Taux des salaires américains

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **2 (1944)**

Heft 4

PDF erstellt am: **26.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-131820

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Taux des salaires américains [1]

Parmi les nombreux grands changements imposés par la guerre à l'économie des Etats-Unis, l'un des plus significatifs est la hausse du revenu de 25 à 50 dollars par semaine pour une grande partie de la main-d'œuvre. Comme le montre le tableau ci-après, ce mouvement se situe entre le début de 1939 et la fin de 1943.

Le passage de 25 à 50 dollars et plus s'est produit, comme bien l'on pense, dans les industries directement rattachées à l'effort de guerre. C'est le résultat, d'une part, de l'augmentation des heures de travail d'un tiers environ, payées au tarif des heures supplémentaires, et, d'autre part, de l'accroissement du taux des salaires. L'augmentation des heures de travail s'est fait sentir beaucoup plus fortement dans les industries de guerre que dans celles de paix, de même que la hausse de la moyenne des salaires hebdomadaires. Pendant la même période, la main-d'œuvre s'est portée vers les emplois les plus lucratifs. A en croire la Banque fédérale de réserve, tandis que la main-d'œuvre totale en dehors de l'agriculture a augmenté de 3.598.000 pour atteindre 37.944.000 entre janvier 1939 et octobre 1943, dans la manufacture elle a augmenté de 6.810.000 pour atteindre 16.169.000.

Plusieurs facteurs primaires sont à la base du changement survenu au cours de ces cinq années. Tout d'abord, on a reconnu la nécessité de stimuler l'enrôlement des travailleurs dans la production de guerre en augmentant les salaires ; l'offre et la demande ont joué un grand rôle dans le marché de la main-d'œuvre. Ensuite, on a adopté en règle générale la politique d'avant-guerre consistant à améliorer le sort des travailleurs par le paiement obligatoire des heures supplémentaires au-dessus de 40 ; dans certains secteurs qui souffrent d'un chômage partiel, une semaine minimum de 48 heures a été instituée, sans pour cela affecter la règle du paiement des huit dernières heures au tarif supplémentaire. En troisième lieu, en même temps que l'on freinait la hausse des prix, la « Little Steel Formula » [2] et les efforts officiels pour lutter contre l'inflation n'ont pas été définis d'une manière trop précise et on ne les a pas appliqués d'une façon trop rigide, spécialement dans les centres où une hausse des prix se révélait grandement nécessaire et où les organisations syndicales étaient puissantes. Quatrièmement, les employeurs ont toujours été en état de payer les salaires : le gouvernement n'a-t-il pas été le principal acheteur et n'a-t-il pas assuré les fonds? Et même lorsque cela n'était pas tout à fait le cas, le taux d'imposition appliqué aux entreprises de production a été réduit, de sorte qu'en dernière analyse, une bonne partie de l'accroissement des dépenses a été payée par le Trésor. D'après les estimations du Département

---

[1] L'*Economist* du 20 mai a publié une étude sur les taux des salaires américains, que Mlle N. Ceresole a traduite à l'intention de nos lecteurs.

[2] « Little Steel Formula », clause prévoyant que la hausse des salaires ne doit pas dépasser le 15 % de leur montant de janvier 1941.

du commerce, les bénéfices bruts de l'ensemble des entreprises de production sans tenir compte de l'impôt sont montés de 5.320 millions de dollars en 1939 pour atteindre 22.800 millions en 1943, et en tenant compte de l'impôt, de 4.088 millions à 8.200 millions de dollars.

Les écarts de revenus sont considérables suivant les branches d'activité ; ils vont jusqu'à 25 dollars et plus en moyenne, et sont encore plus élevés dans certaines affaires, compagnies et secteurs spécialisés, comparés aux écarts qui n'étaient que de l'ordre de 10 dollars il y a cinq ans. Quant aux salaires réels, les expériences varient considérablement : de nombreux salariés ont bénéficié d'augmentations bien supérieures aux 25 % de la hausse du coût de la vie fixée par les nombres indices, alors que d'autres, à revenus fixes, n'en ont pas eues. Nombreux sont ceux qui, après l'augmentation du revenu et des impôts, se sont trouvés beaucoup plus à l'aise, tandis que d'autres ont vu leur standard de vie baisser dans une large mesure. La hausse du prix de la vie a différé suivant les régions, ce qui complique encore les choses.

Bref, le pays a expérimenté une vaste redistribution de revenus, en même temps que les paiements de revenus totaux sont montés de 71 milliards de dollars en 1939 à une somme évaluée à 142 milliards en 1943. Cette nouvelle répartition est la cause de remous sur le marché du travail et d'arrêts dans la production. Ces différences de traitement présentent des difficultés que le Congrès n'a pas réussi à aplanir en dépit d'une imposition différentielle destinée à colmater la « brèche de l'inflation » ; une imposition proportionnelle à l'augmentation générale des revenus n'est pas supportable pour ceux qui n'ont pas vu les leurs s'accroître, tandis qu'une imposition supportable pour ces derniers est insuffisante pour les premiers.

Les problèmes que pose ce phénomène ne sont pas seulement actuels. Ils se poseront aussi à l'avenir. Les travailleurs habitués à gagner 50 dollars et plus par semaine ont déjà manifesté leur intention de ne pas accepter de réductions de salaires après la guerre ; ils ont déjà annoncé leur volonté de maintenir leur gain à ce niveau, même avec une semaine de travail réduite. Et d'autres groupes de travailleurs qui ont obtenu des augmentations moindres demandent que l'écart soit compensé par une hausse en leur faveur.

D'un autre côté, les employeurs protestent et assurent qu'ils ne pourront pas continuer à payer d'aussi hauts salaires après la guerre, que, par suite de la concurrence, les données du problème seront modifiées et la liberté d'action menacée. Les employeurs des industries qui paient de plus petits salaires affirment qu'ils ne peuvent combler la brèche, et ceux qui travaillent dans l'exportation craignent de ne pas pouvoir, par la suite, soutenir la concurrence.

Dans le passé, ce sont les progrès de la technique qui ont provoqué les hausses de salaires. Mais cette productivité accrue de la main-d'œuvre est sans grand rapport avec l'effort de l'ouvrier ; elle résulte bien plus de l'emploi d'un outillage de meilleure qualité, grâce à un investissement de capitaux. Si, comme beaucoup de gens le craignent, cette rapide hausse des salaires réduit les profits, les investissements de capitaux pourraient diminuer de façon telle que l'industrie n'ait plus la possibilité de payer des salaires plus élevés. Tandis que la technique a fait des progrès au cours de la guerre, la plus grande partie de l'accroissement de la productivité s'est effectuée dans le secteur du matériel de guerre, et ne pourra

probablement pas être transformée de façon à produire directement des biens répondant aux besoins des temps de paix.

Essayer d'établir après la guerre des conditions assurant à la fois l'emploi intégral et la production complète de façon à hausser le standard de vie, tel est le problème épineux qui attend la main-d'œuvre, l'administration, et surtout le gouvernement.

Gains et heures de travail hebdomadaires moyens.

	Gains hebdom.		*Heures*	
	Janv. 1939	Oct. 1943	Janv. 1939	Oct. 1943
	$	$		
Industries	23.80	44.90	36.6	45.4
Automobiles	35.55	59.93	34.3	47.6
Hauts fourneaux, aciéries, laminoirs	28.18	52.99	33.8	46.3
Pièces forgées de fer et d'acier	27.74	58.60	36.3	48.8
Machines	28.17	55.34	38.1	51.3
Caisses, machines à additionner et à calculer	28.47	62.24	35.0	52.0
Industrie de l'aluminium	26.35	50.07	38.3	47.7
Raffinement du pétrole	35.75	56.10	36.6	46.0
Bâtiment	28.15	50.54	30.3	39.7
Dessous tricotés	14.39	25.56	34.5	41.3
Tissu tricoté	18.03	32.65	38.3	42.8
Corsets, etc.	16.54	28.47	36.2	40.6
Bottes et souliers	18.54	28.33	37.9	38.5
Téléphone et télégraphe	30.90	36.48	39.0	42.0
Commerce de détail	21.71	24.93	42.9	39.9
Teinture et nettoyage	19.12	29.36	40.4	44.1