

Income of the American People, (an examination of the relation between the individual's income and the social and economic factors which affect it.) par HERMAN-P. MILLER. Un vol., 6 po. x 9¼, relié, 206 pages, JOHN WILEY & SONS, INC., 440 Fourth Avenue, New-York 16, 1955 (\$5.50)

Pierre Harvey

Volume 31, numéro 3, octobre–décembre 1955

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002698ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002698ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Harvey, P. (1955). Compte rendu de [*Income of the American People*, (an examination of the relation between the individual's income and the social and economic factors which affect it.) par HERMAN-P. MILLER. Un vol., 6 po. x 9¼, relié, 206 pages, JOHN WILEY & SONS, INC., 440 Fourth Avenue, New-York 16, 1955 (\$5.50)]. *L'Actualité économique*, 31(3), 478–480.
<https://doi.org/10.7202/1002698ar>

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1955

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

é
rudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

L'auteur est servi par une imagination étonnante, une rare vigueur de pensée et ce qu'on pourrait appeler une consigne féconde : « Plaçons-nous en Sirius si nous voulons voir et comprendre. Lorsqu'il faut agir, redevenons des hommes. » Voilà peut-être la solution du débat qui sépare les économistes moraux ou moralistes des amoraux.

Une telle matière est forcément traitée en raccourci, dans un seul volume; on souhaiterait souvent que les développements soient plus étendus, parfois que les schémas soient plus élaborés. Ce n'est pas le but que s'est proposé Monsieur Sauvy. C'est une synthèse du résultat de ses recherches qu'a voulu présenter l'auteur; il l'a fait dans une langue vigoureuse et imagée; les réflexions et les démonstrations présentées posent et résolvent en partie des problèmes essentiels.

Jacques Henripin

Income of the American People, (an examination of the relation between the individual's income and the social and economic factors which affect it.) par HERMAN P. MILLER. Un vol., 6 po. \times 9 $\frac{1}{4}$, relié, 206 pages, JOHN WILEY & SONS, INC., 440 Fourth Avenue, New-York 16, 1955. (\$5.50).

La répartition des revenus individuels a fait l'objet déjà de nombreuses explications théoriques, mais le plus souvent sans bases statistiques réelles: ce n'est que tout récemment que l'on a pu disposer de données quantitatives assez nombreuses pour tracer approximativement la courbe réelle de la distribution des revenus dans un pays comme les États-Unis. Il n'était pas question alors de tirer de l'analyse statistique une explication des causes de la forme de cette courbe. Dans la présente monographie, H. P. Miller tente de mettre au clair les liaisons qui existent entre le niveau des revenus des individus et le jeu de certains facteurs économiques et sociaux comme l'occupation, la position géographique, l'éducation, l'âge, le statut social, etc. Il s'agit en somme, au delà des variations qui peuvent affecter la distribution d'une année à l'autre, de chercher les éléments qui se trouvent à la base de la tendance générale.

La méthode d'analyse adoptée est simple. Elle s'appuie surtout sur l'hypothèse de travail suivante: la courbe globale de la distribution des revenus individuels est une courbe nettement « anormale ». Elle résulte par ailleurs de la combinaison en une seule « population » de groupements manifestement hétérogènes. Il s'agit alors de diviser la population totale en groupements homogènes. Si en prenant en considération un facteur ou un autre (sexe, âge, etc.) on parvient à reclasser les individus en un certain nombre de groupes donnant eux-mêmes lieu à une répartition des individus le long d'une courbe de distribution des revenus se rapprochant de la courbe « normale », on pourra considérer que les groupes en question sont homogènes quant au facteur considéré et que ce facteur est un des éléments permanent de la distribution générale des revenus.

Armé de cette hypothèse de travail, l'auteur entreprend alors l'analyse de la courbe totale des revenus. Cette courbe est fortement inclinée de la droite vers la gauche et nettement bi-modale. En distinguant les hommes des femmes, l'auteur constate que les deux courbes obtenues sont assez nettement distinctes, tout en

restant toute deux bi-modales: la courbe représentant la distribution des revenus féminins est nettement plus asymétrique que la courbe représentant la distribution des revenus masculins. Mais dans les deux cas, en distinguant les travailleurs à plein temps des travailleurs à temps partiel, on obtient des courbes unimodales et se rapprochant déjà beaucoup de la courbe «normale». Ce qui permet, dans la courbe globale de déceler l'influence du travail féminin d'une part et du travail à temps partiel d'autre part. En reprenant ensuite chacune des courbes l'auteur analyse l'effet de l'occupation, du statut, etc., ce qui lui permet d'isoler progressivement les principales causes qui peuvent expliquer la forme générale de la courbe globale de distribution.

À la fin de cette série d'opérations, l'auteur conclut que c'est l'occupation qui constitue la voie normale d'accès aux catégories de revenus les plus élevés, ce qui renvoie dos à dos les tenants des théories «naturelles» et des théories strictement «institutionnelles» de répartition. À moins bien entendu que l'on réussisse à démontrer que les voies d'accès aux professions se trouvent elles-mêmes socialement contrôlées. Ce qui ne semble pas être le cas, du moins en termes généraux, et jusqu'à preuve du contraire.

Après cette analyse globale l'auteur entreprend ensuite l'étude systématique de chacun des principaux facteurs qui déterminent la forme générale de la courbe de répartition des revenus. Il abandonne alors la méthode utilisée jusqu'ici pour comparer surtout les revenus médians par groupes, en gardant sous contrôle un ou plusieurs des facteurs déjà dégagés. Il fait ensuite une comparaison rapide entre les revenus individuels et les revenus familiaux et commente sommairement les transformations qu'a subi au cours des dernières années la pyramide générale des revenus.

La monographie se termine par une discussion de la valeur des statistiques utilisées, une bibliographie des ouvrages portant sur la question et un ensemble de tableaux donnant la série des revenus par occupation et par sexe, pour l'ensemble des États-Unis et pour quelques années typiques.

Il n'est pas question de résumer ici la série des analyses que renferme l'ouvrage de H.-P. Miller ni d'en énumérer les conclusions les plus importantes. L'auteur fournit d'ailleurs dans le premier chapitre de sa monographie une liste de ces principales conclusions; nous ne ferions que retranscrire cette liste. Contentons-nous d'y renvoyer le lecteur. Nous voulons cependant souligner deux points: d'abord la valeur «politique» des résultats mis à jour dans le présent ouvrage et en second lieu l'utilité des hypothèses de travail qui peuvent s'en dégager, pour tout autre étude similaire.

Sur le premier de ces deux points, l'auteur fait lui-même remarquer avec raison que la connaissance qui résulte de ses analyses n'a pas un intérêt exclusivement académique. «On a jusqu'ici, dit-il, formulé et même mis en pratique de nombreuses mesures destinées à modifier la répartition des revenus sans connaître les caractéristiques exactes de cette répartition. L'étude empirique des influences qui peuvent expliquer la distribution des revenus pourra probablement contribuer à une meilleure compréhension des politiques visant à l'égalisation de la partici-

pation au produit social.» (p. 12). Une fois connue, en tous cas, l'influence de la répartition régionale des activités, du statut occupationnel ou de tout autre facteur, on pourra, au delà des calculs globaux trop sommaires, espérer adapter un peu mieux les politiques aux buts visés, qu'il s'agisse alors des structures ou de l'évolution de la conjoncture.

Enfin, l'étude de H.-P. Miller vise à mettre au jour certaines données de fait concernant l'économie américaine, mais elle nous fournit en même temps des hypothèses de travail nombreuses pour tout autre étude similaire dans tout autre pays. Et ici nous songeons à l'explication des disparités régionales de revenus au Canada, particulièrement en ce qui concerne la province de Québec et l'Ontario. L'influence des occupations, la répartition de la population par catégorie d'agglomération, les différences raciales, l'importance relative de la main-d'œuvre féminine dans l'ensemble de la force de travail, sont, parmi d'autres, des éléments que nous aurions intérêt à connaître pour discuter de nos propres problèmes de façon neutre, c'est-à-dire en excluant autant que possible les explications en termes de mauvaises intentions, plus ou moins avouées. Pierre Harvey

La rémunération des employés, par HENRI MERCILLON. Un vol., (6½ po. × 9½, broché, 252 pages). (Collection «Centre d'Études économiques» — Études et Mémoires). — LIBRAIRIE ARMAND COLIN, 103, blvd St-Michel, Paris V^e, France, 1955.

La littérature économique ne nous a certainement pas comblés jusqu'ici d'études sur la rémunération des employés. Les statistiques officielles de la plupart des pays (et le Canada à ce sujet n'est pas plus avancé que la France) se sont surtout préoccupés des salaires des ouvriers. Et pourtant, il semble bien que cette anomalie vis-à-vis la part toujours plus importante des employés dans la main-d'œuvre active ne sera pas corrigée de sitôt. La raison principale vient surtout des caractéristiques particulières de cette catégorie sociale. Il s'agit bien en effet d'une classe de travailleurs dont les fonctions consistent en un travail de collaboration plus ou moins étroite, surtout avec la direction, dans des tâches assez mal définies, (par exemple, celle de vendeur qui peut aussi bien concerner des chapeaux ou des valeurs mobilières). De plus, et souvent à cause de cela, leur rémunération pouvant prêter à toute sorte de calculs, du simple au fantaisiste (introduction parfois de multiples éléments variables dans la rémunération, tels que commission, gratification, congés, escomptes, participation aux ventes ou aux profits, etc.) qu'il devient statistiquement plus difficile d'établir des comparaisons aussi nettes qu'avec les salaires des ouvriers de métier.

Dans ces perspectives, l'ouvrage de M. Mercillon est d'une originalité qui mérite d'être soulignée. Malgré les obstacles créés par l'absence de données statistiques toutes faites et par la résistance prévisible des patrons et syndicats à fournir des renseignements, l'auteur à quand même réussi à colliger, soit par sondages ou autrement, des données suffisamment significatives pour permettre de dégager selon une méthode rigoureuse certains faits relatifs à l'évolution de la rémunération des employés, tout en tenant compte du climat moral et sociologique qui les enveloppe.