferait ressortir que le travail de l'ouvrier anglais serait six à sept fois plus productif que celui de l'Hindou, du moins pour les ouvrages de terrassement. D'après Lord Brassey, il en serait de même dans la filature de coton : le salaire de l'ouvrier anglais comprendrait autant de shellings que celui de l'ouvrier hindou comprendrait de pence (le shelling vaut 1 fr. 25 et il est subdivisé en 12 pence), et néanmoins le produit du premier ouvrier pourrait lutter même aux Indes contre le produit du second. Rapportant ces exemples, dans un de nos cours au Collège de France, il y a huit ans, nous disions qu'ils étaient exagérés, le dernier surtout; que lord Brassey ne tenait pas assez de compte, non seulement des différences du climat, de l'éducation traditionnelle, mais aussi du prix de la houille, et de divers autres facteurs défavorables à l'ouvrier hindou dans sa lutte présente contre l'ouvrier anglais. Nous ajoutions qu'il faut plusieurs générations pour former des travailleurs et des industries et que, en tout état de cause, les Européens, malgré tous leurs avantages, feraient bien de redouter les Asiatiques. L'événement nous a donné raison. Depuis les huit années que nous tenions ce

langage, l'industrie de la filature de coton aux Indes, quoique le charbon y soit à un prix bien plus élevé qu'en Angleterre, a pris un grand développement, et pour certaines qualités de fils ou de tissus, les ateliers de Manchester luttent difficilement avec elle. En 1893, le Gouvernement indien, pressé par ses besoins financiers, avait décidé l'établissement de nouveaux droits de douane; il voulait notamment rétablir un ancien droit de 5 p. 100 sur les cotonnades étrangères, qui avait été aboli il y a quelques années. Le Gouvernement anglais s'y opposa énergiquement, craignant que cette faible taxe ne favorisât trop la filature indienne. On a voulu faire de la baisse de l'argent et par conséquent du change indien la cause principale ou même unique de cet essor de la filature dans l'Hindoustan; mais à notre sens on a exagéré l'influence de ce facteur.

Les principales causes qui développent la productivité personnelle du travail ont agi sur l'ouvrier hindou employé aux filatures, comme, avec le temps, elles agiront sur tous les ouvriers des pays barbares où la civilisation introduira des capitaux, des entrepreneurs et des initiateurs d'industries.

La concurrence des peuples barbares, notamment des Asiatiques, deviendra de plus en plus redoutable aux Européens et aux Américains. Ils profiteront graduellement de nos capitaux, de notre esprit de combinaison et d'invention, de tous nos arts et de toutes nos méthodes; ils s'assimileront peu à peu les principales de nos qualités, en gardant, longtemps du moins, les leurs. Il est possible, au contraire, que par relâchement et par infatuation, nous perdions quelques-unes des nôtres.

Il ne faut pas oublier que toutes les causes que nous avons indiquées comme favorables à la productivité du travail agissent non seulement sur l'ouvrier isolé, mais aussi sur toute une génération, ou plutôt sur toute une série de générations. Ce qui constitue la force des vieux pays industriels, ce qui rend difficile de leur faire concurrence, ce qui même ralentirait éventuellement leur décadence, c'est que les habi-

tudes survivent toujours un temps assez long aux causes qui les ont produites.

Tout ce qui, néanmoins, affaiblit l'énergie morale du travailleur porte en soi un germe de décadence industrielle. Tout ce qui aussi atténue la responsabilité personnelle nuit à la productivité du travail. Ainsi, la charité sociale désordonnée, qui soustrait l'homme aux conséquences de ses actes, les lois des pauvres en Angleterre, toutes celles qu'en divers pays on se propose de voter pour les invalides du travail, à plus forte raison tous les règlements, fussent-ils émaner de corporations ouvrières, qui tendent à imposer comme maximum à la productivité de chaque ouvrier le résultat obtenu par les travailleurs médiocres. Toutes les mesures, qu'elle qu'en soit l'origine, qui tendent à émousser ce grand aiguillon de la production, la responsabilité individuelle de l'ouvrier, porteront un coup à la productivité du travail. C'est par ce relâchement que les Européens et les Américains s'exposent à ne plus pouvoir lutter dans quelques générations contre les Asiatiques, pourvus de nos instruments et de nos méthodes techniques.

CHAPITRE XIV

LA POLITIQUE DES SALAIRES (suite). — L'ORGANISATION DES TRAVAILLEURS. — SYNDICATS. — TRADE UNIONS. — GRÈVES. — PUISSANCE RESPECTIVE DES OUVRIERS ET DES CAPITALISTES.

Les travailleurs isolés et les travailleurs organisés. — La vente du travail au détail et la vente du travail en gros.

Les avantages et les inconvénients de l'organisation des travailleurs.

Raisons réelles de la légitimité et de l'utilité de l'organisation des ouvriers.

La prohibition par la Révolution française de l'action combinée des ouvriers.

Inégalité légale ancienne de la situation de l'ouvrier et de celle du patron.

Survivance des groupements ouvriers. — Période de tolérance. — L'ébauche des Chambres syndicales.

La reconnaissance officielle des syndicats ouvriers. — Attributions de ces corps. — Leur développement.

Les *Trade Unions*. — Leur organisation et leur politique.

Les grèves et coalitions d'ouvriers et de patrons. — Examen du droit de grève. — Limites de ce droit.

Conditions qui doivent être mises à l'exercice du droit de grève. — Le respect des non-grévistes. — La rupture des contrats; précautions et garanties à ce sujet.

Le coût et le résultat des grèves.

De la force respective des patrons et des ouvriers dans les grèves. — De l'attitude des pouvoirs publics et du public lui-même.

De la portée économique des grèves.

Les *Trade Unions* ou syndicats et la concurrence orientale. — Le péril asiatique. — Symptômes graves de ce péril. — Les progrès industriels du Japon.

Les *Trade Unions* et les syndicats tendent à rétablir les corporations fermées. — Le quatrième État se constitue par l'élimination et l'exclusion de la partie inférieure de la masse ouvrière. — La tendance au retour des castes héréditaires et à la constitution d'une multitude de parias.

LES TRAVAILLEURS ISOLÉS ET LES TRAVAILLEURS ORGANISÉS. — LA VENTE DU TRAVAIL AU DÉTAIL ET LA VENTE DU TRAVAIL EN GROS. —

Les salaires et la direction qu'ils suivent varient considérablement, d'après nombre d'auteurs, suivant que les travailleurs sont isolés ou qu'ils sont organisés. Pour le prix de toute marchandise, l'organisation même du marché a de l'importance. Elle en aurait encore plus pour le travail humain, à cause de trois caractères particuliers de cette marchandise spéciale : 1° cette marchandise est inséparable de la personne du marchand ; 2° elle doit être vendue et consommée chaque jour, elle ne peut attendre, fût-ce une heure, à partir du commencement de la journée, sans être fractionnairement, mais irrémédiablement perdue, quant à cette fraction du moins ; 3° enfin, cette marchandise spéciale, à la différence de la plupart des autres, n'est, dans la plupart des pays, l'objet d'aucune cote.

Nous avons examiné plus haut les deux premiers de ces traits caractéristiques du travail considéré comme marchandise. Certains auteurs, comme l'économiste allemand Brentano, partent de cette triple constatation pour aboutir à cette conclusion que, sans une organisation sérieuse, les travailleurs sont livrés pieds et poings liés aux capitalistes.

Dans le même ordre d'idées, un économiste anglais subtil, M. Marshall, fait remarquer que, « jusqu'à la fin du xviii^e siècle, « le travail manufacturier a toujours été loué en détail, *has been hired, as it were, always retail*, et que c'est seulement « à partir de ce siècle qu'il a commencé à être loué en gros, « *began to be hired wholesale*. Jusqu'à ce temps, son prix était, « en général, soit nominalement fixé par la coutume, soit « par les incidents du marchandage dans de très petits marchés : le marchandage (*bargaining*) s'effectuait quelquefois « pour le louage du travail, d'autres fois pour la vente des produits, l'ouvrier (*workman*) ayant affronté lui-même les risques « de la production. Mais depuis lors, le prix du travail a été « déterminé par les circonstances de l'offre et de la demande « sur une très vaste surface : une grande ville, un pays ou le « monde entier¹. »

¹ Marshall, *Economics of Industry*, page 18.

Ces changements dans le louage, ou plus exactement la vente du travail¹, sont incontestables. Il en résulte que l'organisation des travailleurs est une chose raisonnable, naturelle, découlant de l'ensemble même des circonstances et qu'elle peut avoir de grands effets, dont certains doivent être considérés comme heureux.

M. Brentano exagère, toutefois, singulièrement quand il soutient que, faute d'organisation, les travailleurs sont livrés pieds et poings liés aux caprices des capitalistes; nombre de faits constants et connus prouvent qu'il n'en est pas ainsi. Les domestiques, par exemple, tant de maison que de ferme — et il y en a plusieurs millions en France — n'ont, pour ainsi dire, jamais eu d'organisation générale; leur travail s'est toujours vendu au détail et non en gros, et ils ont, depuis le commencement du siècle, vu leurs salaires hausser presque sans interruption. C'est, en effet, la concurrence des employeurs entre eux qui fait la hausse des salaires. On aime mieux payer par an vingt ou trente francs de plus que de se passer de travailleurs, ou mettre ces vingt ou trente francs au delà de ce qui est usuel afin d'avoir ce que l'on veut en travailleurs de choix; et *de proche en proche, par ce marchandage individuel, il peut arriver qu'une très large catégorie de salaires prenne un notable essor, sans aucune organisation positive des travailleurs.* Il en a été de même pour les ouvriers agricoles, dont nous avons étudié les salaires plus haut: ceux-ci se sont accrus sensiblement (voir pages 305 à 311), quoique les ouvriers agricoles, jusqu'à ces derniers temps du moins, aient toujours traité isolément. Qu'on ne dise pas que cette amélioration de situation, en dehors de toute organisation, est due à la coutume; car la coutume comporte la fixité, et dans le cas dont nous parlons il y a eu, au contraire, progrès sensible et parfois continu. La vente du travail au détail, et en dehors de toute organisation

¹ Ces deux mots louage et vente, qui sont souvent employés l'un pour l'autre quand il s'agit de travail, devraient se distinguer ainsi: le travailleur se loue, parce qu'il survit à chaque travail fourni; mais le travail s'achète, parce qu'il est irrévocablement consommé à chaque instant.

tion spéciale des vendeurs, peut donc parfaitement se concilier avec la hausse des prix.

C'est une erreur que de caractériser par le mot *caprice* la situation d'esprit de l'acheteur du travail, quand il se trouve en face d'un ouvrier isolé. Même isolé, cet ouvrier n'est pas, sauf des circonstances exceptionnelles, dans l'absolue dépendance du patron ; il a généralement la possibilité de changer de maison, de localité et souvent de métier. L'acheteur de travail n'a donc jamais une certitude absolue qu'il pourra le retenir. Il agit d'après les calculs de l'utilité que l'ouvrier lui fournira, c'est-à-dire de la valeur qu'aura son travail incorporé dans le produit ; cette valeur forme le maximum de salaire qu'il peut lui allouer et, en même temps, est pour lui un stimulant à l'engager tant que ce salaire ne dépassera pas ce maximum. L'acheteur de travail, quand il est expérimenté et intelligent, n'ignore pas, d'autre part, que la productivité du travail a une certaine relation avec la rémunération de l'ouvrier. Il pèse toutes ces considérations dans ses offres de salaires, et c'est dédaigner complètement toutes les notions pratiques que de traduire ces évaluations, ces jugements, ces propositions raisonnées et étudiées par le mot de caprice.

Ces réserves faites, examinons les inconvénients, les uns vrais, les autres supposés, que l'on attribue à l'état d'isolement des travailleurs, et par contre, tous les avantages que l'on reconnaît ou que l'on suppose à leur organisation.

LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DE L'ORGANISATION DES TRAVAILLEURS. — Quand les travailleurs ne sont pas organisés, dit M. Brentano, ils se heurtent aux écueils suivants : 1° Ils sont incapables de chercher d'autre marché que celui où les a placés le sort : l'ignorance et la pauvreté les en empêchent. Il y a une part de vérité dans cette observation ; mais l'auteur l'exagère sensiblement. En ce qui concerne la pauvreté, il fait un simple postulat. Bien des travailleurs non organisés jouissent de quelque aisance et possèdent des réserves. Quant à l'ignorance, elle n'a jamais été aussi complète qu'on le suppose. C'est une des erreurs de notre temps de croire que, en dehors de l'ins-

truction alphabétique, des journaux, des cotes de marchandises, il n'y ait aucun moyen d'information. Un érudit, M. Jusserand, a prouvé que l'on voyageait beaucoup dans l'Angleterre du moyen âge. Sous notre ancien régime, le tour de France était usuel dans beaucoup de métiers. La transmission orale, en ce qui concerne le prix du travail, répand rapidement les renseignements importants dans les milieux qui y sont intéressés. J'ai cité plus haut le cas des ouvriers du Fezzan, séparés par le Sahara, qui viennent travailler périodiquement aux vignobles tunisiens ; et c'est en tant que témoin oculaire et fréquent que j'ai rapporté cet exemple. Dans nombre de métiers en France, et bien avant qu'ils eussent une organisation corporative quelconque, on a connu de nombreux ouvriers qui vivaient en rouleurs, se déplaçant continuellement au gré de leur fantaisie, des ouvriers mineurs, par exemple, des verriers, etc.

La raison qui fait que dans certains districts les ouvriers se contentent de salaires inférieurs à ceux qui sont payés pour des tâches analogues dans des districts plus ou moins éloignés, c'est, en général, que, par suite de circonstances qui peuvent être très diverses, moindre fertilité du sol ou d'un gisement minier, moindre abondance des capitaux, plus grande cherté des matières premières ou plus grand éloignement des marchés, il serait impossible de leur fournir dans les premières localités une rémunération égale à celle qui est payée pour le même travail dans d'autres plus favorisées ; et le motif qui empêche, dans beaucoup de cas, l'ouvrier de quitter le premier district pour le second, ce n'est pas l'ignorance, ce sont des considérations d'habitude, de sentiment, d'affection ; c'est que, comme nous l'avons démontré plus haut, l'homme, tout en étant possesseur d'une marchandise, le travail, laquelle est attachée à sa personne, se trouve, toutefois, lui-même être autre chose que cette marchandise ; il est, en outre, un être moral qui a ses impressions, ses préférences, qui établit un classement entre les divers avantages dont il pourrait jouir, parfois met certaines satisfactions, strictement personnelles, au-dessus d'une différence de salaire.

Le jour où tous les ouvriers considéreraient uniquement le taux du salaire comme motif déterminant dans leur vie, où ils se livreraient à de continuel déplacements pour gagner 25 ou 30, ou même 50 centimes de plus par jour, on aurait singulièrement matérialisé et ravalé la population ouvrière; on aurait abaissé sa nature morale. On voit constamment un professeur, un magistrat, un médecin, un avocat refuser de quitter une résidence pour une autre plus importante, où il jouirait de traitements ou d'émoluments plus considérables. Cette détermination vient souvent de motifs élevés; c'est faire injure à la population ouvrière que d'interpréter ses actes comme si elle était et devait être toujours insensible à cet ordre de sentiments.

M. Brentano fait valoir, ce qui rentre à un certain point de vue dans sa première observation, que : 2° en l'absence d'organisation parmi les ouvriers, l'inséparabilité du travail et du vendeur de travail forcerait l'ouvrier à des déplacements coûteux. Dans un temps, dit-il, et un lieu où la demande de travail est peu active, les ouvriers non organisés, se faisant une concurrence acharnée, offrent de travailler plus longtemps, ce qui augmente le nombre des ouvriers inoccupés; ceux-ci constituent, pour prendre l'expression de Karl Marx, l'armée de réserve de l'industrie qui est entretenue par la charité publique ou privée et qui empêche le relèvement du salaire, exactement comme un stock considérable et connu de marchandises accumulées déprime les prix. Cette observation se rattache à une conception singulièrement étroite et incomplète du travail et de sa rémunération : *on se figure qu'il y a une sorte de quantité fixée d'ouvrage, laquelle ne peut être dépassée, quel qu'en soit le prix; au contraire, la productivité du travail influant sur l'ouvrage fait et en abaissant le coût, contribuant d'autre part à la rentrée ou au renouvellement plus rapide du capital circulant, ouvre de nouvelles sources de travail et de rémunération*¹.

¹ Voir plus haut, page 267.

L'auteur allemand, examinant toujours les phénomènes à l'état statique et non à l'état de développement et négligeant les conséquences différées ou indirectes qui en découlent, étudie les effets que peuvent avoir sur des *ouvriers inorganisés* l'augmentation de la demande de travail et l'élévation même des salaires. D'après lui, elles auraient ce double résultat : a) d'attirer les ouvriers des autres métiers, ce qui pourrait avoir des inconvénients économiques ; b) de pousser au développement de la population qui, à son tour, amènerait une baisse des salaires. Pour que les travailleurs ne fondent pas trop vite des familles, il faut, suivant l'auteur allemand, qu'ils voient tous les dangers de l'excès de prolificité et que, en outre, les travailleurs prévoyants soient protégés contre les effets, de la légèreté de conduite des imprévoyants. Là où les travailleurs ne sont pas organisés, l'offre du travail ne serait réglée que par les mariages imprudents, la misère et la mort.

De ces deux conséquences de l'essor de la demande de travail, dans l'état de l'inorganisation des travailleurs, l'une, la première, nous paraît naturelle et utile, l'autre est purement conjecturale. Le passage d'ouvriers d'un métier à un autre ou d'une localité à une autre localité, sous l'aiguillon d'un accroissement de la rémunération, est l'un des moyens dont se sert la nature pour établir l'équilibre entre les exigences de travail des divers métiers et entre les rémunérations et les efforts humains dans les diverses occupations. C'est un procédé de nivellement ou d'égalisation très heureux. Quant à l'excès de population que peuvent provoquer de hauts salaires en l'absence d'organisation parmi les ouvriers, c'est une question que nous traiterons dans une autre partie de cet ouvrage. On y verra que *toutes les influences et tous les phénomènes qui sont connus sous le nom de civilisation tendent, à la longue, à réduire et non à accroître la prolificité, qu'en particulier les hauts salaires portent beaucoup moins au pullulement que les très bas salaires, et que, d'une façon générale, les nations les plus civilisées auront beaucoup plus à redouter, dans l'avenir, l'état station-*

naire ou même la réduction de la population que son développement désordonné.

Prenons maintenant, toujours d'après les auteurs qui soutiennent que sans organisation les ouvriers sont livrés pieds et poings liés aux caprices des capitalistes, l'hypothèse où l'organisation ouvrière serait complète et effective. Aussitôt se réalisent, d'après eux, les quatre avantages suivants :

1° La possibilité pour l'ouvrier de se déplacer; des statistiques bien faites portent à sa connaissance les variations de salaires ou de demandes de travail dans les diverses localités et les diverses professions. Des bourses de travail répandent toutes ces informations. Elles constituent même des fonds de voyage; ainsi la demande et l'offre du travail s'équilibreraient avec une suprême facilité et au bénéfice de tous;

2° Si le travail se ralentit temporairement dans une industrie où les ouvriers sont organisés, ceux-ci peuvent atténuer pour l'ensemble de leur classe les dangers et les préjudices de cette situation fâcheuse. Au lieu de diminuer les salaires et de congédier une partie des ouvriers jugés superflus, ils peuvent obtenir que le nombre des heures de travail soit réduit pour tous uniformément, de sorte que tous les ouvriers restent employés, quoique chacun pour un moindre temps qu'auparavant. Le roulement empêche un grand nombre d'ouvriers de se trouver sur le pavé;

3° Dans le cas opposé où le travail serait très actif dans une branche d'industrie, les ouvriers, quand ils sont organisés, pourraient plus aisément améliorer leur situation que quand ils ne le sont pas. En refusant de faire des apprentis, ou du moins d'en accroître le nombre, ils empêcheraient la constitution de cette « réserve très fréquemment inoccupée de l'armée des travailleurs ». En s'opposant aux heures supplémentaires, ou en les faisant chèrement payer, ils maintiendraient une occupation régulière, n'offrant pas les alternances d'excessif labeur et de pénible chômage;

4° Nous laissons ici la parole à M. Brentano : les ouvriers organisés assurent, même pour l'avenir, les rapports nor-

maux entre l'offre et la demande du travail, par la réduction de l'abus des mariages faciles.

« Pour conclure, dit l'auteur, la célèbre loi d'airain ne se manifeste pas quand les travailleurs sont organisés. Les augmentations de salaires conduisent alors à l'élévation de l'étalon ou du niveau de la vie, *Standard of life*, et à la participation des travailleurs aux bienfaits de la civilisation. »

Il est incontestable que les trois premières propositions contiennent une part de vérité; mais il l'est aussi que, dans beaucoup de cas, ces avantages sont compensés par des inconvénients au moins égaux, souvent supérieurs.

Ainsi, il advient très fréquemment que « les travailleurs organisés », bien loin, conformément à la première proposition, de se prêter à l'introduction de nouveaux travailleurs dans les cadres des industries qui vont bien s'y opposent de toutes leurs forces, et usent précisément de cette organisation pour constituer une industrie lucrative en un monopole indirect pour eux et leurs familles. *L'organisation des travailleurs, si l'on n'y prend garde, pourrait aboutir ainsi parfois à la constitution de quelques métiers aristocratiques, comme autrefois et encore en partie aujourd'hui, celui des verriers ou des portefaix de certains ports qui n'admettent que les titulaires actuels et les fils, gendres ou proches parents des anciens titulaires.*

On aura remarqué, d'ailleurs, que la première et la troisième propositions de M. Brentano sont en contradiction manifeste; la première fait ressortir que l'organisation des ouvriers facilite leur déplacement d'un métier dans un autre ou d'une localité dans une autre, à savoir d'un métier peu avantageux à un autre qui l'est davantage; la troisième établit que les ouvriers organisés ont le moyen d'exclure les nouveaux venus d'un métier qui devient lucratif.

Quant à la seconde proposition, les moyens y relatés peuvent être pratiques dans certains cas, lorsque le ralentissement de la demande dans une industrie est tout à fait temporaire et ne tient pas à une cause organique et définitive; mais là où il tient à une cause de ce genre, ces moyens non seulement sont

illusoire, mais prolongent la crise et les douleurs que l'on prétend éviter. Quand une industrie est atteinte d'une crise organique, il est nécessaire qu'une partie des ouvriers la quittent et plus tôt ils la quitteront, moins intenses seront les souffrances; de même, il peut être parfois nécessaire que les salaires définitivement ou, du moins, temporairement y soient réduits.

Nous laissons de côté la quatrième proposition relative aux garanties contre l'abus des mariages faciles; nous réservons toujours la question de population. Nous ne voyons pas, d'ailleurs, comment l'organisation des ouvriers pourrait restreindre les mariages; il ne peut, sans doute, s'agir là, de réglemens imposant une contrainte quelconque; si l'on veut dire simplement que l'habitude de se réunir, d'avoir des distractions en commun, détourne des imprudences, dans ce sens atténué la proposition peut être acceptable.

L'organisation des travailleurs peut porter de bons fruits, de même qu'elle en peut donner de mauvais; c'est affaire de conduite, c'est-à-dire d'équité, de modération et de jugement, qualités qui sont attachées à certaines personnes d'élite, mais qu'aucun mécanisme n'a la vertu de fournir.

En parlant des *Trade Unions* et des Chambres syndicales, nous examinerons de plus près ces problèmes.

L'organisation des travailleurs que nous déclarons naturelle, légitime, et qui est susceptible, quand les organisés sont prudents et équitables, de porter de bons fruits, rencontre dans la situation actuelle de l'industrie certains obstacles que nous décrivons d'après M. Brentano. Elle peut être empêchée, dit-il :

- 1° Par l'excès de misère et d'ignorance;
- 2° Par la prohibition du droit de coalition, d'association ou de réunion;
- 3° Par un lien spécial de l'ouvrier avec l'employeur, résultant, par exemple, de ce que le premier perd ses droits à la retraite s'il quitte l'établissement, ou de ce qu'il demeure dans des maisons construites par l'employeur, ou de ce qu'il a perdu son indépendance en acceptant des avances sur son travail.

L'école d'économistes dont nous parlons est très hostile à tout lien entre l'employeur et l'ouvrier, en dehors de celui qui résulte purement et simplement de la nature même du contrat d'ouvrage et de travail. La constitution de caisses de secours et de retraites, propres à un établissement déterminé, la fourniture par le patron, à plus forte raison la vente de maisons à l'ouvrier, sont autant de liens qui assujettissent celui-ci et rendent très difficile, sinon impossible, l'organisation ouvrière.

Bien avant M. Brentano, M^{me} Clémence Royer, à propos des maisons ouvrières de Mulhouse, s'était élevée avec vivacité contre cette institution et l'avait dénoncée comme une servitude. La permanence des engagements, si chère à l'école de Le Play, et tout ce qui achemine à cette permanence, répugnent à la généralité des partisans de l'organisation de classe. Lassalle s'était plaint de ce que la grande industrie supprimât tous les rapports d'homme à homme, tous « les rapports humains », disait-il, entre l'ouvrier et le patron. L'école économique, dont nous venons d'exposer les idées, cherche à supprimer encore davantage ces « rapports humains » et à en rendre le retour quasi impossible.

Il serait en dehors de notre sujet de traiter de toutes ces questions d'application, caisses de retraite, logements d'ouvriers, etc. Elles comportent des points très délicats. Il est clair que, pour les caisses de retraite, l'ouvrier qui quitte l'établissement doit pouvoir recouvrer tout ce qu'il a versé, sauf la partie de ces versements qui doit être considérée comme correspondant à l'assurance effective dont il a bénéficié pour les années écoulées; mais peut-il aussi réclamer la part proportionnelle représentant la contribution du patron, par la raison que ce serait une retenue dissimulée sur le salaire? C'est là une question très litigieuse: il est certain, sans doute, que tous les avantages accessoires, quels qu'ils soient, dont bénéficient les travailleurs dans le présent et dans l'avenir, représentent en réalité des parties de salaires, parties occultes parfois. Le cas de savoir s'il peut les revendiquer à son départ

dépend de l'importance que l'on attache à favoriser la permanence des engagements ou, au contraire, à s'en désintéresser. En tous cas, les ouvriers ont toujours le droit de renoncer, dans l'établissement des caisses de retraite, à la liquidation intégrale de leur part individuelle dans cette caisse quand ils quittent l'établissement; mais il faut que les statuts de ces caisses soient l'objet d'un consentement libre de la part des ouvriers, c'est-à-dire d'un examen de mandataires désignés par eux. A notre sens, *il faut toujours que l'ouvrier puisse retirer tout ce qui, dans ses versements propres, ne représente pas l'assurance pour les années écoulées.*

Les habitations ouvrières ne soulèvent pas des problèmes moins délicats, et *il n'est pas toujours prudent de pousser les ouvriers à devenir acquéreurs des maisons qu'ils habitent.* Dans les très grandes villes où il y a beaucoup d'industries diverses et où toutes ne peuvent être atteintes à la fois, l'acquisition de maisons par les ouvriers n'a que des avantages, parce qu'ils peuvent toujours les vendre et en retirer la valeur. Dans les villes plus restreintes, au contraire, et qui dépendent d'une seule industrie, il advient fréquemment qu'une crise peut forcer l'ouvrier à partir définitivement, et, si cette crise est intense, si elle porte une atteinte définitive à l'industrie de la localité, ce qui n'est pas sans exemple, la population peut diminuer d'un tiers ou de moitié et les maisons ouvrières devenir invendables¹. Il faut apporter beaucoup de prudence à la vente de ces maisons ouvrières, sinon l'on risque d'enchaîner trop l'ouvrier et de compromettre son avenir.

Des réflexions d'une autre nature, mais tendant au même but, s'élèvent aussi au sujet des économats. Nous ne parlons pas ici du *Truck system*, ou du paiement des salaires, partie en nature. Avant même que l'organisation ouvrière se fût

¹ Nous pourrions citer un grand nombre de villes manufacturières, notamment dans l'industrie de la laine, villes méridionales ou septentrionales qui ont vu, depuis 20 ou 30 ans, leurs manufactures se fermer et leur population diminuer d'un tiers, en attendant qu'elles se réduisent à moitié.