

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

LUCIEN MARCH

**La théorie des salaires à propos de l'ouvrage du professeur
Ludwell Moore : Laws of wages**

Journal de la société statistique de Paris, tome 53 (1912), p. 366-383

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1912__53__366_0

© Société de statistique de Paris, 1912, tous droits réservés.

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

NUMDAM

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

II

LA THÉORIE DES SALAIRES

A PROPOS DE L'OUVRAGE

Du Professeur LUDWELL MOORE : *LAWS OF WAGES* (1)

La plupart des économistes ont appuyé sur des statistiques leurs exposés et leurs théories. Mais, pendant longtemps, les faits étaient peu nombreux, imparfaitement observés et coordonnés, et des aspects intéressants des choses échappaient. Il est arrivé aux systèmes économiques ce qui se produit dans toutes les sciences : ils se sont modifiés au fur et à mesure que la statistique élargissait ses enquêtes et permettait des constructions plus solides.

La théorie des salaires, dont on connaît les vicissitudes, a particulièrement souffert du manque d'informations générales et bien coordonnées. Peu à peu cependant, les relevés de salaires sont devenus plus méthodiques, plus sûrs ; il en est qui portent sur de longues périodes de temps, de sorte que l'étude des salaires fournit peut-être aujourd'hui l'un des meilleurs exemples de ce que peut donner l'application de la statistique à la recherche ou à la vérification des lois économiques.

L'ouvrage de notre collègue M. Simiand, dont il a été rendu compte dans ce journal (2), renferme une analyse très déliée des statistiques relatives à l'industrie houillère. Dans un esprit fort différent, et par des procédés en quelque sorte opposés, le livre du professeur Ludwell Moore est une heureuse tentative pour perfectionner, sinon pour constituer, ce que cet auteur appelle « l'économie statistique ». Les deux ouvrages, en dépit de grandes différences de caractères, procèdent tous deux par l'observation et l'interprétation méthodiques des faits.

Le professeur Moore justifie sa méthode par la rencontre des circonstances suivantes : 1° l'expression mathématique, c'est-à-dire purement symbolique et parfaitement précise de l'économie statistique, est aujourd'hui réalisée ; 2° une conception socialiste plus ferme s'est substituée à la conception nuageuse du marxisme ;

(1) *Laws of wages, an essay in statistical economics, by Henry Ludwell Moore, professor of political economy in Columbia University, New-York, Macmillan et C^o, 1911.*

(2) Numéro de janvier 1908, p. 13.

3° du fait de la législation sociale, de nouvelles statistiques sont à notre disposition ; 4° la méthode statistique s'est perfectionnée en s'appliquant aux recherches biologiques ; 5° les instruments de calcul mécanique facilitent des recherches qui eussent autrefois rebuté le calculateur.

L'économique statistique, selon lui, doit procéder ainsi : rassembler d'abord des faits pour en dégager des représentations générales, puis imaginer des hypothèses reliant ces représentations, enfin procéder à une analyse méthodique d'où sortira soit la confirmation, soit l'infirmité des hypothèses, ou une simple appréciation du poids qu'il convient de leur attribuer.

Il vise en somme, comme bien d'autres auteurs, à appliquer à l'économique la méthode générale des sciences de la nature. Seulement beaucoup perdent facilement de vue la complexité, l'hétérogénéité, l'interdépendance des faits économiques. Entre les procédés qui permettent l'application de la méthode scientifique aux faits économiques, il faut donc choisir de préférence ceux qui conviennent aux phénomènes complexes et non ceux qui traitent de phénomènes simples, ou du moins simplifiés par des hypothèses qui, en économie, sont généralement trop loin de la réalité.

I. LE GENRE DE VIE ET L'INTERDÉPENDANCE DES SALAIRES

On connaît la réflexion de Turgot et la théorie de Ricardo ; on les a parfois assimilées. La phrase insérée par Turgot dans le premier paragraphe de ses « Réflexions sur la formation et la distribution des richesses » revêt une forme absolue dont on s'est emparé pour en tirer la prétendue « loi d'airain des salaires » : « En tout genre de travail, le salaire de l'ouvrier se borne à ce qui lui est nécessaire pour sa subsistance. »

Ricardo distingue le prix naturel et le prix courant du salaire. Ce dernier varie suivant l'état du marché du travail. Mais le prix naturel lui-même ne doit pas être regardé comme constant, il varie aux différentes époques et suivant les pays. Et le prix courant tend à se rapprocher du prix naturel.

En parlant du « nécessaire », Turgot a-t-il pensé autrement que Ricardo distinguant « ce qui est indispensable, dans un pays et ne l'est pas dans un autre, eu égard au climat, aux mœurs, aux habitudes » ? On peut en douter. Quoi qu'il en soit, on conçoit deux théories distinctes conduisant dans deux sens presque opposés les idées exprimées par les deux auteurs. Dans l'une, le salaire se réduit au minimum de ce qu'exige le maintien de la vie physique, sans amélioration possible. Dans l'autre, le salaire se règle sur les besoins variables de la masse des travailleurs, sur leur *standard of life*, le niveau changeant de leur existence.

Pour mettre à l'épreuve ces deux théories, l'auteur a utilisé l'enquête de l'Office du Travail français, publiée en 1896 (1). Cette publication fait connaître par chef-lieu de département : a) le salaire des manœuvres ou ouvriers sans métier proprement dit ; b) le salaire moyen de quelques catégories d'ouvriers de métier ; c) la dépense nécessaire pour un genre d'existence uniforme, c'est-à-dire pour acheter les mêmes quantités des mêmes choses dans les différents chefs-lieux de département ;

(1) Il a été rendu compte de cette enquête dans le numéro d'octobre 1898, p. 333.

d) le prix de pension communément payé à l'hôtel par les ouvriers de la localité, c'est-à-dire le coût d'un mode de logement et de nourriture qui varie suivant les villes, suivant les régions, suivant les habitudes.

Le tableau où sont groupés ces quatre éléments permet d'éprouver les théories signalées plus haut. En effet, si le salaire est simplement fonction de ce qu'exige le maintien de l'existence, d'abord il n'y aura pas de différence appréciable entre *a* et *b*, puis *a* dépendra directement de *c* et non de *d*.

L'auteur a appliqué aux 86 éléments des divers ordres la méthode dite de *corrélation* (1). Il a obtenu les coefficients de corrélation suivants :

Entre <i>a</i> et <i>c</i>	$r = 0,306$
— <i>a</i> et <i>d</i>	$r = 0,667$
— <i>a</i> et <i>b</i>	$r = 0,775$

Dans chacun de ces cas la relation entre les deux éléments est assez voisine de la forme linéaire, mais la comparaison des trois coefficients apprend que la relation constatée entre les salaires des ouvriers des deux catégories est la plus étroite de toutes et que le salaire de l'ouvrier sans métier dépend davantage de la valeur de la dépense nécessaire pour le genre de vie habituel — dont le prix de pension signale les changements de département à département — que du coût d'un genre de vie uniforme.

A vrai dire, le prix de pension dépend lui-même du prix des choses et il est intéressant de dégager des changements du prix de pension ce qui tient simplement aux variations des prix de département à département et se mesure par la variation du coût du même genre de vie.

La théorie de la corrélation permet de faire cette séparation. Lorsqu'on a ainsi supprimé l'influence des variations de prix, le coefficient de corrélation entre *a* et *d* prend la valeur 0,628, chiffre peu différent du précédent 0,667, et toujours supérieur au coefficient de corrélation entre *a* et *c*.

De là les conclusions suivantes : Il ne paraît pas que les salaires des ouvriers soient gouvernés par le coût d'un genre de vie uniforme (minimum nécessaire à l'existence). Ils semblent plus étroitement liés à la dépense nécessaire pour le genre ordinaire d'existence, le *standard of life*; la liaison n'est pourtant pas assez intime, dit l'auteur, pour que l'on puisse admettre une relation de cause à effet (2). La relation entre le salaire du manœuvre et celui de l'ouvrier de métier est notablement plus étroite que celle qui s'établit entre le salaire nominal du manœuvre et son genre de vie.

D'après ces constatations, il y a lieu de penser que les salaires des deux catégories d'ouvriers dépendent d'autres causes que du souci de s'assurer un certain niveau d'existence.

Parmi ces causes, l'auteur examine d'abord la productivité du travail. Cette fois il emprunte les éléments de son étude à l'ouvrage de notre collègue, M. François Simiand, *Le salaire des ouvriers des mines de charbon en France*.

(1) Voir *Journal de la Société de Statistique de Paris*, numéro d'août 1905, p. 255.

(2) Ici l'auteur semble oublier qu'un coefficient de corrélation, à lui seul, ne saurait établir l'existence d'une liaison causale.

II. LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ET LE CAPITAL

D'après la théorie, plus moderne que les précédentes, qui lie le salaire à la productivité, le taux des salaires varierait directement avec la productivité marginale du travail. La productivité d'une industrie dépend, il est vrai, dans une large mesure, des forces naturelles qui coopèrent avec l'ouvrier à la production. Mais, si l'on considère une industrie où la main-d'œuvre est de beaucoup le facteur principal, l'addition de nouveaux travailleurs n'abaisse que dans une faible mesure la part des moyens mécaniques et du capital, par unité de travail, dans la production. La production du *dernier ouvrier*, la productivité marginale du travail, est donc suffisamment représentée dans ce cas par la valeur moyenne de la production par ouvrier et par jour. M. Simiand ayant donné, année par année, durant cinquante-six ans, le salaire moyen de l'ouvrier mineur et la valeur du charbon extrait par journée de travail d'ouvrier, M. Moore a tracé les courbes représentatives de ces éléments.

En vue de comparer les oscillations annuelles de ces courbes, indépendamment des tendances générales de leurs mouvements, il a ajusté à chacune une courbe exponentielle et a mesuré les écarts des points de chacune des premières courbes par rapport à la courbe moyenne ajustée correspondante. Mais il n'a point calculé directement les corrélations de deux séries d'écarts : il a d'abord déterminé la valeur relative de chaque écart par rapport à l'ordonnée correspondante de la courbe moyenne, afin d'éviter l'influence d'un changement dans les unités de mesure des ordonnées des courbes primitives.

Le calcul du coefficient de corrélation des écarts relatifs lui a fourni alors la valeur $r = 0,843$.

Ainsi le salaire journalier varie directement avec la valeur de la productivité.

Le résultat est tout autre — et ce point paraît avoir été volontairement laissé de côté par M. Moore — quand on compare le salaire, non plus à la valeur produite, mais à la quantité produite. Dans ce cas la corrélation est à peu près nulle (1).

Elle n'acquiert une valeur positive relativement grande que si l'on multiplie la quantité produite par le prix. Le salaire varie, en effet, dans le même sens que le prix, la hausse des prix étant le stimulant de la hausse des salaires.

Cette constatation n'est point en contradiction avec la théorie de la productivité, mais elle ne devrait point en être exclue car elle éclaire le mécanisme de la hausse.

La théorie de la productivité comporte une seconde proposition, à savoir que la part relative de l'ouvrier dans le produit varie directement avec la quantité de capital affecté à l'industrie.

Le première proposition se rapportait à la valeur absolue des salaires, dans la seconde on considère le rapport du salaire à la valeur produite.

Les éléments utilisés pour vérifier cette seconde proposition sont : 1° la puissance

(1) *Journal de la Société de Statistique de Paris*, numéro de mai 1908, p. 156. Le coefficient qui y est indiqué pour mesurer la covariation entre le salaire et la valeur produite est égal à celui que donne M. Moore, environ 0,85.

motrice en chevaux-vapeur par 100 ouvriers; 2° le rapport du salaire journalier à la valeur de la production journalière par ouvrier.

La puissance motrice par ouvrier est le seul indice dont on dispose de l'importance des capitaux mis en œuvre : c'est d'ailleurs, semble-t-il, un bon indice tant que l'on considère une même industrie.

Comme précédemment, l'auteur a calculé le coefficient de corrélation des écarts relatifs mesurés à partir des courbes ajustées, tant à la courbe du salaire par unité produite qu'à la courbe qui représente la puissance mécanique par ouvrier. Il a obtenu $r = 0,6$.

Si donc la puissance motrice est un bon indice de la valeur des capitaux engagés, la part relative de l'ouvrier dans le produit paraît dépendre directement de la valeur relative (par ouvrier) des capitaux engagés.

Une troisième proposition de la théorie de la productivité est la suivante : Toutes autres conditions restant les mêmes, la tendance générale suivant laquelle varie la part de l'ouvrier dans le produit dépend du rapport d'après lequel le capital et le travail sont combinés dans la production.

Il s'agit ici de la manière dont varie la rémunération de l'ouvrier avec les changements de la technique industrielle.

La question ne peut être traitée directement, mais on peut vérifier le collinaire suivant, à savoir que la tendance générale du mouvement de la part ouvrière s'accroît plus rapidement là où la tendance du mouvement de la puissance mécanique par ouvrier augmente plus vite.

L'auteur a comparé les chiffres donnés par M. Simiand séparément pour le bassin du Nord et pour celui du Pas-de-Calais. Pour chacun de ces bassins il a tracé deux courbes qui représentent, l'une le mouvement du rapport entre le salaire journalier de l'ouvrier mineur et la production ouvrière journalière, l'autre le mouvement de la puissance mécanique par ouvrier. Ayant ajusté des courbes à équation exponentielle à ces courbes d'observations, il en a déduit le taux d'accroissement annuel de l'ordonnée pour chacune d'elles.

Pour la puissance mécanique, le taux d'accroissement est 1,05 dans le Nord et 1,03 dans le Pas-de-Calais ; quant au taux d'accroissement du salaire par unité produite, il prend la valeur 1,0035 dans le Nord et 1,0013 dans le Pas-de-Calais. Ces derniers rapports sont extrêmement faibles. Néanmoins, on peut affirmer que la puissance motrice (ou le capital) s'accroît beaucoup plus vite que la part du salaire dans la valeur produite. On aperçoit aussi une tendance à ce que cette part s'accroisse plus vite là où le capital augmente davantage.

Remarques sur le rôle de la statistique.

Avant d'aller plus loin, il est bon d'examiner un instant quelle peut être la signification des constatations précédentes. La constitution des entreprises, les achats de matériel, les paiements de salaires donnent lieu à des mouvements d'argent que l'on enregistre soigneusement. Il y a là des faits précis entre lesquels on peut établir des infinités de rapports. Comment classer ces rapports, les réduire à de justes valeurs, en faire la synthèse de façon à en faciliter l'interprétation objective ? C'est ce que l'on cherche par le traitement statistique des observations.

Mais ce traitement, indispensable pour une saine appréciation des grandeurs, est insuffisant pour rendre compte du mécanisme des rapports, pour établir la nature des liens qui unissent les choses représentées (1). Ce mécanisme ne peut être connu que par l'observation directe et minutieuse des faits : le professeur Moore aurait pu signaler ces réserves et les limites des opérations statistiques. Son but était sans doute seulement d'appliquer les méthodes, d'en montrer l'utilité, et même la nécessité, pour éviter les affirmations vagues et sans consistance.

A vrai dire, ceux qui reprochent à la statistique sa sécheresse, son désintéressement de tout ce qui fait la vie des choses, de toutes les qualités des choses hormis le nombre, oublient trop facilement que durant longtemps les hommes, qui ne peuvent se passer du nombre, en ont fait le plus déplorable abus, et que l'observation minutieuse des faits, si elle n'est accompagnée d'une synthèse objective, aboutit facilement à l'erreur.

La plupart des économistes ont été de bons observateurs des choses de leur temps : Turgot a vu vivre et embaucher les paysans du Limousin, et il a conclu à ce que l'on a appelé plus tard la loi d'airain ; Stuart Mill a assisté au développement de la grande industrie anglaise et a entendu des patrons affirmer à leurs ouvriers qu'ils ne pouvaient dépenser davantage en salaires sous peine d'amoindrir leur capital. Von Thunen a vu sans doute des patrons réduisant les tarifs des travaux à mesure que de nouveaux ouvriers acceptaient ces réductions et forçaient les anciens à les subir. Et combien d'autres faits intéressants pour l'observateur ! Mais ce sont toujours des faits fragmentaires que chacun interprète suivant son expérience et suivant ses tendances, sans apercevoir la masse des choses dont ils dépendent d'une façon plus ou moins directe. Et l'observation aboutit ainsi aux appréciations, aux théories les plus diverses sans contrôle uniforme. On sent bien vite le besoin d'un instrument qui, sans aller au fond des choses, les ramène à quelque commune mesure, et l'on fait appel à la statistique.

Celle-ci n'a garde de se montrer exclusive ; elle sait que nous ne comprenons vraiment les choses que si nous en saisissons l'enchaînement. Mais à ceux qui prétendent diriger ses investigations en *fonction de ce qu'ils cherchent* ou couvrir de son étiquette des relevés faits dans des cas *bien choisis*, dans des circonstances *favorables*, là où tel facteur *paraît* prédominant, elle signale le danger des appréciations subjectives dont l'universel ne peut sortir (2).

L'intérêt d'études comme celle du professeur Moore est précisément de mettre en œuvre des documents qui n'ont point été recueillis dans un esprit déterminé. Que les données numériques rassemblées par les auteurs de statistiques officielles ne répondent point aux vues particulières de tel ou tel chercheur, il n'en saurait être autrement. Les organisateurs des enquêtes n'ont pu se diriger qu'avec leur propre esprit et il est fâcheux que l'élaboration des statistiques repose sur eux seuls ; malheureusement, en dehors des administrations publiques, il n'est guère possible de dresser des statistiques assez étendues pour s'imposer par leur généralité.

La critique a le droit de reprocher à M. Moore d'exagérer la valeur des rapports qu'il calcule ; elle n'a point le droit de contester l'utilité de ses déterminations qui

(1) Comp. *Journal de la Société de Statistique de Paris*, numéro d'août 1905, p. 260.

(2) Plusieurs des expressions signalées dans ce paragraphe sont extraites d'un article de notre éminent collègue, M. Waxweiler dans ses excellentes *Archives de sociologie*.

ajoutent à notre connaissance des rapports économiques. Celle-ci est vraiment incomplète quand elle ne peut s'appuyer que sur de vagues principes et sur des observations fragmentaires insuffisamment coordonnées, car mille hypothèses dissimulées accompagnent les observations sur lesquelles se fonde l'interprétation.

La statistique s'efforce de séparer aussi bien que possible les hypothèses et les mesure de grandeurs. Elle prête aussi à de multiples interprétations, mais elle n'a d'autre prétention que de fournir un complément, ou suivant le cas, un point de départ indispensable au jugement.

Les grèves et l'organisation ouvrière.

D'après les premières recherches dont il vient d'être rendu compte, les choses se passeraient dans l'économie industrielle comme s'il existait entre les facteurs de la production une solidarité dont les anciens économistes et les socialistes de l'école de Marx ont méconnu la puissance. Cette solidarité n'est d'ailleurs point une conséquence exclusive du régime d'appropriation capitaliste. Le syndicalisme moderne admet que, dans un état socialiste, il faudrait proportionner les moyens de production de façon à maintenir la production marginale constante et à faire en sorte que la rémunération soit basée sur la productivité spécifique du travail, comme dans l'état industriel actuel.

Pendant, cette solidarité ne se manifeste pas d'elle-même, elle est le résultat d'une lutte entre deux tendances : celle de l'employeur qui tend à éviter l'accroissement du capital ; celle de l'employé qui tend à gagner la part la plus forte possible de ce qu'il produit. Le premier agit en substituant aux ouvriers habiles des ouvriers moins habiles dont le niveau de vie est inférieur et dont la concurrence tend à faire baisser le niveau général des salaires ; car on regarde, dans la théorie, la réserve de travailleurs inhabiles comme pratiquement illimitée.

C'est ce qui explique la revendication ouvrière en faveur d'un minimum de salaire. L'action s'exerce par les coalitions et par l'association permanente.

Divers économistes ont soutenu que les ouvriers étaient impuissants à améliorer leurs conditions de travail par la coalition. Sous cette forme hypothétique ou vague on ne peut vérifier cette allégation qui, d'ailleurs quand on la réduit à ce qu'elle a de vrai n'est qu'une banalité. Deux théories peuvent être opposées : d'une part la théorie du fond des salaires comporte un empêchement absolu, de la part des ouvriers, à améliorer leurs conditions de travail ; d'autre part la théorie syndicaliste pure qui suppose un pouvoir illimité d'obtenir des améliorations par la simple pression ouvrière.

Quel est l'effet réel des syndicats et des coalitions sur les salaires ? Et d'abord, quelle est l'importance du rôle des syndicats sur le résultat des grèves ?

Pour l'étude de cette question, l'auteur a utilisé la statistique des grèves survenues aux États-Unis durant la période 1881-1905 et il a déterminé le rapport de corrélation η (1) entre le résultat des grèves : complet, partiel, négatif, et le fait que la grève a été ou non décidée par un syndicat. Ce rapport peut être calculé dans

(1) Il ne s'agit plus ici du coefficient de corrélation dont il a été fait usage précédemment, mais d'un écart type moyen qui se réduit au coefficient de corrélation quand la régression est linéaire. Voir *Journal de la Société de Statistique de Paris*, numéro d'avril 1912, p. 214.

l'hypothèse où la distribution des grèves, d'après l'intensité de l'intervention syndicale dans leur éclosion, est conforme à la *loi normale* (loi des écarts accidentels). La valeur de η (susceptible de varier de 0 à 1), est 0,2, soit une quantité assez faible.

Une seconde question dont l'examen n'offre pas moins d'intérêt est la suivante : A quel degré le résultat favorable des grèves dépend-il de la puissance de l'organisation ouvrière ?

Cette puissance a été mesurée par la proportion pour 100 des grèves qui ont été déclarées par les organisations ouvrières (États-Unis 1881-1905). Puis on compte, dans chaque classe, le nombre de celles qui ont échoué, ont réussi partiellement ou bien ont été couronnées de succès. Ces nombres se groupent ainsi dans une table à double entrée dite table de contingence (1). On sait qu'à chacun des nombres d'une telle table on peut faire correspondre une valeur de la *contingence relative* (écart entre le nombre observé et un nombre théorique qui s'y substituerait si les deux caractères comparés étaient indépendants). Le moyen carré de ces *contingences* conduit à un coefficient c_1 ; la moyenne des valeurs absolues des mêmes *contingences* conduit à un coefficient c_2 ; tous deux variant entre 0 et 1, suivant des lois différentes et qui s'identifient avec le coefficient de corrélation lorsque la distribution représentée par la table est *normale*. Les valeurs calculées pour c_1 et c_2 atteignent respectivement les valeurs 0,2 et 0,3, ce qui correspondrait à une relation peu étroite entre les résultats des grèves et la puissance de l'organisation ouvrière.

La même méthode a permis de calculer le coefficient de contingence entre la durée des grèves et leurs résultats (en Allemagne et en France). Ce coefficient de contingence a encore une valeur plutôt faible. Dans une certaine mesure, par conséquent, les grèves de longue durée semblent moins favorables aux ouvriers que les grèves courtes.

Les relations qui viennent d'être établies sont en somme caractérisées par des coefficients d'assez faible grandeur. Eût-on obtenu des coefficients plus élevés, qu'il y aurait encore lieu de rechercher, comme dans les cas précédents, si les deux phénomènes comparés, au lieu d'exercer l'un sur l'autre une influence directe, ne sont point simplement les effets connexes d'une cause commune. Jusqu'à présent, les calculs n'ont point tenu compte des causes des grèves. Or, si certaines causes donnent lieu à plus de succès que les autres et si, en même temps, les organisations ouvrières les plus puissantes déclarent de préférence la grève pour ces causes, on aura deux faits : succès des grèves, puissance des organisations, dont la dépendance n'est point directe, mais indirecte. Le succès est déterminé par l'habileté des unions ouvrières à choisir les grèves destinées à réussir, plutôt que par leur puissance proprement dite.

Faut-il donc imputer à une certaine connaissance des lois économiques, les résultats de l'action ouvrière ?

La relation entre les causes des grèves et leurs résultats se mesure au moyen des coefficients de contingence, tous deux égaux à 0,3 dans le cas des grèves américaines (1881-1905). On peut d'ailleurs remarquer que de 1881 à 1905 les grèves

(1) Voir *Journal de la Société de Statistique de Paris*, numéro d'avril 1912, 206.

occasionnées par une demande d'augmentation de salaires sont de beaucoup les plus nombreuses. Cependant la proportion de celles qui visent la reconnaissance des Trade-Unions, ou des règles établies par les Unions (emploi d'ouvriers syndiqués, etc.), est de plus en plus forte. En 1905, ces grèves étaient même plus nombreuses que les grèves déclarées pour obtenir une augmentation des salaires.

Et, fait curieux, durant la même période de vingt-cinq ans, parmi ces dernières grèves la proportion des réussites a été plutôt en diminuant, tandis que, parmi les grèves décidées pour des questions syndicales, la proportion des réussites est allée visiblement en augmentant. M. Moore a déterminé exactement les directions de ces mouvements. De plus, mesurant la corrélation des écarts des nombres de réussite, par rapport à la tendance générale, soit dans le cas des grèves pour augmentation de salaires, soit pour questions syndicales, il a obtenu un coefficient négatif, et il en est de même de la corrélation entre les nombres relatifs de grèves déclarées pour les deux catégories de causes, au cours de la même période 1881-1905 (1).

Les relations qui apparaissent ainsi entre les deux causes principales des grèves engagent à rattacher l'une au moins de ces causes aux faits économiques dont il a été question aux paragraphes précédents.

En premier lieu, puisque la cause principale des grèves est le désir d'augmentation des salaires, y a-t-il un rapport entre les résultats des grèves et le niveau des salaires ?

Pour étudier la question, M. Moore a dressé une table de contingence à l'aide des résultats consignés dans l'ouvrage de M. Simiand déjà cité. Durant la période 1848-1901, 112 grèves ont été notées par M. Simiand dans les trois bassins houillers du Nord, du Pas-de-Calais et de la Loire. D'autre part, à l'aide des données déjà utilisées pour l'étude de la productivité, on peut suivre le mouvement de la part du salaire dans la valeur produite. On détermine la tendance générale de ce mouvement durant la période 1848-1901, puis l'on classe les années successives suivant que la part du salaire est supérieure ou inférieure, durant chaque année considérée, à la tendance générale.

On est alors à même de contruire une table à double entrée où chaque grève est comptée : dans une rangée particulière, suivant qu'elle a réussi, réussi partiellement ou échoué, et en même temps dans une colonne particulière correspondant au sens et au degré suivant lesquels, pendant la même année, le salaire moyen s'écartait de la tendance générale.

Une table semblable permet le calcul des coefficients de contingence ; dans l'es-
pèce, ceux-ci sont compris entre 0,2 et 0,3.

Ainsi, plus le salaire dépasse la moyenne, plus il apparaît que les grèves réussissent.

Toutefois, l'analyse ainsi conduite est insuffisante parce que toutes les grèves sont mélangées, quelles que soient leurs causes. Il serait préférable de considérer seulement les grèves déclarées pour obtenir un accroissement de salaires. Le nombre des grèves considérées diminue beaucoup malheureusement. Cependant, le calcul

(1) M. Moore a déterminé la tendance générale de chaque mouvement en ajustant une ligne droite à la courbe des observations. On aurait pu calculer directement un coefficient de corrélation entre les variations annuelles des deux séries (*Journal de la Société de Statistique de Paris*, août 1905, p. 264).

du rapport de corrélation donne alors la valeur $\eta = 0,37$ dont la grandeur attire l'attention.

Dans ces déterminations successives (1), l'auteur paraît comparer à tort le rapport de corrélation, le coefficient de corrélation et les coefficients de contingence. Sauf dans un cas exceptionnel, cette comparaison n'est pas légitime. Tous les éléments de comparaison dont il a été fait usage varient bien entre 0 et 1, mais leurs variations s'opèrent suivant des lois différentes. Nous retiendrons cependant de ce qui précède que le succès des grèves paraît s'affirmer dans les périodes où la part du salaire dans la production s'élève au-dessus de la tendance moyenne. L'auteur aurait pu aller un peu plus loin et examiner si ces périodes ne sont point des périodes de prospérité économique et de hausse générale des prix.

La concentration industrielle

La répercussion que peut avoir sur les salaires l'agglomération des ouvriers dans de grandes entreprises a été étudiée dans diverses enquêtes, notamment dans celle de l'Office du Travail français. M. Moore a emprunté les éléments de ses recherches à une enquête effectuée par l'Office du Travail d'Italie sur le travail des femmes.

Son choix a été guidé par le désir de tenir compte du sexe et de l'âge des ouvriers, de la position géographique des établissements, ce que permet l'enquête italienne (2).

M. Moore a tracé des courbes qui représentent le mouvement des salaires suivant l'âge, dans différentes catégories d'établissements, les catégories étant formées d'après le nombre des ouvriers. Les courbes obtenues ont à peu près la même forme quoique placées différemment. A mesure que l'âge augmente, le salaire s'accroît d'abord assez vite, puis il reste stationnaire (entre vingt-cinq et trente-cinq ans), il diminue ensuite lentement (3). Les salaires augmentent d'ailleurs à mesure que les établissements deviennent plus importants, mais, comme le remarque l'auteur, les établissements les plus importants sont situés souvent dans des régions où les salaires sont élevés, dans de grosses agglomérations de population. Dans les grands établissements la baisse du salaire avec l'âge est d'ailleurs plus rapide que dans les petits ; on y trouve des ouvriers âgés gagnant moins que les jeunes gens.

Ces constatations sont rapprochées de celles d'études anthropologiques telles que celles de Powys sur le « problème de l'évolution dans l'espèce humaine ».

Dans la Nouvelle-Galles du Sud, la taille des femmes augmente rapidement, depuis l'âge de quinze ans jusqu'à un maximum atteint vers vingt-cinq ans, puis décroît lentement. D'autre part, en Australie le maximum de la fécondité de la femme semble atteint aussi entre vingt-cinq et trente ans ; il semblerait donc que le

(1) L'auteur a pris pour mesure de l'intensité des grèves le nombre des établissements atteints. Le nombre des grévistes ou celui des journées chômées est peut-être plus significatif.

(2) Malgré ces raisons il y a quelque inconvénient à choisir pour étudier les questions traitées dans ce chapitre, une industrie où l'on n'emploie que des femmes. Celles-ci offrent moins de stabilité que les hommes ; par exemple elles cessent souvent de travailler quand elles se marient, de sorte que, par exemple, le rapport des salaires et de l'âge est quelque peu faussé.

(3) On a obtenu des résultats un peu différents dans les enquêtes de l'Office du Travail français sur l'apprentissage dans l'imprimerie et dans l'ameublement. Mais, dans ces enquêtes, il s'agissait d'ouvriers de métier (*Journal de la Société de Statistique de Paris*, numéro de mai 1908, p. 139 et 149).

maximum de la fécondité correspond à peu près au plein développement physique ; il est naturel d'admettre qu'il en soit de même de l'efficacité du travail. Celle-ci serait donc bien mesurée par le salaire.

Les constatations qui précèdent sont empruntées à des industries qui n'emploient guère que des femmes ; il serait intéressant de les vérifier pour des industries où l'on emploie principalement des hommes.

Ainsi, pour expliquer les salaires relativement élevés consentis par les grandes entreprises on peut admettre que celles-ci *choisissent*, dans les demandes d'emploi, celles qui émanent des ouvriers les plus capables. Et d'ailleurs, suivant l'observation du professeur Marshall, plus un établissement dispose d'installations importantes qui ont exigé un gros capital, plus il a intérêt à n'employer que de bons ouvriers. On peut ajouter aussi, avec l'Office du Travail français, dans un passage cité par M. Moore, que les ouvriers préfèrent souvent la vie plus indépendante que leur permettent les petits établissements à la discipline des grands et que, pour les attirer dans les grands, il faut leur offrir des avantages.

Enfin, sous un autre aspect, on peut remarquer encore avec M. Moore que la sélection exercée par les grands établissements procure aux ouvriers le moyen de faire valoir et de tirer parti de leur habileté.

Revenant à la question de l'âge des femmes employées dans l'industrie italienne, M. Moore a calculé l'âge moyen dans quatre catégories d'établissements classés suivant leur importance et l'écart type des salaires, les ouvrières de chaque catégorie d'établissements étant classées suivant les taux de leurs salaires. A mesure que l'importance des établissements augmente, l'âge moyen diminue et les salaires se concentrent autour de la valeur normale (1).

Les grandes entreprises n'offrent pas seulement des salaires plus élevés que les petites : elles offrent aussi plus de régularité de travail. A l'aide des données de l'enquête italienne, M. Moore a calculé des coefficients de contingence entre le nombre des journées de travail par an d'une part et, d'autre part, soit le nombre des établissements de chaque catégorie d'importance, soit le nombre des femmes employées dans ces établissements. Dans les deux cas, les coefficients de contingence sont très élevés, environ 0,8.

De même, dans les industries textiles (sauf celles de la soie), la variabilité du travail au cours de l'année tend à diminuer à mesure que l'importance des établissements augmente.

Enfin, d'après les tableaux dressés par l'Office du Travail français, la durée de la journée de travail tend à se raccourcir à mesure que s'accroît l'importance des établissements.

Ainsi, à différents égards, la concentration industrielle, sous réserve de la discipline qu'elle impose au personnel, mais peut-être à cause de cette discipline elle-même, est avantageuse aux intérêts de ce personnel : moindre durée de travail, régularité d'emploi, salaires plus élevés. Sont-ce là les seuls avantages qui soient sensibles aux ouvriers ? On peut en douter. L'homme sent obscurément qu'il doit s'améliorer sans cesse. De la grande et de la petite industrie, quelle est celle qui permet le meilleur développement des aptitudes ? Il serait bien difficile sans doute

(1) Les grands établissements, par leur situation, trouvent peut-être facilement de jeunes ouvrières qui les quittent pour se marier.

de répondre à la question d'une manière générale, car la variété des aptitudes est infinie.

Il semble pourtant que la grande industrie, par la multiplicité des fonctions qu'elle coordonne, offre plus d'occasions que la petite de donner à chacun la place à laquelle il peut aspirer.

La petite industrie rend sans doute plus facile l'accession au patronat. En général, le patronat met surtout en œuvre les aptitudes commerciales, qui ne composent qu'une fraction seulement du champ des aptitudes ; ceux qui les possèdent sortiront aussi aisément de la grande industrie que de la petite, s'ils possèdent la même énergie.

Cependant la sélection des aptitudes parmi les ouvriers exige un effort des chefs d'entreprise. Tous ne font pas cet effort, qui serait pourtant utile à leurs intérêts. Peut-on se rendre compte de l'état actuel des salaires en rapport avec les aptitudes ? C'est là une grosse question que le professeur Moore a abordée par un procédé dont nous allons essayer de donner une idée.

Le salaire et l'habileté.

Parmi les facteurs de la fixation du salaire, l'habileté paraît être celui qui détermine au moins la *rémunération relative* des travailleurs d'un groupe, tandis que la rémunération absolue peut dépendre, dans une plus forte mesure, d'autres facteurs. C'est par cette valeur relative du salaire que l'on tient compte, dans l'organisation industrielle présente, suivant l'expression de G. Sorel rappelée par M. Moore, « des inégalités naturelles ou acquises qui se traduisent dans le travail », et que se « résout la question de l'égalité des travailleurs ».

L'étude de la précision avec laquelle le résultat est atteint, c'est-à-dire avec laquelle le salaire relatif se conforme à la valeur du travailleur, offre un intérêt considérable : on se rendra compte par cette étude si le sentiment que nous avons de la justice distributive est satisfait au moins sous une certaine forme.

L'Office du Travail français, dans une phrase que rappelle M. Moore, a dit : « La valeur relative du salaire dans les diverses professions dépend essentiellement de la rareté des aptitudes intellectuelles et physiques nécessaires à l'ouvrier, du degré de développement de ces mêmes aptitudes qu'exigent les diverses professions. » Mais notre auteur remarque avec raison que l'Office du Travail s'est borné à énoncer cette assertion sans l'appuyer sur des chiffres. On a montré que les salaires variaient beaucoup d'un ouvrier à l'autre ou d'une profession à l'autre, on n'a point cherché un rapport numérique entre ces variations et l'aptitude professionnelle. M. Moore s'est proposé de tenter cette recherche.

Son procédé est tout à fait théorique et sommaire ; comme il y a là un premier essai pour établir des rapports numériques entre des choses dont certaines sont bien difficiles à peser, cet essai mérite d'être signalé.

Avec Quételet et Galton, M. Moore supposé que les principaux caractères physiques et les principaux caractères mentaux de l'homme se distribuent conformément à la loi normale (loi de Gauss). Si l'on admet qu'une fonction de grandeur obéissant à la loi normale se conforme généralement aussi à cette loi (1), on est

(1) Une fonction linéaire de valeurs obéissant à la loi normale obéit aussi à la même loi, mais il n'en est point de même de fonctions plus complexes. Ainsi, si 1.000 individus se distribuent suivant la taille d'après la loi normale, leur distribution sera tout autre quand on les classera suivant leur poids.

conduit à admettre aussi que les aptitudes professionnelles se distribuent suivant la même loi.

Ces hypothèses sont très hardies, quoique certaines observations partielles semblent les justifier. Pour le moment, nous les accepterons, afin de suivre le développement de l'auteur.

En admettant que la loi normale préside à la distribution de l'habileté, on entend cependant qu'elle s'adapte seulement dans le cas où le nombre des individus en compétition est infiniment grand : c'est une loi limite. Or, pratiquement, on a affaire à des groupes limités ; il faut donc déduire de la loi normale une formule qui permette de différencier les membres du groupe, *dans une expérience moyenne*.

Pearson a donné une formule générale à propos d'une question posée par Galton en 1902 et qu'on peut poser ainsi : Une somme d'argent est disponible pour deux ou plusieurs prix attribuables aux sujets classés les premiers dans un groupe de compétiteurs. Quelle doit être la valeur relative des différents prix ?

Dans l'hypothèse de distribution normale, et dans le cas de deux prix, Pearson a montré très simplement que le rapport du premier prix au total des deux varie peu avec le nombre des concurrents. Ce rapport est d'environ $\frac{2}{3}$ s'il y a 3 concurrents, et atteint environ $\frac{3}{4}$ s'il y en a 100.000.

D'une manière générale, il s'agit de trouver une expression de la différence moyenne entre deux individus occupant deux rangs contigus p et $p + 1$ dans un groupe de n individus.

Supposons une cible verticale très grande, graduée au moyen de traits verticaux régulièrement espacés. Supposons qu'on tire un nombre extrêmement grand de balles tellement petites que deux touches ne se superposent jamais. Numérotions les touches dans l'ordre de leur distance horizontale à la dernière touche de droite. On constatera : 1° qu'entre deux traits verticaux de la graduation le nombre des touches à droite ou à gauche du but, — ce qu'on peut appeler la *densité* des touches, — diminue très vite ; 2° que la distance horizontale de deux touches affectées de numéros consécutifs va en grandissant rapidement à mesure qu'on s'écarte du but.

Supposons maintenant que l'on tire de nouveau 100 coups, dont les touches sont de nouveau numérotées par rapport à la dernière de droite, et mesurons la distance δ_p entre la p^{e} et la $(p + 1)^{\text{e}}$. Recommençons cette opération un grand nombre de fois, puis prenons la moyenne entre toutes les distances δ_p obtenues, c'est cette moyenne qu'il faut déterminer.

Or, chacune des séries de 100 touches se distribuera au hasard, entre les degrés de la graduation verticale, comme les touches très nombreuses du tir primitif. Dans ce tir primitif, supposons que, après avoir touché la cible, les balles tombent dans des compartiments de verre séparés par des cloisons qui correspondent aux divisions verticales de la cible. Nous verrions les balles former des colonnes très hautes aux environs du but, puis diminuant rapidement vers les extrémités. Les extrémités de ces colonnes étant reliées par une courbe, celle-ci aurait la forme en cloche bien connue.

Et l'on pourrait remarquer que la distance de deux touches dont les numéros sont consécutifs est d'autant plus petite que l'ordonnée correspondante de la courbe en cloche est plus haute ou inversement. Dans une première approximation, on peut admettre que cette distance varie en raison inverse de l'ordonnée et qu'il en est de même pour chaque série de 100 coups. La distance moyenne des touches de

rangs p et $p + 1$ est donc inversement proportionnelle à l'ordonnée de la courbe normale qui partage cette courbe dans le rapport de p à n .

En réalité, il n'en est pas tout à fait ainsi. Pearson a donné une formule plus exacte qui conduit au calcul de cette distance moyenne à l'aide de séries assez complexes. M. Moore a appliqué cette formule aux six premiers individus d'un groupe de 100 et il s'est contenté de l'expression approchée pour les autres.

Admettons qu'un groupe de 100 personnes se distribuent, d'après leurs aptitudes, conformément à la loi normale dont le tir à la cible nous a fourni une image, la série des distances successives calculées par M. Moore fera connaître l'écart relatif de deux personnes successives, celles-ci étant supposées classées par ordre de mérite. Une table de nombres proportionnels donnera la différence entre chaque individu d'un groupe de 100 et la centième, cette différence étant rapportée à la somme des mêmes différences pour les 100 individus.

Supposons 100 ouvriers gagnant 55 francs par semaine, le gain du moins rétribué étant de 15 francs ; la table permet de déterminer le salaire théorique de chacun des ouvriers, soit 15 francs plus un supplément égal à $(55-15)$ multiplié par le coefficient de la table qui exprime l'excès de sa capacité professionnelle sur celle du dernier ouvrier, celui qui reçoit 15 francs. Cette distribution théorique obtenue, on la compare à la distribution réelle.

Afin d'opérer sur des groupes moins hétérogènes que l'ensemble des ouvriers d'un pays, M. Moore a calculé deux tables séparées, l'une applicable aux 50 individus les plus capables, l'autre aux 50 les moins capables de la série des 100. Il a appliqué la première aux ouvriers les mieux payés, la seconde aux ouvriers les moins payés, admettant que les premiers sont des ouvriers exercés, les seconds de simples manœuvres.

De plus, il a choisi comme exemple un ensemble d'ouvriers placés dans des conditions d'existence analogues (ouvriers de grande ou de moyenne industrie) et travaillant dans une région peu étendue. Il a utilisé la distribution des salaires obtenus en 1892 par l'Office du travail français pour 13.000 ouvriers du département de la Seine et celle qu'a donnée en 1905 le bureau du Massachusetts pour 325.000 ouvriers.

Toutefois, il a éliminé de la distribution les ouvriers dont le salaire s'écartait notablement de ce qu'exigerait une distribution normale (c'est un peu ce qu'on appelle en France : donner un coup de pouce). Puis il a constaté que 50 % des ouvriers (les moins rétribués) recevaient 40 % du salaire total, les autres 50 % recevant 60 %. A l'aide de ces éléments et des tables de distribution théorique signalée plus haut, il a déterminé la distribution théorique de deux groupes de 50 individus qui auraient le même salaire moyen que les demi-groupes observés dans le département de la Seine et où l'ouvrier le plus payé du demi-groupe inférieur gagnerait le même salaire que le moins payé du demi-groupe supérieur.

La réunion des deux groupes théoriques de 50 lui a donné le groupe théorique total de 100 dont la distribution a été représentée par une courbe. Cette courbe est très voisine de celle que l'on obtient quand on ajuste à la distribution observée (modifiée toutefois par le coup de pouce) l'une des courbes pearsoniennes. Conclusion : les salaires se distribuent réellement, ainsi que l'avait pensé l'Office du travail français, eu égard à la fréquence (ou à la rareté) des aptitudes intellectuelles et physiques de l'ouvrier. Même épreuve pour le Massachusetts.

Dans les deux cas la courbe théorique est une courbe déviée qui résulte d'une transformation de la courbe normale. L'auteur fait remarquer que cette modification peut être attribuée à l'hétérogénéité de chaque groupe ouvrier considéré : celui-ci comprend des ouvriers de différents âges, attachés à des établissements plus ou moins importants, à des industries où les syndicats ouvriers ont plus ou moins de puissance. Dans l'impossibilité de tenir compte de tous ces éléments, l'auteur pense qu'on peut admettre que leurs effets combinés sur la place occupée par le travailleur est une fonction linéaire de son efficacité

On aperçoit aisément ce qu'a d'artificiel la méthode du professeur Moore (1). Dans la distribution des salaires parisiens, l'auteur a commencé par éliminer les extrêmes, puis il a considéré deux groupes, l'un supérieur, l'autre inférieur, arbitrairement limités et supposés distribués suivant deux moitiés de courbe normale.

La superposition des deux courbes normales a donné une courbe déviée analogue à la courbe réelle de distribution des salaires. D'ailleurs, il eût pu atteindre le même résultat par mille autres décompositions et recompositions.

Sa méthode revient à supposer que la courbe déviée qui représente la distribution des salaires d'un groupe d'ouvriers est nécessairement le résultat de la superposition de courbes normales. C'est là une supposition gratuite, procédant d'une vue statique des choses qui ne tient pas compte du mode de formation des catégories de salaires ou de revenus. On peut considérer les choses d'un point de vue différent.

Supposons un groupe d'ouvriers en présence d'un travail nouveau dont chacun est capable au premier moment d'exécuter dans l'unité de temps la quantité a .

A un second stade on constate qu'une partie de ces ouvriers produit toujours a , mais qu'une autre partie produit $a + \alpha a$ ou $a(1 + \alpha)$. Admettons pour un instant que ces deux fractions du personnel total soient également nombreuses.

A un troisième stade, l'évolution se poursuivant, moitié du premier groupe, soit 1/4 de l'ensemble, produit toujours a ; l'autre moitié du même groupe produira, suivant le rythme précédent, $a(1 + \alpha)$. Dans le second groupe, toujours conformément au rythme précédent, moitié ne progressant pas produira toujours $a(1 + \alpha)$ et moitié soit 1/4 de l'ensemble produira $a(1 + \alpha)(1 + \alpha)$.

On aura donc finalement trois fractions de l'ensemble des ouvriers considérés : 1/4 produisant a ; 1/2 produisant $a(1 + \alpha)$ et 1/4 produisant $a(1 + \alpha)^2$.

La différence entre la production de la première et de la seconde fraction est $a\alpha$; la différence entre la seconde et la troisième $a\alpha(1 + \alpha)$. La distribution n'est donc pas symétrique et la dissymétrie ne fera que s'accroître à mesure que les aptitudes se différencieront au cours de la pratique du travail. Elle sera encore plus accentuée si la ségrégation, à chaque stade, s'opère par groupes inégaux au lieu de groupes égaux. Elle s'accroît en outre sous l'influence des changements externes tels que l'accroissement uniforme du prix de l'unité de travail.

Le résultat ne serait d'ailleurs pas modifié si l'on supposait qu'à l'origine les aptitudes des ouvriers se distribuent suivant la loi normale de telle façon que,

(1) On peut se demander pourquoi le professeur Moore n'a pas traité directement le groupe total des ouvriers considérés au lieu de passer par l'intermédiaire d'un groupe de 100. Le résultat eût certainement été différent, au moins aux extrémités de l'échelle.

même au début de l'ouvrage, la productivité ne soit point uniforme, mais varie autour de a conformément à la loi normale.

D'après ce schéma, on se rend compte comment, dans un régime de liberté, plus les salaires augmentent, plus leur inégalité doit s'accroître. Il s'agit ici de leur inégalité *absolue*. C'est ce que confirme la comparaison des distributions de salaires (1).

Mais en même temps leur inégalité relative (mesurée par ce que Pearson appelle le coefficient de variation, c'est-à-dire par le quotient de l'écart type par la valeur moyenne) paraît stationnaire.

Cette fixité de l'inégalité relative ne paraît pas suffisante à beaucoup de théoriciens. Sauf dans les écoles communistes, on semble bien accepter que l'inégalité absolue des salaires procède de l'inégalité des aptitudes, mais les écoles socialistes paraissent regretter que les circonstances externes agissent encore pour accroître cette inégalité.

En fait, les circonstances extérieures (hausse des tarifs à la tâche, accroissement du minimum de salaire, etc.) interviennent en accroissant la prime attribuée à l'élite. Cette prime est un encouragement nécessaire, une cause de progrès général, car l'élite entraîne la masse.

Dans un monde où la vertu n'est pas le ressort unique de l'action, celle-ci exige des stimulants économiques, et il semble que ces stimulants ne vont pas au delà de ce qui est compatible avec les forces qu'ils surexcitent lorsque l'inégalité relative ne s'accroît pas.

Résumé

D'après ce qui précède, on distingue les traits essentiels de ce que le professeur Moore appelle l'*économique statistique*. Il s'agit en somme pour lui d'une synthèse des faits économiques où l'induction, fondée sur une observation systématique et numérique des faits, tient une place prépondérante dans les raisonnements.

L'économique statistique se distingue-t-elle *en droit* de l'économique tout court ? Évidemment non, mais il suffit qu'en fait l'expression nouvelle permette de classer les méthodes et les auteurs pour qu'on lui accorde un certain intérêt. D'une manière générale, il est clair que la précision introduite dans l'appréciation des rapports entre les séries de faits comparés n'est pas sans valeur. Dans les limites où les rapports calculés sont susceptibles de suggérer ou de fortifier une opinion sur les liens intimes des faits, ce sont des auxiliaires indispensables des théories, de leur préparation et de leur contrôle.

Le professeur Moore a trouvé dans les rapports qu'il a établis entre les salaires et la productivité ouvrière la justification d'une théorie qui se résumerait par la formule suivante : *Dans un régime de parfaite concurrence, chaque facteur de la production tend à gagner ce qu'il produit* et, dans ce cas, le « dividende national » est maximum.

En effet, pour ce qui est des données analysées dans le volume, on a obtenu les résultats suivants :

1° Le salaire ne varie que dans une faible mesure avec le prix des choses néces-

(1) Voir *Journal de la Société de Statistique de Paris*, numéro de juin 1898, p. 196 et 205.

saires à la vie ; ses changements sont plutôt liés à ceux du niveau de la vie qui tient à la fois au prix des choses et aux habitudes ;

2° Les variations du taux des salaires se conforment assez étroitement à celles de la productivité ouvrière (en valeur) ; de plus la part de l'ouvrier dans le produit total s'accroît à mesure qu'augmente le capital de l'entreprise, calculé par ouvrier ;

3° D'ailleurs, le salaire n'est point déterminé par des conditions de la production ou de l'entreprise indépendantes de l'ouvrier, puisque les grèves et la puissance des organisations ouvrières sont capables de le faire varier. Toutefois, l'action des organisations ouvrières n'est efficace que si la productivité ouvrière s'accroît ou si le capital des entreprises s'accroît. En sorte que la pression de ces organisations tend à provoquer l'accroissement du capital des entreprises, ce qui est favorable au progrès du revenu national ;

4° L'intervention de capitaux de plus en plus importants, la concentration des entreprises qui est la forme principale de cette intervention, réalisent une organisation économique favorable aux ouvriers et aux conditions du travail : salaires, durée et stabilité du travail, possibilité de faire valoir ses aptitudes ;

5° Le mode de distribution des salaires se conforme aux aptitudes et provoque des efforts favorables au progrès général.

Cependant, ces constatations, si utiles qu'elles soient pour la critique des anciennes théories, ne sont point assez précises pour fixer les conditions de l'équilibre entre les copartageants du produit. Il ne paraît pas suffisant d'établir que la proportionnalité aux services rendus est la condition de cet équilibre. Si nous ne disposons d'aucune commune mesure de ces services autres que le prix courant de chacun des facteurs de la production, nous n'aboutissons qu'à une formule vague, aussi vague que la notion de juste salaire, et qui ne saurait constituer à elle seule une théorie.

En fait, les ouvriers réclament, non la part du produit la plus forte possible, mais le salaire journalier le plus fort possible, ce qui n'est pas tout à fait la même chose, et, au moins par la voix de leurs syndicats, ils ne se déclarent jamais satisfaits. En sorte que la lutte continuelle, réglée uniquement par la tactique, par l'art de combattre, est l'essence du syndicalisme moderne. A cet égard, il est significatif de voir les grèves américaines de plus en plus fréquemment motivées par les questions purement syndicales.

De sorte que des circonstances d'ordre psychologique, politique, financier sont susceptibles de se superposer aux circonstances purement économiques, ce qui rend difficile la séparation de ces dernières.

Dira-t-on qu'à travers des vicissitudes diverses la loi économique devrait apparaître, et que l'existence de celle-ci ne saurait être douteuse puisque, dans l'État collectiviste, la distribution des produits se ferait exactement conformément à cette loi et — les syndicalistes le reconnaissent — conformément au système de la production capitaliste ?

A supposer que cette loi soit nettement concevable, ce sera une loi fuyante, se modifiant sans cesse, un idéal jamais atteint, car le salaire n'est pas tout le résultat à atteindre de l'activité, il faut en outre que cette activité puisse s'exercer le plus efficacement pour elle-même et pour la société. De là peut-être la raison profonde de cette inégalité apparente qui n'est autre chose que la véritable égalité, au sens où l'entendait Aristote, qui consiste à *traiter inégalement les choses inégales*.

Par contre, la somme de ces activités d'inégale valeur ne peut que grandir et, si chaque chose est bien à sa place, aucun de ceux qui n'ont point démerité ne devrait être privé du bénéfice de cet accroissement.

Il appartient à l'intelligence de veiller à ce qu'il en soit ainsi, et c'est pourquoi l'étude des rapports suivant lesquels les facteurs de la production se répartissent le produit offre une telle importance. La lutte entre ces facteurs ne cessera que lorsque les divers partis verront clairement ce qui leur revient.

La théorie du salaire est donc loin d'être achevée. Il reste beaucoup à chercher, mais les moyens de recherche sont maintenant perfectionnés et comprennent des instruments relativement précis. « L'économiste statisticien, dit M. Moore, procède par synthèse progressive des faits particuliers aux faits généraux — puis il mesure le degré d'association des faits reliés. »

La lecture de son exposé jointe à celle du volume de M. Simiand nous semble composer une excellente préparation à l'étude *concrète* des observations d'ordre économique.

Lucien MARCH
