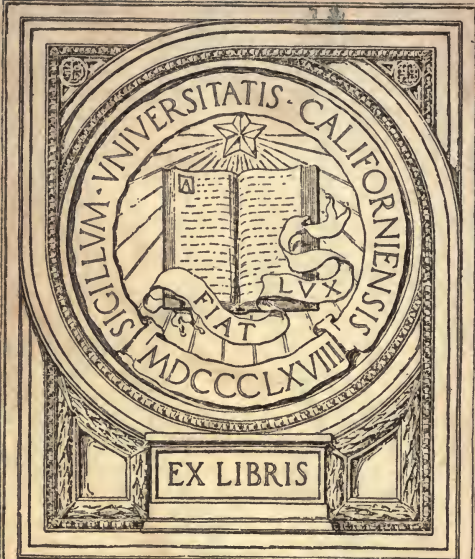


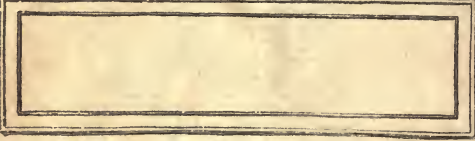
UC-NRLF



SD 41 359



EX LIBRIS



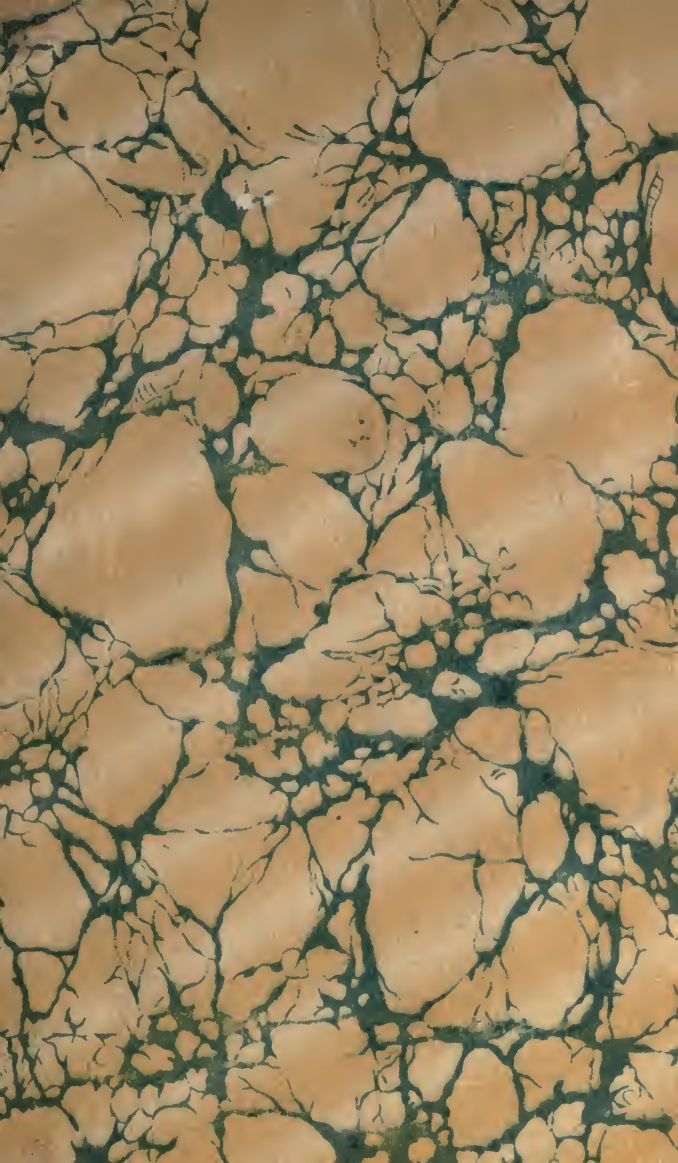




Fig 27

LA VIE AMÉRICAINNE

Ranches, fermes

et usines





Ranches, fermes
et usines

*Droits de reproduction et de traduction réservés
pour tous les pays,
y compris la Suède et la Norvège.*

PAUL DE ROUSIERS

II

LA VIE AMÉRICAINE

Ranches, fermes
et usines

TROISIÈME MILLE



LIBRAIRIE DE PARIS

FIRMIN-DIDOT ET C^{IE}, IMPRIMEURS-ÉDITEURS

56, RUE JACOB, PARIS

E160

R81

v.1

10/3/17

Small, faint, illegible markings or text at the bottom of the page, possibly bleed-through or a stamp.

LA VIE AMÉRICAINE

RANCHES, FERMES ET USINES

CHAPITRE PRÉLIMINAIRE

I. L'Amérique autrefois et aujourd'hui. — II. Le vrai théâtre de la vie américaine. — III. Le trait saillant de la vie américaine. — IV. L'Est et l'Ouest.

I. — L'AMÉRIQUE AUTREFOIS ET AUJOURD'HUI.

Lorsqu'en 1492 Christophe Colomb abordait aux îles Lucayes, croyant toucher l'extrémité des Indes, personne ne soupçonnait assurément le rôle considérable que ce Nouveau Monde était appelé à jouer.

L'enthousiasme fut grand sans doute à la cour de Ferdinand et d'Isabelle quand le hardi explorateur fit, au retour de sa première expédition, son entrée triomphale à Barcelone; on était saisi d'admiration devant son heureux génie; les hommes de science voyaient avec joie le cercle des connaissances humaines s'agrandir tout d'un coup; les hommes d'État rêvaient d'asseoir sur d'immenses conquêtes la puissance

de leur pays; les commerçants supputaient déjà les gros bénéfices que ferait tomber dans leur caisse l'exploitation de ces pays neufs, mais personne n'imaginait que les Indes occidentales pussent être pour l'Europe autre chose qu'une proie magnifique.

Cette première impression fut encore confirmée par la série de découvertes qui se continuèrent jusqu'au dix-huitième siècle. Plus on pénétrait avant dans l'immensité de ce continent nouveau, plus ses richesses naturelles apparaissaient à la fois considérables et inexploitées. Les indigènes avaient peu transformé ce sol encore couvert de forêts inextricables et de vastes savanes; c'était un champ merveilleux ouvert à l'activité européenne.

Aussi, pendant près de trois siècles, l'Amérique fut-elle considérée comme une sorte de dépendance de l'Europe; chaque grande nation s'y était taillé de larges possessions et cherchait simplement à en tirer profit pour elle.

La guerre de l'Indépendance fut en quelque sorte la première phase d'une désillusion qui n'est pas encore près de prendre fin. On s'aperçut alors que les colonies pouvaient fort aisément se passer de la métropole, que cette séparation, loin de nuire à leur développement, le favorisait, au contraire, d'une façon notable; c'était l'entrée en scène de l'Amérique.

Aujourd'hui nous assistons à la seconde phase de la désillusion; non seulement l'Amérique a une existence propre, mais elle devient pour le Vieux Monde une redoutable rivale. On sait déjà, au fond de nos campagnes les plus reculées, que le blé américain vient faire concurrence au nôtre, et les soldats d'Europe ont porté sur leur sac des conserves de bœuf fabriquées

à Chicago. On se rappelle quelle émotion a causée dans le monde agricole de l'Europe la question des importations américaines. Des tarifs douaniers protecteurs ont été établis pour arrêter la marche du fléau, mais personne n'a une foi profonde dans ces barrières trop faciles à renverser et l'Amérique a cessé d'être un objet de curiosité pour devenir un objet d'effroi.

Ce n'est pas tout : dans la société qui se fonde de l'autre côté de l'Atlantique, des formes nouvelles apparaissent. Faut-il les attribuer à des circonstances passagères, ou bien, au contraire, sont-elles la première marque d'une évolution à venir? L'Europe commence à s'en inquiéter et les vieilles nations de l'ancien continent se demandent s'il leur faudra chercher des modèles chez ces barbares.

II. — LE VRAI THÉÂTRE DE LA VIE AMÉRICAINNE.

Toutefois, le grand mouvement que j'ai essayé de caractériser n'affecte pas sur toute la surface de ce vaste continent le même ordre ni surtout la même intensité. Il s'est produit en Amérique une sorte de déplacement de foyers qui explique les fortunes très diverses du Sud et du Nord.

Au moment de la découverte et pendant les deux siècles qui suivirent, on peut dire que l'Amérique était toute au Sud; c'était le temps des grandes colonies espagnoles et portugaises, des épopées fameuses des *conquistadores*, et des vaisseaux chargés d'or; on savait vaguement que quelques sectes puritaines étaient allées chercher un refuge sur les côtes de la Nouvelle-Angleterre, mais leur existence ne s'était encore ma-

nifestée par aucun événement fameux; elles vivaient ignorées du monde, tandis que les noms de Cortez et de Pizarre avaient déjà acquis une renommée immortelle.

L'histoire de l'Amérique commence donc dans les pays tropicaux. C'est là que s'est créé le premier foyer de développement du Nouveau Monde, puis il a pâli peu à peu et s'est effacé devant un second foyer plus septentrional, dont la chaleur et la clarté vont chaque jour grandissant.

Ce foyer, c'est aux États-Unis qu'il se trouve; c'est là que la population atteint son développement le plus rapide, là que des villes surgissent tout à coup au milieu d'un désert, là que l'esprit d'entreprise porté au plus haut degré couvre le sol vierge de chemins de fer, de fermes et de manufactures, avant que la vieille Europe ait appris le nom du pays où s'opèrent ces merveilleuses transformations. C'est de là, par suite, que nous vient la concurrence redoutée dont je parlais tout à l'heure, et nos habitudes de langage elles-mêmes trahissent cette sorte de domination des États-Unis, car, lorsque nous parlons du type américain sans autres indications, c'est vers le citoyen de New-York ou de Chicago, vers le Yankee ou vers le colon de l'Ouest, que notre esprit se reporte naturellement.

Si on veut se rendre compte de l'Amérique contemporaine et comprendre l'esprit américain, les manières de faire américaines, la vie américaine, c'est donc aux États-Unis qu'il faut aller.

Mais là encore il y a un choix à faire : le mouvement en avant n'est pas partout marqué de la même manière, et ce ne sont pas les États qui ont jeté au début le plus grand éclat qui tiennent aujourd'hui la tête.

Il y a cent ans, la Virginie jouait dans l'Union un rôle à part ; elle lui fournissait des chefs. Washington, le plus célèbre de tous les Virginiens, a laissé une mémoire impérissable, et on peut dire que cette race des planteurs du Sud, dont il résumait en sa personne les qualités directrices, a permis, à l'époque où elle a été déclarée, l'indépendance des États-Unis. Sans elle, le soulèvement de l'esprit public contre l'Angleterre n'aurait pas pu aboutir ; il fallait, pour le diriger, des hommes habitués au commandement, capables d'utiliser les précieux éléments qui se trouvaient dans la nation. Ces hommes, la Virginie les fournit alors à la Nouvelle-Angleterre.

Aujourd'hui, ni la Virginie, ni la Géorgie, ni aucun des États du Sud, n'occupent dans l'Union américaine une place prépondérante. Quand il s'est agi de choisir parmi les grandes villes des États celle qui devait avoir l'honneur de faire l'exposition universelle de 1893, personne n'a pensé qu'elle pût avoir lieu à la Nouvelle-Orléans ou à Baltimore. La lutte s'est circonscrite de suite, au contraire, entre New-York et Chicago, entre la grande ville de l'Est et la grande ville de l'Ouest, parce que l'Est et l'Ouest sont les deux parties les plus actives et les plus puissantes de l'Union.

Pour la même raison, l'Est et l'Ouest forment le vrai théâtre de la vie américaine, celui où elle est à la fois la plus intense et la plus caractéristique. C'est donc là que nous allons essayer de l'étudier.

III. — LE TRAIT SAILLANT DE LA VIE AMÉRICAINE.

A l'Est comme à l'Ouest, l'amour de l'indépendance pousse le citoyen des États-Unis à se créer une situa-

tion personnelle ; c'est l'aiguillon qui l'excite constamment. Pour y arriver, il travaille, il tente la fortune, en sorte que la vie américaine est toute consacrée aux affaires. *Business*, tel est le mot que les lèvres du Yankee ou du colon prononcent le plus souvent, telle est la préoccupation qui se lit sur leurs visages. En se rencontrant, on se pose cette question : *How is business?* comment vont les affaires? c'est le premier sujet dont on songe à causer.

On en cause d'autant plus volontiers que les affaires sont pleines d'imprévu aux États-Unis. Elles n'ont pas l'allure tranquille et prudente. Elles sont hasardées, variables, sujettes à des vicissitudes sans nombre. Les ressources abondantes d'un pays neuf et l'inconnu de son avenir leur donnent ce caractère ; l'activité et l'esprit d'entreprise des Américains le rendent plus frappant encore.

Si je voulais donner en quelques mots une idée générale de la vie américaine, je dirais qu'elle ressemble beaucoup à une échelle, le long de laquelle tout un peuple grimpe, s'accroche, tombe et recommence son ascension après chaque chute, sans perdre de temps à geindre ou à délibérer sur la décision à prendre ; à aucun échelon, personne ne songe à s'arrêter ; on ne reste pas en place sur une échelle ; on y monte, on ne s'y repose pas. C'est précisément ainsi que l'Américain entend la vie : non seulement il veut être indépendant, mais il veut être puissant, il n'accepte pas la médiocrité, il ne consent pas à rester petit employé, ou petit commerçant, ou petit propriétaire ; il lui faut de grandes affaires à mener. S'il désire la richesse, ce n'est pas d'ailleurs pour jouir paisiblement dans la vieillesse du labeur de ses jeunes

années, mais pour tenter des entreprises plus considérables avec les gros capitaux qu'il aura amassés. L'argent, pour lui, n'est pas tant un élément de jouissance qu'un instrument de travail, un levier; ce n'est pas un but, mais un moyen.

L'ardeur qu'il met à le poursuivre se trouve ainsi ennoblie et décuplée. Il n'y a point de tâche trop pénible ni de labeur trop rude pour un homme animé de ces sentiments; aucune considération ne l'arrête dans ses entreprises quand l'espoir du succès est au bout. Les grands risques, il ne les redoute pas, car il a commencé tout seul sa fortune et la ruine n'est pour lui que le retour à une situation qu'il a déjà connue et dont il a déjà su sortir. Quant aux difficultés, il espère toujours les vaincre, il s'en fait même une sorte de jeu. Entre la pente abrupte et le chemin sinueux qui montent aux sommets de la fortune, il choisit la pente abrupte, parce qu'elle est plus courte. Des pieds et des mains, il s'accroche à toutes les aspérités, au grand risque de se rompre les os, si cette gymnastique lui permet d'arriver plus vite et plus tôt. D'un tel homme, il n'est pas suffisant de dire qu'il lutte pour la vie; il fait plus, il risque sa vie pour atteindre le but qu'il s'est assigné.

IV. — L'EST ET L'OUEST.

Par quels moyens arriver à l'indépendance? telle est la question que se pose tout Américain, dès l'âge de quinze ou seize ans; telle est celle que nous devons examiner tout d'abord. si nous voulons comprendre la vie américaine.

Ces moyens diffèrent suivant qu'on se place à l'Est ou à l'Ouest des États-Unis; ils diffèrent même profondément, parce que la situation économique de l'Est et celle de l'Ouest offrent de grands contrastes.

L'Est est le pays des manufactures, du commerce, le centre de la vie urbaine. L'Ouest est le pays des *ranches* de bestiaux, des fermes, et ses villes mêmes ne sont que des marchés agricoles.

Pour connaître les sources diverses où s'alimente la vie américaine, il faut donc distinguer entre l'Est et l'Ouest.

Si, au contraire, on veut examiner les formes qu'elle revêt, son unité éclate et on voit clairement que l'Est et l'Ouest ne présentent que deux états successifs d'une même société. Ils ne diffèrent que par la situation économique.

La meilleure preuve, c'est que l'Ouest recule toujours, tandis que l'Est avance, à mesure que cette situation se modifie. Au temps de M. de Tocqueville, l'Ohio passait pour un État de l'extrême Ouest; aujourd'hui, on le considère presque comme un État de l'Est. Et ce n'est pas là une pure expression géographique; la société y prend réellement l'allure et la physionomie de celle de l'Est.

Restait un point à décider : par où commencer cette description, par l'Est ou par l'Ouest?

L'Ouest m'a paru préférable pour plusieurs raisons : en premier lieu, c'est dans les contrées de l'Ouest que se manifestent avec le plus d'énergie les qualités et les défauts de ce peuple extraordinaire; c'est là qu'on peut le mieux prendre sur le fait les causes qui ont produit son développement rapide; c'est là qu'on voit agir les éléments qui ont fait l'Amérique ce qu'elle

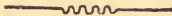
est; c'est là, par conséquent, que se trouve la clef de tout le système social.

La meilleure façon de mettre dans sa vraie lumière, dès le début, la vie américaine, c'était donc de décrire ce Far West où elle se montre aux prises avec toutes les difficultés d'une nature inculte, où elle profite aussi de toutes les ressources d'une nature encore vierge. En second lieu, ce tableau de l'Ouest américain nous permettra de comprendre, en même temps que les phénomènes du présent, quelque chose de l'histoire du passé. A l'heure actuelle, l'Est sert en quelque sorte de métropole à l'Ouest; c'est lui qui fournit les capitaux pour les grandes entreprises qui s'y fondent; c'est lui qui fournit aussi la plus notable partie du personnel dirigeant de ces entreprises. Le Yankee mène l'Ouest comme l'Angleterre mène l'Australie ou la Nouvelle-Zélande, comme elle menait jadis ses colonies américaines; ce qui se passe aujourd'hui dans l'Ouest avec le secours des Yankees, c'est donc un peu ce qui se passait jadis dans la Nouvelle-Angleterre avec le secours des Anglais.

Enfin l'Ouest nous expliquera aussi la fortune et les progrès actuels de l'Est. Si les manufactures de la Nouvelle-Angleterre et de la Pensylvanie ont pu se développer si merveilleusement, c'est parce que l'Ouest leur offrait une clientèle toujours croissante; si le mouvement des ports de l'Atlantique a pris de telles proportions, la viande et le blé de l'Ouest n'y sont pas étrangers.

Nous allons donc nous joindre aux hardis pionniers qui vont à la recherche de nouveaux territoires et voir les premiers commencements de la colonisation. Pour cela, il n'est pas nécessaire de remonter à des époques

éloignées, car presque tous les ans le Président de la République déclare ouverte aux colons quelque portion du territoire réservé aux Indiens. Alors, les tribus s'éloignent, emportant les quelques dollars qui leur sont donnés comme prix de la cession de leur Réserve, et une masse hétéroclite d'aventuriers et de cultivateurs se précipite sur ce sol vierge pour y bâtir des villes et y faire pousser du grain. C'est bien là la naissance même de la vie américaine; il n'est pas, en effet, un coin colonisé des États-Unis qui n'ait été à une époque récente le théâtre d'une opération semblable.



CHAPITRE PREMIER

Comment on ouvre un territoire.

La diversité des types. — II. Les colons qui colonisent. — III. Le droit du premier occupant. — IV. Le rôle des chemins de fer.

I. — LA DIVERSITÉ DES TYPES.

Parmi les territoires récemment ouverts à la colonisation, un de ceux qui ont le plus attiré l'attention publique est l'Oklahoma, petite contrée enclavée au milieu des Réserves indiennes, à cinquante milles environ de la frontière méridionale du Kansas. Curieux de voir par moi-même un pays bien authentiquement neuf, je m'étais promis de visiter celui-là, et le 23 avril 1890, un an et un jour après son ouverture, j'arrivais dans l'Oklahoma.

Le voyage n'offre d'ailleurs aucune difficulté matérielle : on prend son billet de chemin de fer pour Guthrie ou pour Oklahoma City, comme s'il s'agissait d'aller à Lyon ou à Bordeaux ; seulement, en regardant au travers des glaces du wagon, le spectacle qu'on a sous les yeux reporte la pensée vers Fenimore Cooper plutôt que vers les campagnes de la France.

Très peu de temps après avoir passé à Arkansas City, on atteint la limite de la Réserve des Cherokees, et toute trace de civilisation disparaît : la Prairie nue et légèrement ondulée n'est plus coupée d'aucune barrière, ni égayée d'aucune habitation. Parfois, on aperçoit quelque troupeau de bestiaux que des Peaux-Rouges à cheval font paître pour le compte d'un colon du Kansas, puis la solitude recommence. Aussi loin que l'œil fouille l'horizon, il ne découvre rien que l'éternelle Prairie, si souvent et si justement comparée à la mer sans bornes.

Cependant, tout le long de la voie, un sentier très foulé marque la route des émigrants; des cadavres de chevaux, de mulets et de bestiaux gisent çà et là, abandonnés par les colons dont ils traînaient les chariots; on dirait un chemin de caravane.

On entre sans s'en apercevoir dans l'Oklahoma. A la première station située sur la nouvelle colonie, on voit seulement un groupe de deux ou trois petites maisons élevées hâtivement aux environs de la gare; les plus élégantes sont en planches, d'autres consistent en cadres de bois sur lesquels on a tendu des pièces de toile, sortes de tentes carrées d'un aspect peu confortable : ce sont des magasins ou des auberges. Bientôt la campagne s'anime. Sur le bord d'un petit ruisseau, voici une maison de bois assez bien bâtie, soigneusement peinte, entourée d'un enclos fermé par des ronces artificielles et bien cultivé; un homme, le colon sans doute, se carre sur la porte pour voir passer le train. Il a l'air important d'un propriétaire campagnard et toute sa personne semble exprimer l'aisance et le contentement. A côté de lui, d'autres installations plus provisoires sont occupées par des

émigrants d'un autre genre. De misérables huttes en mottes de gazons (*sod-houses*) abritent la famille, le terrain occupé est simplement indiqué par quelques méchants piquets fichés en terre de loin en loin, et l'herbe de la prairie le recouvre encore. A la vue de ces contrastes qui se renouvellent à tout instant, on se dit que tous ces gens-là ne sont pas arrivés dans l'Oklahoma avec les mêmes projets : les uns veulent se fixer sur une terre avantageuse, s'installent aussi bien qu'ils le peuvent, mettent la main à la charrue et retournent courageusement le gazon, pour se créer un domaine de culture; les autres cherchent surtout à spéculer, s'assurent la propriété d'un lot en y résidant pendant le temps exigé, puis le vendent à quelque nouvel arrivant.

C'est du reste ce que m'expliquent mes compagnons de route, et, aussitôt débarqué à Guthrie, je vois leur explication se confirmer par la diversité des types que je rencontre. Le premier flot qui envahit un territoire nouvellement ouvert se compose des éléments les plus hétérogènes : je vais présenter à mes lecteurs quelques-unes des variétés qui s'y trouvent, afin qu'ils puissent en juger par eux-mêmes.

Tout d'abord, il y a celle des simples aventuriers, qui se précipitent au milieu de la cohue sans savoir au juste ce qu'ils vont y faire, mais soutenus par l'espoir d'un heureux hasard, d'un *bon coup* qui leur livrera la fortune : mon hôtelier de Guthrie appartenait à cette variété. C'était un des hommes les plus loquaces qu'on pût voir, et je n'eus pas la peine de lui demander son histoire pour en connaître tous les détails; son bavardage m'intéressait beaucoup d'ailleurs, parce qu'il avait vécu dans tous les pays du monde et cons-

tituait un curieux échantillon de bohème vagabond. Sa patrie d'origine était la Transylvanie; embarqué à je ne sais quel titre sur un bâtiment autrichien, il était venu en Australie, y avait fait la cuisine, était rentré en Europe, puis revenu dans le Pacifique, mais en Amérique cette fois; de la côte du Pacifique, il avait passé à celle de l'Atlantique, puis avait envahi l'Okla-homa dès le mois d'avril 1889. Entre temps, il s'était marié à une grosse Allemande, qui allait et venait dans l'hôtel d'un air empressé. Son admiration pour les institutions américaines me parut faible; il leur préférait infiniment les gouvernements de l'Europe et aurait volontiers échangé son lot de terrain et son hôtel de bois et de zinc contre un appartement à Paris ou à Vienne. Paris, qu'il connaissait par une courte visite, le séduisait tout particulièrement, et ce qui dans Paris l'attirait le plus, c'était le bal Mabille, dont il prononçait le nom d'une manière fort étrange, mais avec un souvenir reconnaissant; je pus constater d'ailleurs qu'il se tenait au courant de nos chefs-d'œuvre, car, un soir que je m'étais couché de bonne heure pour réparer les fatigues d'une journée bien remplie, je fus troublé dans mon sommeil par un piano discordant, tapé d'une main ferme, qui apportait à mes oreilles la mélodie connue à laquelle un de nos généraux a dû sa célébrité et donné son nom. J'avais bien envie de dormir, mais l'idée de trouver *En revenant de la Revue* au bout d'un voyage dans le Territoire indien me parut tellement drôle que je ne pensai pas à regretter ce contre-temps

Un autre type bien curieux, c'était un soi-disant architecte, né dans le Palatinat, grand chasseur, socialiste convaincu et surtout ennemi des Jésuites; il était

arrivé dans l'Oklahoma, me dit-il, avec 25 dollars dans sa poche, rêvait de construire Guthrie en pierres et en briques, prophétisait que les terrains y prendraient sous peu une valeur surprenante et, en attendant d'être millionnaire, empruntait des cigares à l'hôtelier. Ses histoires de chasse étaient merveilleuses : il avait guetté l'ours gris dans les Montagnes Rocheuses, tué des lynx, des buffaloes, des antilopes en quantité prodigieuse et gagné sa vie pendant plusieurs mois en vendant des cailles et des poules de Prairie. Il avait aussi nettoyé des locomotives à un dollar par jour, construit des ponts de chemin de fer pour la Compagnie du Missouri Pacific et fait des conférences contre le capitalisme.

A côté de la variété des aventuriers, il y a celle des spéculateurs, au premier rang desquels se placent les *land agents*. Le *land agent* est un individu pourvu de quelques capitaux, qui achète des lots de terrain à ceux qui s'en sont assuré la possession et les revend à d'autres colons venus plus tard ou peu satisfaits de la terre qu'ils ont prise. Dans une des rues de Guthrie j'aperçois un émigrant, dans son chariot recouvert d'une bâche en toile; le chariot est traîné par une bonne paire de chevaux, et une vache est attachée à l'arrière; ce sont là des signes d'aisance chez un émigrant, et ils n'ont pas échappé aux yeux perspicaces des *land agents* de Guthrie, car en voilà un qui s'approche et propose un marché, sans attendre que l'équipage se soit arrêté. Il ne faut pas laisser l'occasion s'échapper.

En effet, les lots à prendre sont encore nombreux. Tous les gens qui se sont précipités, au moment de l'ouverture du Territoire, pour s'emparer des 64 hec-

tares que la loi fédérale reconnaît au premier occupant, n'étaient pas des colons sérieux. Beaucoup voulaient simplement s'assurer un droit de propriété au moyen d'un séjour de six mois, puis céder ce droit contre espèces sonnantes. Le *land agent* leur facilite l'opération en achetant leur *claim*, mais il en a plusieurs sur les bras et cherche à s'en défaire le plus vite possible; c'est pour cela qu'il pratique dans les rues de Guthrie la course à l'émigrant.

L'existence du *land agent* nous révèle celle d'un spéculateur plus modeste, de l'individu qui prend un *claim* pour le revendre, non pour le cultiver. J'ai connu dans une petite ville de l'Ouest un groupe de Français qui s'en étaient allés vivre pendant six mois d'été sur les prairies du Kansas occidental, dans un pays absolument inhabité, pour y acquérir des terres. Au bout de ce temps-là, ils étaient rentrés chez eux avec l'espoir que de vrais colons viendraient s'établir dans le voisinage de leurs terres et leur donneraient ainsi une plus-value considérable. L'un d'eux avait réalisé assez rapidement un très modeste bénéfice; les autres attendaient la hausse les deux mains dans leurs poches, comme de vrais rentiers. Peut-être viendra-t-elle un jour, mais assurément le pays ne leur devra aucune reconnaissance. Ils n'ont pas augmenté sa richesse, ils se sont simplement mis en mesure de profiter de sa richesse éventuelle. Comme le *land agent*, ils comptent sur le colon.

Au fond, tout le monde met son espoir dans le colon, qui cultivera la terre, lui fera produire du blé ou du maïs, élèvera des bestiaux et transformera le pays. Cela est vrai dans l'Oklahoma comme dans toutes les contrées encore vierges des États-Unis. Les aventuriers

et les spéculateurs ne peuvent y vivre que si d'autres y travaillent. Eux, ne sont que des parasites. Ce ne sont pas eux qui ouvrent le territoire, c'est le colon.

C'est donc le colon qu'il faut voir. Mais lui aussi offre une série de types divers, suivant ses origines, suivant ses goûts et sa capacité. Tantôt il arrive en groupes compacts, tantôt il s'installe isolément; tantôt c'est un pauvre hère sans sou ni maille, tantôt un capitaliste important. Tous contribuent à la prospérité du pays, mais ils y contribuent d'une manière différente. Il faut donc les observer séparément.

II. — LES COLONS QUI COLONISENT.

Je n'ai pas rencontré dans l'Oklahoma d'émigrants venus en groupes constitués d'avance, mais il y a, dans quelques États de l'Ouest, des régions entièrement peuplées de familles de même nationalité et liées les unes aux autres par des attaches plus ou moins fortes. L'exemple le plus frappant que j'aie relevé est celui d'un essaim de Mennonites établis près de Hillsboro, dans le Kansas.

Ces Mennonites, se refusant par principe religieux au service militaire, ont dû quitter l'Allemagne, vers la fin du dix-huitième siècle, pour se réfugier en Russie. Là encore, un ukase récent les a soumis à la loi commune de la conscription, et c'est pour échapper à cette contrainte qu'ils sont venus au Kansas.

Après quatre-vingts ans de séjour en Russie et quatorze ans passés au Kansas, les Mennonites ne parlent ni le russe ni l'anglais, mais l'allemand, leur idiome d'origine; faute de connaître cette langue, je fus donc obligé de me procurer un interprète à Hillsboro pour

causer avec V..., le ministre de la religion ménonite, auquel on m'avait adressé. Flanqué de cet interprète, — un jeune épicier allemand, — et de quelques amis, j'arrivai donc un matin vers dix heures à la ferme de V... Pendant que nous attachions nos chevaux à un piquet, suivant l'usage ordinaire, V... vint nous serrer la main et s'enquérir du but de notre visite. C'était un homme d'une quarantaine d'années, un peu fort, à la figure bienveillante. Sa longue barbe, son bonnet de fourrures et son épaisse chevelure lui donnaient l'air d'un paysan russe; rien dans son costume n'annonçait du reste sa fonction de ministre, mais son aspect calme, digne et pacifique, tranchait fortement avec celui des Américains qui m'accompagnaient. Il me semblait avoir devant les yeux un de ces *Father Pilgrims* qui débarquèrent jadis à New-Plymouth, cherchant une terre déserte pour s'y établir à l'abri de la contagion corruptrice des sectes étrangères; évidemment cet homme n'était pas venu au Kansas pour se créer une situation, comme la plupart des émigrants qui s'y rendent, mais simplement pour y vivre selon sa foi religieuse, sans ambition et sans agitation.

La ferme sur laquelle nous le voyons installé n'a que 64 hectares, comme le *claim* accordé à l'émigrant, mais il l'a achetée à la Compagnie du chemin de fer de Santa-Fé, ainsi que les autres Ménonites arrivés avec lui. « Nous tenions à être tous ensemble, me dit-il, et il n'était pas facile de trouver sur les terres du Gouvernement un espace libre assez étendu pour que chacun de nous y prit ses 64 hectares; mais le chemin de fer possédait des terrains considérables et nous les a cédés dans les conditions les plus avan-

tageuses. » C'était en effet, pour le *Santa-Fé Railroad*, une vraie bonne fortune que cette installation en bloc de 4.000 agriculteurs dans le voisinage de sa ligne et on comprend qu'il leur fournit toutes les facilités possibles. Beaucoup n'avaient pas de quoi payer leur domaine, ayant réalisé tout ce qu'ils possédaient en Russie pour subvenir à leurs frais de voyage, mais ils offraient une sûreté spéciale à la Compagnie par suite de la curieuse organisation qui les rend tous solidaires les uns des autres. V... m'explique que toute *église* forme une sorte de société, dont chaque membre est responsable des dettes de tous les autres. En faisant crédit à une seule famille, le *Santa-Fé* voyait donc sa créance garantie par une dizaine d'autres. En plus, tous ces Ménonites, habitués à la culture dès leur enfance, étaient des colons sérieux, et non des aventuriers quelconques, heureux de mettre l'Atlantique entre eux et leurs créanciers.

Voilà des gens qui ont bien réellement peuplé et mis en valeur une contrée déserte, mais leur cas est rare, car on ne trouve pas tous les jours une population disposée à fuir en masse la patrie qu'elle habite, pour s'installer dans les solitudes du Far West. Ce n'est pas un fait sans précédent en Amérique. Les Puritains de la Nouvelle-Angleterre au dix-septième siècle, les Mormons au dix-neuvième, ont fondé dans un esprit semblable des groupes importants, mais le fait ordinaire et dominant consiste dans l'émigration individuelle. Dans l'Oklahoma je n'en ai pas rencontré d'autre.

En général, ce sont des Américains, des Allemands du Nord ou des Scandinaves qui s'en vont ainsi s'établir isolément sur 64 hectares de Prairie. Les Améri-

cains envahissent de préférence les territoires absolument neufs; ce sont eux qui se sont jetés sur l'Oklahoma comme sur une proie, tandis que des millions d'hectares restent vacants dans des États créés depuis plusieurs années. Dans les environs de Guthrie, je vois un Californien et sa femme, qui ont franchi les Montagnes Rocheuses pour chercher fortune ici; sur le bord du petit jardin qu'ils ont labouré, devant la porte de leur cabane, une treille de muscat de Californie est déjà plantée; plus loin, c'est une vieille femme de l'Ohio venue dans son chariot avec son mari et quelques enfants encore jeunes; elle a franchi cette énorme distance pour essayer sa chance (*to try her luck*), et ne paraît pas se considérer comme une héroïne; son voyage a duré trois mois, c'est-à-dire que, pendant trois mois, elle a roulé dans son mauvais wagon, secouée à tous les cahots d'une route de Prairie semée d'ornières, s'arrêtant le soir pour préparer un mauvais repas, et supportant les fatigues et les dangers d'une pareille entreprise pour trouver au bout de l'épreuve 64 hectares de Prairie nue et la *sod house* que son mari a construite.

Ce qu'il est intéressant de noter, c'est que cette femme ne semble pas réduite à la misère. A côté de sa hutte de mottes de gazon, je vois son chariot en bon état, deux chevaux, une vache. A l'intérieur, un lit assez primitif, il est vrai, est recouvert de draps parfaitement propres. Elle aurait pu vivre sans tenter ce pénible voyage, mais elle a préféré le risquer dans l'espoir de profiter des avantages de l'Oklahoma, pour devenir propriétaire d'un domaine indépendant. Ce n'est pas une nécessité pressante qui paraît l'avoir chassée de l'Ohio, mais le désir de s'élever.

Les pays neufs ne sont pas d'ailleurs uniquement peuplés d'émigrants pauvres ; l'esprit d'entreprise qui anime tous les Américains les pousse vers les territoires nouvellement ouverts, et c'est même sous la pression exercée par des hommes riches et puissants que ces territoires sont successivement enlevés aux Réserves indiennes.

C'est en particulier ce qui a eu lieu pour l'Okla-homa : le gouvernement fédéral n'avait aucune envie d'acheter aux tribus qui l'occupaient cette petite enclave, éloignée de tout État constitué ; il a dû s'y résigner cependant, par suite de l'extraordinaire persévérance que quelques citoyens du Kansas ont apportée dans cette affaire. Celui qui a le plus contribué au résultat désiré était un certain capitaine Couch, que l'on enterrait précisément pendant mon séjour à Guthrie, et dont l'histoire faisait l'objet de toutes les conversations. Je la rapporte ici parce qu'elle dépeint d'une manière très exacte le type du colon éminent, de l'homme qui ouvre un Territoire.

Le capitaine Couch n'était pas, comme son titre pourrait le faire croire, un officier de l'armée américaine ; on l'appelait « capitaine », soit qu'il eût acquis ce grade dans quelque milice locale, soit par simple courtoisie, parce qu'il commandait en fait à un certain nombre d'hommes rangés volontairement sous son autorité.

Il est difficile, d'ailleurs, de dire à quelle profession il appartenait. Comme beaucoup d'Américains, comme la plupart des gens de l'Ouest, il avait exercé successivement plusieurs métiers, suivant que les circonstances l'y poussaient.

Ainsi, nous le trouvons à vingt et un ans, en 1871,

marié et installé comme *farmer* sur les terres d'Osage City, dans le Kansas. Il y était venu l'année d'avant, après avoir quitté ses parents, établis dans le comté de Johnson et originaires de la Caroline du Nord. En 1876, l'idée lui vint d'aller plus à l'Ouest, et il débarqua avec sa famille à Wichita, petite ville alors naissante, aujourd'hui pleine de vie. Là, il entreprit un commerce de bestiaux qui lui donna rapidement de gros bénéfices. Encouragé par ce succès, il monta une épicerie et un magasin de quincaillerie; mais, loin de se laisser absorber par sa mélasse et ses chaudrons, il trouvait moyen en même temps de se créer dans le voisinage une propriété rurale de 560 hectares.

Cette prospérité déclina tout à coup en 1881, à la suite d'affaires dans lesquelles Couch fut victime de son obligeance vis-à-vis de ses amis. Forcé de liquider, il fit face à toutes ses obligations, retourna sur sa ferme primitive et se remit bientôt à gagner de l'argent en vendant des chevaux du Texas.

Mais il s'était lié, pendant son séjour à Wichita, avec le capitaine Payne, et lui avait même fourni, à différentes reprises, un secours financier pour l'organisation d'une colonie dans l'Oklahoma. En 1883, il fit plus et prit part en personne à la tentative d'établissement dirigée par Payne. La petite troupe qu'ils avaient réunie comptait six cents hommes, Payne exerçait le commandement et Couch avait la charge des voitures au nombre de cent dix-neuf; on le voit, il s'agissait d'une véritable expédition. Déjà, la jeune colonie avait choisi un emplacement sur la branche septentrionale de la Rivière Canadienne, quand le capitaine Carroll, du neuvième escadron de cavalerie, — un véritable officier, celui-là, — coupa court à ses

destinées en reconduisant toute la troupe à la frontière du Kansas, avec injonction de ne plus la franchir désormais.

Il faut dire que le gouvernement fédéral emploie souvent son armée à défendre les Indiens contre les envahissements des Américains. Il fait respecter les règlements qui interdisent le séjour des Réserves indiennes à tout autre qu'aux indigènes, et nous allons voir que ce n'est pas toujours sans peine.

L'expédition dont nous venons de parler avait eu lieu au mois de février; en août, Payne et Couch en organisèrent une nouvelle à Arkansas City, la ville la plus proche de la frontière; cette fois, Couch entra dans le Territoire indien avec deux cents hommes, tandis que Payne restait au Kansas, pour susciter un mouvement d'opinion en faveur de son entreprise. Il soutenait partout cette thèse, que la colonisation *de fait* entraînerait nécessairement la colonisation *de droit* et qu'en s'installant dans l'Oklahoma, on forcerait bien les pouvoirs publics à l'ouvrir; bientôt cependant la cavalerie des États-Unis ramenait à la frontière Couch et ses deux cents hommes; c'était à recommencer.

Cette fois, Couch essaya d'un nouveau plan. Prenant avec lui trente cavaliers d'élite, il entra hardiment dans l'Oklahoma et, pendant un mois, échappa aux poursuites de la troupe; à la fin cependant on s'empara de lui et de ses compagnons, et, après les avoir enfermés quelques jours au fort Reno, on les conduisit au Texas où on les relâcha.

L'année suivante, au printemps de 1884, six cents colons envahissaient l'Oklahoma, mais ils furent rapidement dispersés; en mai, deux cents autres entraient

à leur tour et s'établissaient sur la rivière Cimarron, à six milles environ au-dessous de Guthrie; ceux-là encore furent conduits au fort Reno, mais on livra à la justice Couch et quatre autres des principaux meneurs. La cour les acquitta d'ailleurs et, pendant que l'affaire se jugeait, Payne, suivi d'un grand nombre de colons, franchit la ligne, fut conduit au fort Smith, dans l'Arkansas, puis relâché.

En novembre de la même année, on avait décidé une nouvelle tentative, quand Payne vint à mourir. Couch lui rendit les derniers devoirs et, aussitôt après, se mit de nouveau en marche pour l'Oklahoma. Cette fois, il s'établit sur l'emplacement actuel de Stillwater et, encouragé par l'acquiescement dont il avait été l'objet, résolut de prendre en face de la force armée une attitude nouvelle. En effet, lorsque le lieutenant Day, du neuvième escadron de cavalerie, vint lui ordonner de se rendre, il lui répondit par un simple refus, disant qu'il ne désobéissait à aucune loi, puisqu'il ne s'était pas trouvé de tribunal pour le condamner, et qu'en conséquence il résisterait à la violence par la violence. Devant ces paroles énergiques et les intentions belliqueuses de la bande qui accompagnait Couch, le lieutenant, qui ne se sentait pas en force, alla demander du renfort; mais l'armée des États-Unis ne comptait alors en tout que vingt-cinq mille hommes; par suite, les garnisons étaient faibles, et il s'écoula un mois avant que le capitaine Hatch eût réuni et conduit à Stillwater les huit compagnies qu'il opposa à Couch. Même en face de ces forces supérieures, Couch refusa de capituler et se déclara prêt à engager la lutte; mais le capitaine Hatch, voulant éviter l'effusion du sang, coupa les vivres aux colons,

et au bout de quelque temps la famine les obligea à regagner Arkansas City.

L'affaire de Stillwater causa dans tout le pays une émotion considérable. Couch fut de nouveau traduit devant la cour de justice et acquitté par elle; les réclamations des colons arrivèrent devant le Congrès et, en fin de compte, le Président des États-Unis fut autorisé par une loi à engager des négociations avec les Indiens Séminoles, Creeks et Cherokees pour la cession de l'Oklahoma.

C'était un triomphe et Couch le crut définitif; mais il avait encore bien des obstacles à surmonter pour arriver à ses fins. En effet, le Président Cleveland ne paraissait nullement disposé à profiter de l'autorisation du Congrès pour traiter avec les indigènes, et les colons, qui attendaient impatiemment à Arkansas City la déclaration d'ouverture, commençaient à perdre tout espoir.

Couch entreprit alors une campagne d'un nouveau genre. Sa hardiesse personnelle avait obtenu tout ce qu'elle pouvait obtenir; il se sentait fort de la sympathie générale; il s'agissait maintenant d'aboutir à une solution régulière en pesant sur les pouvoirs publics. Quittant donc le Kansas, il partit pour Washington, se fit présenter au Président, au secrétaire de l'Intérieur, et acquit la conviction de leur mauvais vouloir. Dès lors, il fallait obtenir du Congrès un nouvel acte législatif pour triompher de ce mauvais vouloir; pendant quatre ans, Couch s'attela à cette besogne avec la même persévérance qu'il avait mise d'abord à envahir le Territoire indien, et c'est seulement en 1889 qu'il obtint l'adoption d'un bill pour la formation de l'Oklahoma.

Cette facilité à user successivement de tous les moyens nécessaires pour atteindre un but, quelque différents qu'ils soient, constitue un trait important des habitudes américaines. L'Américain typique est un être complexe, susceptible de vivre soit dans l'isolement d'un *settlement* perdu au milieu de la Prairie, soit dans un hôtel contenant un millier de chambres, au centre d'une grande ville; nous nous rendrons mieux compte de cette singulière faculté quand nous aurons vu combien l'Américain vit isolé, même au milieu de la foule; notons seulement au passage que Couch possédait à un suprême degré cette complexité, cette souplesse d'habitudes. C'est, en effet, chose bien différente de courir à cheval dans les plaines de l'Oklahoma, avec la force armée à ses trousses, de camper à la belle étoile et de maintenir l'ordre dans une troupe d'aventuriers, ou bien de faire antichambre à la porte des ministres, d'acheter le député influent, en un mot de conduire une intrigue politique.

Aussitôt le bill passé, Couch quitta Washington et, pour avoir une occasion d'entrer dans l'Oklahoma avant l'ouverture officielle, il se fit concéder par la Compagnie du chemin de fer de Santa-Fé la pose d'une certaine étendue de rails aux environs d'Oklahoma City. De cette manière, il était assuré de pouvoir choisir un emplacement avantageux pour s'établir au moment où le Territoire serait déclaré ouvert, et la Compagnie se faisait complice de cette petite fraude en retour du grand service que Couch lui rendait. Jusqu'alors, en effet, elle n'avait traversé que des Réserves indiennes sur une très grande largeur, entre le Kansas et le Texas. La fondation d'une colonie dans l'Oklahoma fournissait à son trafic un nouvel

élément et pouvait devenir pour elle une grosse source de profits.

Grâce à la raison particulière qu'il pouvait mettre en avant pour justifier sa présence dans l'Oklahoma, le capitaine Couch attendit donc patiemment le jour de l'ouverture, à proximité des terres qu'il avait choisies d'avance, et, le 22 avril 1889, à midi, il quittait en courant la voie de chemin de fer dont il dirigeait les travaux pour prendre matériellement possession d'un lot de terrain très bien situé.

Personne ne pouvait lui disputer le titre de premier occupant; mais un certain Adams, prétendant que ce titre était vicié par la fraude dont Couch s'était rendu coupable, vint planter sa tente sur le même lot et en réclama la jouissance exclusive. Ce fut l'origine d'une longue querelle qui devait avoir pour Couch une issue fatale; un jour qu'il était occupé à clore son terrain, Adams déchargea sur lui les six coups de son revolver et lui fit plusieurs blessures, à la suite desquelles il succomba.

En me racontant cette curieuse histoire, les colons de l'Oklahoma témoignaient d'une vive admiration pour ce caractère audacieux et calme tout à la fois, pour cette extraordinaire persévérance qui avait eu raison de tous les obstacles. Esprit inquiet et agité à la surface, Couch représentait bien ce qu'on appelle là-bas un *frontierman*, un homme des frontières, un pionnier, un fondateur en somme; c'était le type de ces Américains qui mènent à la recherche des terres nouvelles les plus hardis d'entre les colons. Des gens comme le ménage californien ou la vieille femme de l'Ohio que nous avons rencontrés ne détermineraient pas à eux seuls l'ouverture d'un Territoire.

III. — LE DROIT DU PREMIER OCCUPANT.

La fin tragique du capitaine Couch nous amène à parler d'une difficulté spéciale que rencontrent sur leur chemin tous ceux qui envahissent un Territoire nouveau. Je veux parler des contestations fréquentes qui naissent au sujet de la propriété des terres.

A Guthrie, elles ont causé peu de rixes sanglantes, à peine deux ou trois morts d'homme, me dit un citoyen de la ville avec une satisfaction marquée, mais elles se manifestent de mille autres manières. Dans la rue, je lis l'affiche suivante :

« UNE CRISE »

« Voilà le moment d'agir contre les *Lot Jumpers* (mot à mot : contre les gens qui ont sauté sur les lots de terrain), contre ceux qui provoquent le désordre et causent notre ruine. Que tout citoyen confiant dans les droits de la propriété, ami de la loi et de l'ordre, vienne à l'Hôtel de Ville de Guthrie, à sept heures et demie, ce soir, pour organiser la protection de la propriété honnête. »

Un monsieur, que j'avais rencontré le matin et qui me voit copier cette affiche sur mon carnet de voyage, vient me supplier de ne pas envoyer ce document à Paris. « Ne croyez pas, ajoute-t-il, que nous ayons ici, comme chez vous, des communistes ennemis de la propriété; il ne s'agit dans tout cela que de contestations entre les colons de bonne foi, qui sont venus dans l'Oklahoma au jour et à l'heure fixés par le Pré-

sident de la République, et les individus qui, s'étant introduits par fraude avant cette époque, ont pu s'emparer par avance de certaines terres bien situées. Ce sont ceux que nous appelons généralement les *sooners* ou gens arrivés trop tôt; l'affiche les qualifie de *Lot Jumpers*, c'est toujours la même idée. »

Cette question des *sooners* agite vivement la population depuis l'ouverture de l'Oklahoma. Au début, les *sooners*, parmi lesquels se trouvaient naturellement beaucoup des compagnons de Payne et de Couch, se croyaient sûrs d'avoir gain de cause et faisaient constater au plus vite leur prise de possession; mais les protestations arrivèrent en foule, et aujourd'hui c'est en faveur des colons de bonne foi que se tranchent les différends. On me raconte un fait curieux qui marque bien ce revirement : parmi les reporters qui s'étaient rendus dans l'Oklahoma en avril 1889, l'un d'eux avait eu l'idée de relever les noms d'un assez grand nombre de *sooners* installés sur des lots de ville, à Guthrie. Ceux-ci, confiants dans leur titre de premiers occupants, étaient enchantés de lui donner la publicité d'un journal et s'empressaient autour du reporter. Pourtant leurs noms ne furent pas publiés de suite, mais, quand les droits des *sooners* commencèrent à être menacés d'une façon sérieuse, le malin journaliste fit comprendre à ses clients que leur sort était entre ses mains et vendit son silence pour trente mille dollars.

Quiconque est convaincu d'avoir mérité l'épithète de *sooner* peut donc se voir dépossédé, mais il y a là une question de fait difficile à prouver; de là les nombreux litiges qui se produisent.

Un fonctionnaire du gouvernement fédéral, le *Lana*

Office Receiver, est chargé de recevoir les plaintes et les déclarations des colons à ce sujet; j'ai une lettre de recommandation pour lui et je me rends le matin à son bureau.

Ce bâtiment officiel est une maison en planches à un seul étage; on entre sous une vérandah et on se trouve dans une pièce assez petite, au fond de laquelle un coffre-fort occupe la place d'honneur; un poêle et quelques chaises complètent l'ameublement, avec deux ou trois tables ornées des pieds de plusieurs *gentlemen*, qui causent et fument dans la position chère à tous les Américains. A une de ces tables se tient le *Land Office Receiver*, un grand jeune homme blond qui, la pipe aux dents, écoute les dépositions des personnes présentes, leur répond en quelques mots, reçoit leur serment, donne des signatures, le tout sans aucune solennité. Je m'avance au milieu des autres et je remets ma lettre au *receiver*. Il la lit, cause un instant avec moi et me fait asseoir en face de lui, pendant qu'il continue à examiner les affaires qui lui sont présentées.

Tous les individus que je vois défiler ainsi devant moi, une heure durant, viennent réclamer la libre possession de leur *claim*; tantôt ce sont les colons eux-mêmes qui comparaissent, tantôt un agent d'affaires délégué par eux. Les uns gardent leur chapeau sur la tête pour parler au *receiver*, les autres mettent les mains dans leurs poches; il est vrai qu'il ne s'agit encore que de formalités préparatoires.

Je demande au *receiver* si beaucoup de ces contestations ne naissent pas au sujet des lots de ville, plus enviés et plus disputés en général que les terres de culture. « Non, me dit-il, nous ne nous occupons en ce moment-ci que des *claims* de 160 acres (64 hectares),

des établissements purement ruraux. Quand nous en arriverons aux lots de ville, ce sera bien autre chose ; mais pour l'instant la propriété n'en est pas fixée. — Mais alors, comment se fait-il qu'on bâtit sur un lot sans être sûr de le posséder ? J'ai vu trois maisons en pierre dans la ville et on en construit deux autres en ce moment ; ces maisons-là ne se transportent pas ! — Non sans doute, mais les personnes qui élèvent sur leur lot une construction en pierre sont absolument certaines de voir leur droit de propriété reconnu. Au fond, nous cherchons surtout à savoir si nous avons affaire à des colons sérieux ou à des amateurs. Tout individu qui vient ici avec l'intention arrêtée d'y créer un établissement a droit à nos sympathies, et la meilleure preuve qu'il puisse nous donner de cette intention, ce sont les améliorations (*improvements*) qu'il fait subir à son lot. Aussi les prenons-nous toujours en considération. »

En parcourant la ville, je remarque une banque d'un aspect cossu, dont la tourelle aiguë tranche sur les lignes simples de l'architecture ordinaire de Guthrie, un grand bâtiment d'affaires (*business building*) à la construction duquel préside l'architecte socialiste, puis une église catholique en bois, assez vaste et très soignée. Les propriétaires de ces immeubles sont aussi assurés de les conserver que s'ils en détenaient les titres en règle. J'entre dans l'église et je trouve une sœur bénédictine faisant la classe à plusieurs enfants, dont un certain nombre sont protestants. Elle est d'origine belge et me raconte que les Bénédictins ont dans le Territoire indien des missions déjà anciennes. C'est ce qui leur a donné l'idée de venir dans l'Oklahoma. Voilà encore une autre variété de colons.

Un Père bénédictin que je rencontre là me dit qu'il a acheté le terrain de son église et de la petite maison de bois qu'il habite à côté. « Vous voyez, ajoute-t-il, que nous considérons bien la propriété comme établie en fait, puisqu'elle fait l'objet de transactions. »

En somme, l'incertitude que comporte le droit de premier occupant a un correctif. En cas de contestation, on attribue la propriété d'un lot à celui qui, en ayant pris possession, s'y installe sérieusement et y travaille le plus; tout le monde ne peut pas bâtir des banques ou des églises, mais on élève une petite maison de bois, on se clôt avec des barrières solides, et je vois de braves gens créer devant leur porte un potager rudimentaire, tandis que d'autres, plus soucieux de l'élégance, dessinent de petits parterres de fleurs en les entourant de boîtes de conserves défoncées.

Voilà le colon installé isolément sur un Territoire nouveau; nous avons assisté à son arrivée, mais beaucoup de mes lecteurs se demandent sans doute comment il va pouvoir exploiter et mettre en valeur la terre qu'il s'est appropriée. Pour cela il lui faut le secours du chemin de fer.

Nous avons vu tout à l'heure quelle complicité tacite s'était établie, pour l'ouverture de l'Oklahoma, entre Couch et la Compagnie de Santa-Fé. Pareille complicité règne partout, car si le chemin de fer a besoin des colons, les colons ont encore plus besoin du chemin de fer; sans lui, il leur est impossible d'écouler leurs produits et de se procurer une foule d'objets qu'ils jugent indispensables. Il faut bien se dire, en effet, que l'Américain n'est pas un paysan vivant exclusivement et directement de son domaine. Il mange des conserves de viande fabriquées à Chicago, boit du thé de Chine

et du café des Antilles, porte des vêtements confectionnés en Europe ou dans les centres manufacturiers de la Nouvelle-Angleterre, chique du tabac de la Virginie et lit des journaux de partout. Tout cela, il se le procure avec des dollars et il se procure des dollars en expédiant au loin les produits de la terre, dont personne n'a besoin dans le voisinage où ils abondent. Le chemin de fer forme le trait d'union nécessaire à la vie des uns et des autres et c'est par sa construction que débute toujours la mise en valeur d'un Territoire. Dans l'Oklahoma, il se trouvait déjà établi, par le fait d'une situation particulière; voyons comment on s'y prend pour le créer là où il n'existe pas.

IV. — LE ROLE DES CHEMINS DE FER.

Quand nous voulons un chemin de fer en France, nous intriguons auprès des députés, des sénateurs et des ministres pour contraindre une compagnie à le construire. C'est ainsi que nos sous-préfectures les plus minuscules sont arrivées à être desservies par des lignes très onéreuses pour ceux qui les ont faites. En retour de ces charges qu'il leur impose, l'État donne aux grandes compagnies une garantie d'intérêts qui sort de la poche des contribuables, de sorte qu'en fin de compte, beaucoup de chemins de fer sont un luxe que le Français s'offre, plutôt qu'une *affaire* dans le sens ordinaire du mot.

Aux États-Unis, les choses ne se passent pas de la même manière; une entreprise qui *ne paie pas*, c'est-à-dire qui ne donne pas de bénéfices, est aussitôt abandonnée, et elle s'écroule d'autant plus vite qu'aucun étai artificiel n'est là pour la soutenir; chacun

travaille pour soi et le Gouvernement laisse aux particuliers le soin de faire des chemins de fer là où cela leur est avantageux, sans leur concéder aucun monopole et sans leur garantir aucun bénéfice.

Pour décider un tracé, on se demande donc simplement ceci : y a-t-il de l'argent à gagner avec ce tracé? Quand on est en face d'un pays inhabité, on tâche de se rendre compte des ressources naturelles qu'il offre et, si l'examen est satisfaisant, on construit.

Mais, me direz-vous, comment trouve-t-on de l'argent pour entreprendre un travail à la fois aussi coûteux et aussi risqué? Car enfin, si on se trompe sur les avantages de la région que l'on veut percer, si les colons n'y viennent pas, c'est la ruine complète?

Sans doute, mais aux États-Unis les personnes qui construisent un chemin de fer sont en général assez riches pour faire l'affaire à trois ou quatre, de sorte que, si elles sont convaincues des avantages de l'entreprise et décidées à en courir les risques, cela suffit complètement.

En second lieu, les voies sont établies d'une manière aussi simple et aussi économique que possible. Dans l'Est, des compagnies riches et anciennes, traversant un pays très peuplé, commencent à introduire sur leurs lignes le luxe de travaux d'art auquel nous sommes habitués en France; c'est le cas, par exemple, pour le *Pensylvania Railroad*; mais, si on peut ainsi appliquer des bénéfices acquis à l'amélioration d'une voie ferrée, on ne compromet jamais d'avance des bénéfices éventuels en immobilisant de suite un capital important dans les frais de construction.

Ces deux points sont de la plus haute importance

pour qui veut comprendre l'organisation des chemins de fer américains : ceux-ci ont, beaucoup plus que les nôtres, le caractère d'une entreprise privée (1) et, par suite, ils doivent se suffire à eux-mêmes, il faut qu'ils paient.

Pour cela, il est nécessaire de transformer les solitudes qu'ils traversent en terres habitées et exploitées. Les créateurs d'un chemin de fer dans l'Ouest n'ont donc accompli qu'une partie de leur tâche quand ils en ont mené à bien la construction.

Presque toujours, l'État, possesseur de terres vagues, concède gratuitement aux compagnies qui se fondent une certaine quantité de terrain sur le bord de leurs lignes. Le sol est entièrement divisé en sections d'un mille carré (256 hectares) et on donne aux compagnies une section sur deux, à prendre par exemple au nord de telle ligne, entre tel et tel point. De la sorte, elles sont intéressées sur un long espace à l'oc-

(1) Ce caractère d'entreprise privée et libre, dont on n'aperçoit guère que les avantages au début de la colonisation, n'est pas sans inconvénients lorsque les compagnies arrivent à constituer des puissances indépendantes dans un pays riche et peuplé. Maîtresses de leurs tarifs, ne se faisant même pas faute de les appliquer d'une manière fantaisiste, elles apportent souvent un trouble profond dans les transactions par les faveurs intéressées (*discriminations*) qu'elles accordent à certaines entreprises aux dépens de certaines autres. C'est ainsi, notamment, que le puissant *Pensylvania Railroad* a contribué dans une mesure très appréciable à la constitution du monopole de fait du pétrole aux États-Unis. La compagnie du *Standard Oil* a reçu de lui des avantages scandaleux, au mépris des obligations que la *common law* impose au *common carrier*, c'est-à-dire à l'entrepreneur de transports publics. Mais le caractère d'affaire privée avait absorbé celui de service public et les efforts de l'État pour rappeler la compagnie à ses devoirs furent vains. Aujourd'hui encore, malgré l'*Interstate Commerce Commission*, les *discriminations* sont fréquentes aux États-Unis. Nous aurons, d'ailleurs, à revenir sur cette importante question.





cupation prompte des terres et peuvent la favoriser par les moyens qu'elles jugent convenables. C'est un encouragement que leur donnent les pouvoirs publics en retour de l'œuvre de bien public qu'elles entreprennent, mais cet encouragement n'a d'efficacité qu'autant que les compagnies sont sérieusement organisées et savent attirer des colons sur ces sections sans valeur par elles-mêmes.

Aussi, dans l'Ouest, tout chemin de fer bien mené fait-il en faveur de la contrée qu'il traverse une réclame des mieux senties. En voici un exemple emprunté au *Great Northern*; je traduis littéralement :



Installations à proximité des chemins de fer et des marchés.

Bonnes occasions pour élever des chevaux, du bétail, des moutons et des porcs; pour cultiver les céréales et les racines; pour extraire les métaux précieux, et pour vivre dans la partie la plus saine du continent.

Le Montana est un grand État, plus grand que tous ceux de la Nouvelle-Angleterre, et moitié plus grand que le grand État de Minnesota. Le diagramme suivant des étendues comparatives donnera au lecteur, mieux que de simples paroles, l'idée de l'immensité de cette nouvelle et grandissante république.

Superficie. — Montana 
 Minnesota 
 Ohio 
 Massachussets. . . 

Population. — Pour la population, le contraste est tout au rebours : le Montana a 160,000 habitants; l'Ohio en a 4,000,000.

Montana . . . 
 Ohio . . . 

Cela met bien en évidence qu'il y a place au Montana pour plus de gens, pour des millions de gens.

La *Grande Réserve*, récemment ouverte à la colonisation, est aussi vaste que l'État de l'Ohio lui-même et renferme 18 millions d'acres (7.200.000 hectares) à choisir pour y établir des *homes* indépendants, sous la bienveillante législation fédérale des terres. Le *Great Northern Railway* n'en possède aucune dans cette région. Le seul bénéfice qu'il puisse retirer du peuplement de la contrée, c'est le transport des voyageurs et des marchandises, telles que métaux, charbon de terre, laine, grains, bétail, chevaux et moutons.

Bétail, chevaux et moutons. — Avec ses 160.000 habitants, le Montana est une des plus riches contrées du globe. Il a tout ce qui fait de l'argent (*sic*). Pour montrer comment les cultivateurs et les éleveurs acquièrent la richesse, disons que le gouverneur estime à 5 millions de têtes le nombre total des chevaux, des bêtes à cornes et des moutons. Cela fait en moyenne un troupeau de 32 têtes pour chaque habitant de l'État, homme, femme ou enfant. Les 4 millions de citoyens de l'Ohio n'en possèdent guère plus à eux tous.

Suit une description dans le même style des ressources minières, agricoles, maraichères, fruitières, etc., puis un article sur le climat et la salubrité, dans lequel il est démontré que la seule profession peu lucrative au Montana est celle de médecin; enfin un paragraphe lyrique sur la *Crème de la terre*, sorte de terre promise située dans les vallées du Haut-Missouri et de la Rivière-de-Lait. Après cela, il n'y a plus qu'à dire un mot des principales villes et à donner son adresse, ce que le prospectus n'a garde d'oublier.

Ces réclames constituent aux États-Unis une branche importante de la littérature et on les trouve partout, en wagon, à l'hôtel, dans les journaux; j'en ai cité une au hasard, mais toutes les lignes traversant des con-

trées nouvelles en font de semblables. J'ai sous les yeux l'indicateur de la Compagnie *Chicago, Milwaukee and St-Paul*. Il se compose d'une grande feuille de 1^m,05 sur 0^m,40; tout un côté est consacré à une carte des États-Unis; l'autre est partagé en deux parties à peu près égales, la première, où se trouvent les heures des trains, la seconde remplie des louanges les plus américaines à l'adresse des seize États ou Territoires que rencontre sur son passage le *Chicago, Milwaukee and St-Paul Railway*; je laisse à penser les frais d'imagination qu'il a fallu faire pour varier les épithètes laudatives, sans nuire au caractère superlatif de chacune d'elles.

On ne peut reprocher d'ailleurs à ces renseignements que l'exagération de leur bienveillance; au fond, ils sont vrais et d'une portée pratique. C'est l'intérêt du colon et par conséquent du chemin de fer de savoir qu'à tel endroit le sol est argileux, à tel autre calcaire; qu'il est couvert de forêts ou de pâturages, etc. Tout cela est indiqué avec précision.

Mais la réclame par prospectus, quelque habilement qu'elle soit faite, ne persuade pas tout le monde; il faut, pour attirer les colons, des preuves plus sérieuses, et les créateurs d'un chemin de fer les leur donnent ordinairement en faisant exploiter eux-mêmes une partie des terres dont il vantent les avantages sur le papier.

Rien ne montre mieux l'union étroite qui existe entre la construction d'un chemin de fer et l'exploitation du territoire qu'il traverse que cette obligation où se trouvent les capitalistes, après avoir établi une ligne, de se transformer en agriculteurs, en éleveurs, en mineurs, pour donner l'exemple aux autres et faire prospérer la contrée qu'ils ont ouverte. M. J.J. Hill,

président du *Great Northern Railroad*, possède aux environs de Saint-Paul en Minnesota une ferme qui lui coûte, m'avoue-t-il, plus qu'elle ne lui rapporte, mais sur laquelle il se livre à toutes sortes d'essais, de manière à pouvoir guider utilement les efforts des fermiers établis le long de ses lignes. Une fois instruit par son expérience personnelle des meilleures races d'animaux, des meilleures semences, des meilleurs procédés à employer, il se préoccupe de faire connaître les résultats acquis et met à la disposition des agriculteurs dans des conditions avantageuses, tantôt trois ou quatre cents truies mères, tantôt des taureaux, tantôt des semences, le tout sélectionné, souvent importé d'Europe à grands frais, toujours adapté au climat et au sol. A sa table, aux jours des plus grandes réceptions, figurent toujours quelques produits de sa ferme; Il n'est pas indifférent à un compliment sur la qualité de son beurre et part de là pour raconter les progrès accomplis depuis quelques années dans l'industrie laitière du Nord-Ouest. « Voyez-vous, me disait-il un jour à dîner, je me considère comme en communauté d'intérêts (*partnership*) avec les pays que traverse le *Great Northern*. »

Cette accumulation d'occupations diverses rentre d'ailleurs, nous l'avons vu, dans le caractère américain et il ne faut jamais s'étonner d'entendre un banquier assis derrière sa grille, ou un épicier à son comptoir, disserter en connaissance de cause sur les avantages du bétail *Shorthorn* comparés à ceux du *Hereford*, sur la qualité des blés ou sur la meilleure manière d'engraisser les porcs; ce banquier ou cet épicier ont été ou sont encore des agriculteurs, et demain, peut-être, c'est à leur ferme que vous irez les voir.

En somme, quelle que soit la nature du terrain, la construction du chemin de fer constitue l'opération préliminaire de la mise en valeur d'une région, mais, suivant la nature du terrain, cette construction détermine dans le pays la création de grands *ranches* de bétail ou de chevaux, de fermes, ou d'exploitations minières.

Nous allons assister à cette création.



CHAPITRE II

L'exploitation par le bétail.

Les ranches.

- I. Un grand ranche d'engraissement. — II. Divers types de ranches.

I. — UN GRAND RANCHE D'ENGRAISSMENT.

On qualifie souvent de *ranch*, dans l'Ouest, de très modestes établissements agricoles. Le possesseur d'un petit domaine du Kansas vous dit fort bien en vous invitant à aller chez lui : « Venez donc visiter mon *ranch*, » mais, d'une manière générale, cette expression est réservée aux terres étendues consacrées à l'élevage ou à l'engraissement des animaux.

Je vais conduire mes lecteurs dans une de ces grandes installations, celle de la *Standard Cattle Co*, qui élève 35.000 têtes de bétail dans le Wyoming et en engraisse environ 6.000 par an dans le Nebraska.

Le *ranch* d'engraissement de la *Standard Cattle Co* est situé à peu de distance de Frémont (Nebraska). C'est dans cette jolie petite ville que je séjournais, quand un ami commun me proposa d'aller le visiter.

J'acceptai bien vite, ayant déjà entendu parler de cette intéressante exploitation, et nous nous rendîmes au téléphone pour causer avec le propriétaire, M. A..., et lui demander quand il pourrait nous montrer son *ranch*. M. A... a, en effet, le téléphone chez lui et communique avec Omaha, la plus grande ville de marché de son voisinage, où chaque jour il vend une certaine quantité d'animaux de boucherie. Très aimablement, M. A... répondit qu'il était à notre disposition et le lendemain matin, par un beau soleil de mai, deux chevaux rapides, pris à la *Livery stable*, nous entraînaient dans un *buggy*, par des sentiers à peine tracés sur la prairie.

Bientôt nous arrivions à Ames, petite station de chemin de fer établie sur la propriété même et dont elle forme le centre; quelques bâtiments de bois, dont la gare, une immense grange et un « *office* » ou bureau, où travaillent deux ou trois *clerks*, constituent l'agglomération. A côté de la grange, une longue cheminée monte vers le ciel; c'est une petite usine à vapeur, destinée à égrener et à concasser le maïs que mangent les animaux à l'engrais; à première vue tout cela donne plutôt l'impression d'une manufacture que d'une exploitation agricole. Nous attachons nos chevaux aux poteaux disposés à cet effet et, après un moment d'attente, nous voyons arriver M. A... monté sur un petit cheval blanc, botté de jaune et coiffé d'un large chapeau de feutre gris avec un galon en torsade, comme les *cow boys* en portent généralement. Dès qu'il nous tend la main, nous sentons que nous sommes en présence d'un *gentleman*; M. A... appartient d'ailleurs à une ancienne famille de Boston, et c'est dans le milieu bostonien, le plus aristocratique de tous les milieux

américains, qu'il a été élevé; il s'excuse de son retard, explique qu'il vient de faire une tournée matinale sur son *ranch* et nous invite à en commencer de suite la visite. Aussitôt dit, aussitôt fait; notre *buggy* contient quatre places et nous ne sommes que trois. M. A... monte avec nous, nous détachons les chevaux et nous voilà partis pour accomplir ce que nous appellerions en France le tour du propriétaire. La dimension du *ranch* (5.000 acres, soit 2.000 hectares) suffit à expliquer que nous ne faisons pas ce tour à pied, et puis, en Amérique, il n'y a que les *tramps* (vagabonds) qui aillent à pied; un gentleman se croirait déshonoré s'il marchait pendant une heure de suite. Ce serait, en effet, reconnaître publiquement que son temps ne vaut pas le prix d'une course en voiture. Les chemins, il est vrai, ne sont pas brillants, mais le *buggy* américain résiste à toutes les secousses, sort de tous les borbiers et nous filons sans crainte au milieu des ornières, coupant à travers la prairie quand le sentier paraît trop difficile à suivre.

Notre première visite est pour un *corral* où sont enfermés des bœufs; il se trouve dans un endroit boisé et traversé par un petit cours d'eau; au milieu de la boue noirâtre que produit le piétinement continu des animaux, des crèches longues et vastes, élevées de quelques pieds au-dessus du sol, contiennent d'énormes quantités de maïs moulu et de son; des blocs de sel gisent çà et là dans les mangeoires; ils sont polis par la langue des bœufs qui viennent les lécher et gagnent à cette opération un supplément d'appétit favorable aux intérêts du *ranchman*. De distance en distance, le sol est jonché de foin sec que les bœufs vont manger d'un air distrait, comme pour se reposer des

gourmandises qu'ils s'offrent tout le long du jour avec le maïs et le son; chaque matin, un homme vient avec une voiture attelée de deux chevaux renouveler la provision de foin; la voiture entre pleine et ressort vide, après avoir fait lentement le tour du *corral* pendant que l'homme la décharge. Ainsi pourvus d'une nourriture abondante et variée, à proximité de l'eau nécessaire à les abreuver et garantis du grand soleil ou du vent par les arbres qui les entourent, les bœufs engraisent rapidement. Six mois de séjour sur le *ranch* suffisent en moyenne, car on engraisse de 6.000 à 7.000 têtes par an et il n'y en a pas plus de 3.000 à 3.500 à la fois. Il est vrai que l'on engraisse aussi des génisses qui entrent en compte dans cette moyenne et demandent moins de temps pour être mises en état.

Les bœufs ne passent pas immédiatement de la vie simple du *ranch* d'élevage du Wyoming, où ils broutent l'herbe naturelle de la prairie, à l'ordinaire plantureux du *corral* d'engraissement; il y aurait danger à remplir tout d'un coup d'aliments aussi riches ces larges estomacs habitués à une nourriture beaucoup moins substantielle. On les enferme donc d'abord dans de vastes pâtures, encloses de fil de fer ronce, où ils broutent des herbes de choix (1) semées à leur intention et s'accoutument peu à peu à des rations de plus en plus fortes de son et de maïs. M. A... nous mène à une de ces pâtures dans laquelle nous pénétrons, toujours en voiture, sans que les animaux paraissent très étonnés de notre visite; on voit qu'ils sont habitués à la présence de l'homme; ce ne sont plus les hôtes fa-

(1) Parmi ces herbes, le *Timothy Grass*, notre fléole des prés occupe la première place.

rouches de la prairie sans limites, mais des bêtes domestiques; nous les poursuivons pour les former en groupes et prendre la photographie de quelques sujets remarquables, puis nous repartons pour un autre point du *ranche*.

Toute pâture est pourvue d'eau. Quand elle n'est pas située au bord d'un ruisseau, on élève l'eau d'un puits creusé de main d'homme au moyen d'un moteur à vent. Ces moteurs à vent sont d'un usage très général dans l'Ouest; presque toujours on les rencontre à côté des étables et des habitations, qu'ils indiquent de loin au passant. Ils ont l'avantage d'économiser de la main-d'œuvre et c'est là, on le sait et il est facile de le comprendre, le souci constant d'un Américain. D'ailleurs l'organisation du *ranche* d'Ames porte bien l'empreinte de cette préoccupation; un seul individu peut distribuer la nourriture à un nombre considérable d'animaux et personne ne les garde dans les pâtures et dans les *corrals* entourés de clôtures très fortes; quand notre voiture arrive près de la barrière d'entrée, l'un de nous descend et l'ouvre; il faut apprendre à se servir soi-même aux États-Unis.

Sur la prairie, entre les enclos et les terres cultivées, nous rencontrons des meules de foin de petite dimension, que l'on fait au moment de la récolte à l'aide d'une machine aussi simple qu'ingénieuse appelée *hay-lifter* ou éleveur de foin; autrefois M. A... mettait le foin en grosses meules, ce qui exigeait beaucoup plus de travail; d'après son calcul, la méthode qu'il emploie actuellement produit une économie de 1 dollar 25 cents par tonne (6 fr. 50 les 1.000 kilog.). Les grosses meules revenaient, en effet, à 2 dollars la tonne, les petites coûtent seulement 75 cents la tonne.

De plus en plus, d'ailleurs, son expérience le pousse à préférer les petites installations séparées aux grandes exploitations centralisées; nous arrivons à une sorte de ferme placée à une assez grande distance de la station d'Ames; c'est un des deux ou trois petits établissements que M. A... crée en ce moment-ci sur le *ranch*. Quand il a commencé à le diriger, sa première pensée avait été de tout réunir en un seul point, mais il a reconnu les inconvénients de ce système et déplore les grosses dépenses qu'il a faites au début, par suite de ce plan. L'immense grange qui a attiré nos regards à notre arrivée est une de ces dépenses malheureuses : on croyait que la rigueur des hivers du Nebraska nécessiterait un bâtiment énorme pour y renfermer les animaux à l'engrais pendant la saison la plus mauvaise; en prévision de cette nécessité, M. A... n'hésita pas à consacrer 75.000 francs à cette construction, qui ne lui a pas servi pendant les deux derniers hivers et dont il se débarrasserait volontiers, s'il trouvait preneur. Ces constructions en bois ont, en effet, l'avantage de se démonter et de se transporter assez facilement. « Il me faudrait vendre cela à un Anglais, » me disait M. A..., et comme je ne me rendais pas bien compte de la raison qui lui faisait chercher ainsi un acheteur britannique, « c'est, ajouta-t-il, une expression consacrée dans ce pays-ci : quand nous voulons nous défaire d'un objet encombrant et d'un prix élevé, nous ne pouvons guère compter pour cela sur les Américains; ils sont trop pratiques et trop primitifs dans leurs manières de faire pour en avoir envie; au contraire, un jeune Anglais, frais débarqué, habitué à la culture compliquée et perfectionnée de l'Europe, manquant d'expérience et se sentant de l'ar-

gent en poche, croit facilement à l'utilité de ces choses-là. » De même, en Suisse, les touristes anglais sont généralement pourvus d'une foule d'ustensiles, lorgnettes, plaids, paniers à provisions, pharmacies de poche, caoutchoucs, etc., dont la plus grande partie les encombre plus qu'elle ne leur sert. L'Américain cherche toujours à simplifier et part pour faire le tour du monde sans bagages, avec une chemise de flanelle et un col en celluloïd. En toutes choses, le même contraste se retrouve.

Non seulement M. A... divise en plusieurs exploitations séparées la régie directe du *ranche*, mais il a recours à différentes combinaisons pour faire cultiver ses terres; en effet, la propriété n'est pas toute en prairies fauchées et en pâtures; on fauche 2.500 acres (1.000 hectares); on en fait paître 1.200 (480 hectares) et on en cultive 1.300 (520 hectares); encore faut-il acheter au dehors une grande quantité de maïs.

Sur ces 1.300 acres, 800 sont labourés par les valets de ferme de M. A... C'est un seul et magnifique champ de maïs de 320 hectares, le reste est donné à des tenanciers. Les uns livrent à M. A... le tiers de leur récolte et gardent les deux autres tiers pour prix de leur travail; d'autres reçoivent 13 cents par chaque *bushel* qu'ils donnent. D'autres enfin afferment moyennant une rente de 15 *bushels* à l'acre ou même à prix d'argent; mais cette dernière combinaison est plus rare, M. A... cherchant surtout à s'assurer une partie de la provision énorme de maïs qui lui est nécessaire chaque année.

Ainsi naissent, dans les États les plus lointains, tous les modes de tenure connus en Europe. L'indépendance des employés du *ranche* fait que l'on recourt

de plus en plus à ce système qui affranchit le *ranchman* d'une surveillance vraiment trop lourde et d'un tracas écrasant. Même avec les tenanciers, il lui reste assez de soucis.

Nous circulions en plein air depuis huit heures du matin et la brise vivifiante du Nebraska nous avait fait oublier le mauvais déjeuner de l'hôtel; ce fut donc avec joie que nous acceptâmes l'invitation gracieuse de M. A... quand il nous offrit de venir luncher chez lui. Déjà le téléphone avait prévenu M^{me} A..., car, lorsque notre voiture vint s'arrêter devant la jolie maison de bois qu'elle habite, elle descendit de suite pour nous souhaiter la bienvenue et, quelques instants plus tard, nous entrions dans une large et élégante salle à manger où le lunch nous attendait. Je ne me souviens plus des mets qui composaient ce lunch, car j'avais grand appétit, et le plaisir de m'asseoir à la table de personnes distinguées, instruites, très au fait de la vie des *ranches*, l'emportait de beaucoup sur toute jouissance gastronomique. C'est toujours une fort agréable chose de rencontrer sur sa route des hôtes aimables et de bonne compagnie, mais quand cette rencontre a lieu en plein Nebraska, elle gagne à cette circonstance un charme de premier ordre. M^{me} A... a vécu pendant plusieurs années au Texas et au Wyoming, c'est une vraie *ranchwoman* et c'est aussi une véritable *lady*; elle a passé sa jeunesse à New-York, d'où elle est originaire, a voyagé en Europe pendant deux ans, connaît parfaitement notre littérature française et cause avec autant de facilité, soit en anglais, soit en français, des troupeaux de son mari ou d'un roman de Daudet. En plus, elle s'intéresse avec simplicité à tous ses devoirs de maîtresse

de maison ; la jeune Allemande en robe claire qui nous sert à table n'a pas, paraît-il, une très forte santé. M^{me} A... me raconte qu'elle la fait promener à cheval, parce que cet exercice lui est bon ; bien entendu, elle dirige elle-même et dirige dans le détail toutes les différentes parties de son ménage, cuisine, basse-cour, potager, etc. L'ami qui nous a introduits chez elle, M. M..., lui apporte des asperges et différentes plantes d'ornement qui lui manquent ; on pratique ainsi entre voisins des échanges de légumes, de fleurs et de fruits, comme il arrive en France dans quelques-unes de nos provinces restées simples, où les châtelains d'une même contrée se rendent volontiers de mutuels services, pour l'embellissement de leurs jardins. On sent que l'on est dans un milieu très rural, que tout le monde s'intéresse aux choses de la campagne, et d'ailleurs comment vivre sur un *ranche* du Nebraska sans cela ? On s'y intéresse d'autant plus qu'on s'en occupe personnellement, et le souci de ces mille détails devient souvent une source de jouissances. Au fond, ce qui me plaît le plus dans nos hôtes c'est qu'ils sont contents de leur sort ; rien ne peut remplacer, pour l'agrément des relations, cette précieuse qualité du contentement intérieur. Rien ne peut la remplacer non plus pour la saine direction d'une vie. Certainement, si une bonne fée transportait tout d'un coup dans ce milieu actif et vivant beaucoup de ces ennuyés auxquels l'existence pèse, parce qu'ils l'ont faite oisive, ils y reprendraient goût et finiraient par comprendre qu'elle n'est tolérable qu'à condition d'être utile, intéressante qu'à condition d'être occupée. A ce point de vue, les Américains nous donnent une grande leçon ; on trouve chez eux peu de ces es-

prits aigris et chagrins, révoltés contre la vie, que produisent les milieux exclusivement adonnés à la recherche du plaisir. Ils acceptent la lutte que la condition humaine nous impose comme une nécessité bienfaisante et, à l'exemple des bons soldats, ils goûtent tout le plaisir de la victoire, d'autant plus que cette victoire n'est due qu'à eux-mêmes, qu'à leurs propres efforts. Cette leçon vaut bien un voyage en Amérique.

Après le lunch, nous visitons la maison, vaste et confortable; elle a coûté 50.000 francs, ce qui indique bien un établissement définitif. Une vérandah règne sur toute la longueur de la façade principale; on y est très bien pour fumer un cigare en s'abandonnant aux douceurs de la conversation combinées avec celle du *rocking chair*. Dans le salon largement éclairé par de grandes fenêtres, un bon piano occupe une place d'honneur; plusieurs chambres, simples, mais bien installées, complètent l'habitation.

Elle est à quelques centaines de mètres du bureau où nous sommes arrivés ce matin et de la petite gare d'Ames; néanmoins, dans le vestibule d'entrée, on aperçoit un téléphone, dont la sonnerie vient de temps en temps rappeler notre hôte à ses affaires. De là, il correspond avec Omaha et nous donne des nouvelles du marché du jour; ce matin, il a vendu un wagon de génisses à 3 dollars 85 cents les 100 pounds et un wagon de bœufs à 4 dollars 40 cents les 100 pounds (1). Quand il croit y avoir avantage, M. A... expédie à

(1) Pour les lecteurs que cela intéresse, je dirai que ces prix doivent être entendus du *poids vif*. En les ramenant à nos mesures françaises, et en supposant entre le *poids vif* et le *poids net*

Chicago; le téléphone et le télégraphe lui permettent de se tenir en communication constante avec les différents centres de vente des États-Unis et de décider de quel côté il faut diriger la marchandise; souvent aussi il reçoit des offres et conclut des marchés sans quitter le *ranch*.

Les journées sont longues au mois de mai et M. A... désire nous faire visiter son exploitation aussi complètement que possible; nous remontons donc en voiture, mais, cette fois, c'est M. A... qui nous mène dans un *buggy* très résistant, attelé d'une jument de l'Orégon et d'un cheval du Wyoming, aussi pleins d'ardeur que leur maître. Avec cet équipage nous ferons beaucoup de chemin en peu de temps et sans tenir aucun compte des petits accidents de terrain qui pourront se rencontrer sur notre route; rien d'agréable d'ailleurs comme cette course rapide dirigée par une main habile et expérimentée. M. A... se plaît à nous montrer la vitesse de l'attelage qu'il a dressé et à moitié élevé lui-même, on sent qu'il est heureux de son succès et qu'il jouit du plaisir de nous promener au milieu de son œuvre. Comme le matin, nous voyons encore des pâtures; l'une, pittoresquement placée au bord d'un étang, sous l'ombrage des *cottonwoods* et des *box holders*; d'énormes bandes de canards sauvages s'ébattent sur l'eau et le soleil qui éclaire les ma-

la différence de 40 0/0 généralement admise pour les animaux de première qualité, on obtient les prix suivants :

Génisses (viande nette), 0 fr. 61 c. le kilog.

Bœufs (viande nette), 0 fr. 68 c. —

Ces prix représentent à peine la moitié de ceux de la Villette, à Paris.

gnifiques *Hereford* de M. A... donne à l'ensemble du tableau un cachet de poésie qui rappelle les belles peintures de Troyon. Un peu plus loin, nous arrivons à une porcherie, composée de vastes bâtiments en planches, très bas et très rudimentaires; les truies mères sont installées dans des boxes également en planches; on dirait des animaux exposés dans un comice agricole de petite ville; les porcs à l'engrais se vautrent auprès de leurs auges à moitié pleines, attendant pour les vider que l'appétit leur revienne: c'est l'image de l'abondance; cinq cents porcs vivent sur le ranche.

Tout en courant sur les bords de la rivière *la Platte* qui limite la propriété, nous causons avec M. A... de l'organisation du *ranche*. La grosse difficulté qu'il rencontre, c'est d'avoir des hommes fidèles et laborieux, auxquels il lui soit possible de s'attacher; ceux que l'on aimerait à garder préfèrent aux plus gros gages une installation à eux et une affaire qu'ils dirigent tout seuls. On ne reste pas en sous-ordre, quand on se sent les moyens de réussir, dans un pays où tout favorise l'indépendance. Dieu sait pourtant si les conditions qu'on leur fait sur le *ranche* sont douces! Certains d'entre eux reçoivent jusqu'à 2.500 francs par an, occupent une maison séparée, où ils vivent avec leur famille, quand ils sont mariés, et ont la permission d'élever des animaux autant qu'il leur en faut; un ouvrier ainsi établi chez lui, avec une ou deux vaches à lait, deux chevaux et quelques cochons, ne semblerait pas à plaindre en France.

Le soir venu, nous nous dirigeons de nouveau vers l'habitation pour reprendre nos chevaux et faire nos adieux à M^{me} A... En passant près de son bureau,

M. A... s'arrête et me prie de rentrer en conduisant ses chevaux; tout le monde ici est censé savoir monter à cheval et mener un attelage, cela paraît aussi naturel que de savoir marcher; quelques instants plus tard, nous prenions congé de nos aimables hôtes, emportant le souvenir d'une charmante et profitable journée. Mieux que tous les raisonnements de livre, M. A... m'avait démontré par sa seule manière d'être au milieu de son *ranche*, par le plaisir qu'il avait à nous présenter ses animaux, par son affabilité et son éducation de *gentleman*, quelles immenses ressources se trouvent encore dans la vieille société américaine de l'Est, dont il est originaire, et quels services cette société rend chaque jour aux nouveaux États de l'Ouest. Elle leur fournit, en effet, une véritable classe supérieure; elle est, par rapport à eux, une pépinière de *gouverneurs d'hommes*, et la prompte fusion des divers éléments qui se rencontrent sur ces terres vacantes n'a pas d'autre cause. Elle s'opère sous l'influence de ces éléments de choix, qui tiennent la tête du mouvement et impriment le cachet de leur origine à l'ensemble du pays. Sans vouloir être lyrique, j'avoue qu'en rentrant le soir à Frémont, j'avais bien l'impression d'avoir vu à l'œuvre, en plein dix-neuvième siècle, un fondateur de société, semblable par plus d'un point à ceux dont l'imagination populaire a conservé et poétisé le souvenir, dans l'antiquité. Cette impression paraîtra peut-être exagérée au premier abord, mais que le lecteur veuille bien y réfléchir, qu'il calcule tous les obstacles à surmonter pour créer et conduire une entreprise pareille, dans un pays à moitié désert; qu'il se représente l'énergie nécessaire pour en triompher, pour plier à son service une foule

d'éléments rebelles, sans avoir à sa disposition aucun moyen de contrainte, et il se rendra compte de la parfaite vérité de la comparaison. Au surplus, faites ce que les mathématiciens appellent la *preuve par l'absurde*; imaginez un maladroit, un pauvre hère, ou un homme sans énergie sur le *ranch* d'Ames, et voyez ce qui arriverait : tout croulerait en quelques jours; il faut donc, pour le diriger, toutes les qualités contraires, et, comme l'entreprise est considérable, il les faut à un haut degré.

M. A... ne possède pas à lui tout seul les 2.000 hectares d'Ames ni l'énorme cheptel des deux *ranches*. Deux de ses cousins, capitalistes de Boston, se sont associés avec lui pour monter cette grosse affaire sous le nom de *Standard Cattle Co*; on trouve souvent d'ailleurs sur les *ranches* cette forme de propriété; ceux qui sont consacrés à l'élevage s'y prêtent avec une facilité particulière, nous allons en voir la raison.

II. — DIVERS TYPES DE RANCHES.

« Au Wyoming, me disait M. A..., je ne possède que 64 hectares de terrain, comme un simple colon, mais nous faisons paître nos bestiaux sur des milliers d'hectares; le pâturage est libre tant que le sol reste inoccupé. Chacun de nous supporte les frais et partage les bénéfices de l'exploitation selon la part qu'il a dans le troupeau, et si demain nous voulions liquider, il nous suffirait de conduire nos bêtes sur les marchés du voisinage; nous ne sommes pas liés, comme ici, par une grande terre sur laquelle nous avons accompli des travaux coûteux. »

On voit par là qu'une entreprise de simple élevage peut se prendre et se laisser bien plus facilement qu'un *ranch* d'engraissement. C'est pour cela qu'elle s'accommode mieux de la forme collective. En s'associant, on ne s'attache pas indissolublement les uns aux autres. C'est pourquoi nous trouverons dans les *ranches* de chevaux, par exemple, des sociétés plus nombreuses que celle de la *Standard Cattle Co.*

Ces établissements diffèrent encore par d'autres points de celui que nous venons de visiter.

Ils sont moins compliqués à diriger, par suite de l'absence de culture; le pâturage est, en effet, le mode d'exploitation le plus simple qui existe et les animaux d'un *ranch* d'élevage errent toute l'année sur la prairie, se nourrissant exclusivement de l'herbe naturelle que broutaient jadis les bisons.

Aussi la vie sur ces *ranches* est-elle rude plutôt que laborieuse : des courses interminables à cheval, par la chaleur brûlante de l'été ou par le froid cuisant de l'hiver, en forment le trait principal; on n'y travaille pas à proprement parler. Il s'agit surtout de surveiller les animaux, d'éviter le mélange avec les troupeaux voisins, de dresser les jeunes chevaux. Une bonne santé, beaucoup d'énergie et de vigueur corporelle, le goût de la vie en plein air, telles sont les qualités nécessaires aux *cow boys* chargés de ces soins.

Le *cow boy* est un type tout différent de celui du valet de ferme, que nous avons vu chez M. A... dans le Nebraska. Il n'a rien de l'agriculteur, et se croirait déshonoré s'il bêchait ou labourait un acre de terre; il aime le jeu, la boisson, les plaisirs bruyants, c'est une sorte de soudard, un reître du seizième siècle, admirable en face d'un danger pressant à conjurer ou

d'un effort violent à accomplir, mais insouciant, intempérant et imprévoyant.

Même caractère dans le personnel dirigeant : il y a, aux États-Unis, d'anciens sous-officiers de nos régiments de cavalerie, fils de famille que leurs parents ont embarqués à destination du Far West et qui déploient dans l'isolement d'un *ranch* certaines qualités réelles dont notre société européenne n'a plus l'emploi. Beaucoup d'entre eux, sans doute, reviennent sans un sou vaillant au bout de quelques années. D'autres acquièrent de l'expérience, prennent le sentiment de leur valeur et deviennent des hommes.

Si le *ranch* d'élevage offre moins de complication que le *ranch* d'engraissement, il reste soumis, en revanche, à de plus grands risques.

En premier lieu, on y a besoin d'étalons de grand prix ; pour que l'élevage soit profitable, il faut, en effet, produire des animaux de choix ; par conséquent, une mise de fonds considérable est nécessaire dès le début pour s'assurer de bons reproducteurs. Généralement on les fait venir d'Europe. Depuis quelques années, nos éleveurs percherons trouvent ainsi sur le marché américain un débouché avantageux et font une concurrence victorieuse aux *shire* et aux *clydesdale* importés d'Angleterre ; le croisement percheron réussit généralement fort bien et donne aux Américains d'excellents chevaux de trait en renforçant leurs races trop légères ; le cheval arabe et le cheval normand (*french coach*) sont également employés pour donner des animaux plus élégants de formes et moins lourds.

A quelque race qu'ils appartiennent, les étalons importés atteignent en Amérique des prix fort élevés. Les percherons varient généralement entre 5.000 et

10.000 francs. Les *shire* et les *clydesdale* arrivent presque toujours au second de ces chiffres; il faut dire, pour les expliquer, qu'on n'importe jamais que des animaux modèles et qu'un cheval payé 4.000 francs dans le Perche doit être revendu 8,000 aux États-Unis, pour que l'affaire soit avantageuse. C'est seulement en doublant ainsi le prix d'achat qu'on peut rattraper les frais de transport, d'intermédiaires, de nourriture et se couvrir des risques considérables de la traversée. Un cheval souffre toujours sur un navire; souvent il arrive au port en très mauvais état et amaigri; les boulets engorgés, les jambes raides; l'importateur est alors obligé de le garder assez longtemps pour le remettre; enfin, il faut trouver un acheteur solvable, attendre deux ou trois ans avant qu'il paye complètement et, parfois, saisir la terre qu'il a donnée en gage.

Les mêmes inconvénients se produisent pour les taureaux, que l'on fait venir principalement d'Angleterre; ce sont en général des *hereford* ou des *shorthorn* (1) que l'on trouve sur les grands *ranches*, et ils se vendent aux éleveurs souvent plus cher que les chevaux. J'ai vu plusieurs fois des taureaux atteindre le prix de 13.000 francs et il n'est pas rare d'en rencontrer quatre de cette valeur sur une seule exploitation. Tout accident sur les animaux de ce genre amène une perte d'argent sensible; j'avais raison, on le voit, de dire que le propriétaire d'un *ranch* d'élevage a de gros risques à courir.

Ce ne sont pas les seuls; dans les climats rigoureux du Nord-Ouest, dans le Montana, par exemple, les

(1) La race *shorthorn* (c'est-à-dire à courtes cornes) est la même que nous connaissons en France sous le nom de race *durham*.

hivers sont longs et les animaux ne trouvent que bien peu de nourriture. Au printemps, ils offrent un triste spectacle de maigreur et quelques-uns succombent quand la température se montre particulièrement inclemente; les chevaux, il est vrai, supportent beaucoup mieux que les bêtes à cornes les inconvénients du froid extrême. Ils grattent du pied l'enveloppe blanche du sol pour trouver, en dessous d'une couche épaisse de neige glacée, le foin desséché qu'elle a recouvert, et se soutiennent ainsi jusqu'au retour de la belle saison; mais les bestiaux résistent difficilement. J'ai connu un *ranchman* du Wyoming qui, dans un seul hiver, avait perdu vingt mille têtes de bétail, plus de la moitié de son troupeau. De pareils désastres ne frappent pas les *ranches* de chevaux.

En revanche, les chevaux sont souvent volés par des individus peu scrupuleux, qui gagnent leur vie à ce métier lucratif. Dans ces territoires presque déserts, d'où les gendarmes sont absents, où le *ranchman* ne connaît ses animaux qu'à la marque au fer rouge qu'il leur imprime, où ceux-ci errent souvent à de grandes distances de toute habitation, on peut facilement s'emparer d'une bande de chevaux et les pousser devant soi à une allure vive jusqu'au marché éloigné, sur lequel on se donne comme leur légitime propriétaire. En fait, cela se pratique souvent et le voleur de chevaux est la terreur de l'honnête *ranchman*. C'est contre lui qu'a été inventée, au début, la fameuse loi de Lynch, qui permet aux braves gens de supprimer les autres pour ne pas être supprimés par eux.

Les tours sans nombre des voleurs de chevaux font souvent dans les grands *ranches* de l'extrême Ouest le sujet des conversations. Quand les *cow boys*, réunis un

soir d'hiver autour du poêle de leur petite maison de bois, fument leur pipe en séchant leurs habits, chacun raconte les aventures extraordinaires dont il a été témoin et les histoires de chevaux volés et de voleurs lynchés reviennent fréquemment; une des meilleures ruses de voleurs est la suivante, citée par l'auteur anonyme de *A Lady's ranche life in Montana* : Un *ranchman* possédait un lot remarquable de juments qui paissaient librement sur les coteaux voisins; un jour, il reçoit la visite d'un individu, qui l'avertit confidentiellement, par l'effet de l'amitié particulière qu'il ressent pour lui, du danger que courent ses juments. « Si j'étais à votre place, lui dit-il, je ne les laisserais pas en liberté la nuit. Enfermez-les dans un *corral* (sorte de parc clos de barrières), elles y seront plus en sûreté. » Plein de reconnaissance pour ce bon conseil et heureux de trouver cette marque de probité chez son ami, le naïf *ranchman* s'empressa de courir après ses juments et de les réunir dans un *corral*; le lendemain matin, elles avaient disparu; l'ami de la veille avait facilement déjoué la surveillance du gardien et s'était assuré une prise de premier ordre en confiant au propriétaire lui-même le soin de choisir ce qu'il y avait de meilleur dans le troupeau.

A côté des grandes exploitations dont nous venons de parler, il en est de plus modestes et en très grand nombre. Partout où le pays se peuple, la propriété tend à hausser de valeur; elle se divise et, là où le maïs pousse bien, tout colon disposant de quelques capitaux les emploie à acheter du bétail pour transformer son maïs en viande. Comme, d'autre part, le fourrage est abondant dans tout l'Ouest, il est facile à ce *colon* d'élever lui-même une partie des animaux qu'il veut

engraisser et il constitue ainsi un petit *ranch* d'engraissement et d'élevage. Ce type est très fréquent au Kansas, en particulier; nous allons décrire un de ceux que nous y avons observés. Un Français, M. C..., possède en toute propriété 274 acres de terres, près de la petite ville de Florence, dans le comté de Marion. Il les fait cultiver presque en entier par des tenanciers, suivant certaines conditions assez semblables à celles que j'ai déjà décrites à propos du grand *ranch* d'engraissement de M. A... Le blé que lui donnent ces tenanciers est vendu, et il garde le maïs, pour le faire consommer pendant l'hiver par des animaux à l'engrais, sur la petite réserve qu'il s'est constituée. L'été, ces animaux ne vivent pas sur la propriété; on les envoie sur des pâturages éloignés de cinq ou six milles environ, où des *cow boys* s'engagent à les garder du 1^{er} mai au 15 octobre moyennant 1 dollar 1/4 (environ 6 fr. 50) par tête. Ces pâturages ne sont pas autre chose que la prairie naturelle du Kansas, celle sur laquelle les Indiens chassaient le bison naguère; la somme que M. C... paye pour la nourriture de ses bestiaux pendant la belle saison représente donc simplement leurs frais de garde.

Dès que les premiers froids se font sentir, on ramène le troupeau pour le soumettre au régime d'hiver. Quand M. C... s'est installé, il avait fait construire une écurie spacieuse destinée aux bêtes à l'engrais; l'expérience lui a démontré, comme à M. A..., que mieux valait les laisser dehors, et c'est dans un *corral* qu'il nous montre les vingt-cinq bœufs qu'il engraisse cet hiver. Dès que nous les apercevons, leur aspect nous paraît étrange; on leur a coupé les cornes au ras de la tête, pour éviter les disputes dangereuses et faciliter le

manger en commun; cette absence de cornes est extrêmement disgracieuse, mais elle a des avantages pratiques, et les *ranchmen* du Kansas, peu préoccupés d'esthétique, ne sont pas arrêtés par cette considération. Le *corral* est peu étendu, cinq acres environ (deux hectares); des arbres d'essence différente, noyers, *box holders*, etc., y sont parsemés et un *creek* (1) le limite de ses méandres capricieux; au centre, s'élève une sorte de grande boîte en bois, ouverte sur le dessus : elle est remplie de maïs en épis et, tout autour de la boîte, règne, à la hauteur convenable, une crèche, mise en communication avec elle par une série d'ouvertures. Le poids du maïs suffit à le faire descendre dans la crèche à mesure que les bœufs la vident, de sorte que, sans aucune main-d'œuvre, ceux-ci ont toujours à leur disposition une abondante provende. Quand la provision se trouve épuisée, on jette le maïs à la pelle dans l'intérieur de la boîte. Rien de plus primitif, on le voit.

Les bœufs n'égrènent pas avec grand soin les épis de maïs qu'on leur livre ainsi; ils les saisissent entre leurs puissantes mâchoires, les broient nonchalamment et jonchent le sol des débris de leur repas, mais le cas est prévu et soixante-dix porcs, qui vivent dans le *corral* pêle-mêle avec les bœufs, se régalent de ces restes. Ce sont les miettes de la table du riche. Souvent enfin le *ranchman*, soucieux d'utiliser son maïs sans perte, envoie dans le *corral* des dindons qui passent une dernière inspection. Malgré cela, le maïs se mélange à la boue épaisse dans laquelle nous pataugons, tellement il s'en gaspille. Ça et là nous heurtons

(1) On donne, dans l'Ouest, le nom de *creek* à tous les petits cours d'eau.

un baquet contenant du sel pour exciter l'appétit des bœufs, de la chaux, pour leur *adoucir l'estomac*, me dit-on, du soufre pour éviter les maladies des porcs; les animaux sont donc soignés, mais de la manière la plus simple, la plus élémentaire. Pour achever l'engraissement des bœufs, on leur distribue cependant, comme chez M. A..., un mélange de son et de maïs concassé, mais on obtient une viande moins bonne, parce qu'on agit sur du bétail commun (*trade stock*), tandis que M. A... n'admet sur son *ranch* que des *hereford* et des *shorthorn*, dont il s'applique à choisir les meilleurs échantillons. D'ailleurs les prix de vente accusent bien la différence. Je me trouvais précisément chez M. C... quand un marchand de Kansas City vint lui acheter ses vingt-cinq bœufs; il les prit pour 1.500 dollars, soit environ 4 dollars les cent pounds. M. A..., nous l'avons vu, obtenait à Omaha 4 dollars 40 cents, soit environ 0 fr. 04 en plus par livre sur le poids vif. Encore, les voisins de M. C... considéraient-ils qu'il avait fait une vente avantageuse.

Rien de curieux comme la façon dont on amène les bœufs à la gare d'embarquement. M. C... et son domestique, tous les deux à cheval, et armés de fouets à longue lanière de cuir, poussent devant eux, au grand trot, leurs vingt-cinq animaux, tout surpris de cette course inaccoutumée. Tous ceux qui s'écartent du chemin y sont ramenés à grands coups de fouet et ils arrivent ainsi au *yard*, sorte de parc ménagé sur le bord de la voie, à l'intention des bestiaux à embarquer.

A côté du *corral* d'engraissement, M. C... a une *winter pasture* (pâturage d'hiver) où vivent cent huit animaux, dont quatre-vingts destinés à être engraisés l'année prochaine. Le reste se compose de vaches et de

jeunes veaux ; l'un d'eux, né il y a trois jours, reçoit tranquillement sur le dos la pluie qui tombe en abondance ; s'il supporte cette épreuve, ce sera tant mieux ; s'il crève, on s'en consolera, mais on ne s'attardera pas à l'entourer de précautions, à l'enfermer avec sa mère dans une écurie ; cela lui donnerait des habitudes de sybaritisme, auxquelles le personnel de l'exploitation ne pourrait suffire. M. C..., en effet, n'a qu'un homme pour l'aider à soigner tout ce bétail et prendre soin des chevaux de service.

Ce petit *ranche* est un excellent type d'exploitation fruste ; on n'y élève pas ordinairement les animaux qu'on engraisse ; « il me faudrait pour cela, dit M. C..., un troupeau de cinq cents bêtes et ce serait un grand tracas » ; on évite le plus possible tout soin superflu et l'affaire marche avec peu de capitaux ; c'est l'installation d'un colon disposant de moyens limités et préférant diminuer les bénéfices éventuels que de risquer de fortes sommes. Le caractère français, sage, rangé, économe, mais peu entreprenant, se reconnaît bien à ces traits.

A quelques milles de distance, un autre *ranche* de dimensions modestes, dirigé par deux jeunes frères anglais, présente un contraste assez frappant avec celui-ci. Là, on se pique d'avoir des bêtes de choix ; le *herford* à tête blanche y est préféré au *shorthorn*, comme étant plus rustique, plus précoce et plus lourd ; j'y vois aussi des animaux tout noirs, que l'on me dit être des *galloways* ; les porcs qui courent au milieu des bœufs à l'engrais appartiennent à la race *Polan China*, croisement très apprécié, qui donne des animaux à soies rouges de l'effet le plus pittoresque. Je remarque une vache mère estimée 2.500 fr., un taureau de la

valeur de 12.000 fr., qui a remporté le premier prix dans un concours récent entre cinq États, l'Iowa, le Nebraska, l'Illinois, le Missouri et le Kansas. Il y a sur ce domaine pour 150.000 fr. d'animaux reproducteurs.

Dans la même région, je visite un *ranche* de moutons, propriété d'un colon prussien, M. W..., qui a fait construire de grands bâtiments de pierre soigneusement aménagés; on sent chez lui le désir de se fixer d'une manière définitive. Jamais un Américain n'aurait employé comme lui plus de 100.000 francs à installer ses animaux; il est vrai que les Américains réussissent rarement l'élevage du mouton; ils trouvent que cela demande trop de soins minutieux. En effet, il en faut beaucoup, d'après ce que je vois aujourd'hui. Sur la prairie, nous rencontrons douze cents bêtes gardées par trois individus et j'exprime à M. W... mon étonnement de voir ces trois hommes employés ensemble à une opération aussi simple. En Australie, deux ou trois bergers suffisent sur un *run* de vingt mille moutons. M. W... m'explique que sa propriété n'est pas entourée de barrières comme les *runs* australiens, ce qui complique la garde, « et puis, me dit-il, tous les colons du Kansas qui ont voulu faire des moutons, sans s'astreindre à une surveillance de tous les instants, ont perdu leur temps et leur argent; c'est la meilleure raison que je puisse vous donner; ici, je prends mille précautions et c'est comme cela seulement que j'arrive à me maintenir : tous les soirs on rentre un partie du troupeau dans la grande étable que vous voyez près de l'habitation, le reste couche sur la prairie, dans une série de parcs que l'on déplace de temps en temps. En même temps que le parc, on déplace la maison de bois roulante où se retire, la nuit venue, le berger,

préposé à sa garde ». Nous passons près de l'une de ces maisons qui ressemble assez exactement aux voitures de bohémiens que l'on rencontre sur nos routes de France. Le berger ne se borne pas d'ailleurs à contempler ses moutons ; il leur distribue chaque jour un peu de son, de maïs, ou de *turnips*, surveille l'agnelage et attache à l'oreille de chaque nouveau-né un numéro correspondant au numéro de sa mère, au moyen d'une petite lanière de cuir qui supporte une plaque de zinc. De cette manière, dès qu'il voit un agneau égaré, il se met en quête de la brebis à laquelle il appartient et le lui ramène ; malgré cela, M. W... me dit que, l'an dernier, il a perdu 10 0/0 de ses jeunes agneaux.

La récolte moyenne de laine est de huit pounds par tête (3 kilog. 600 gr.). On a tondu, au printemps de 1889, quatre mille moutons ou brebis et les 32.000 pounds qu'ils ont fournis sont encore dans les bâtiments du *ranch* (avril 1890) ; M. W... n'a trouvé que 8 ou 10 cents le pound (environ 0 fr. 80 à 1 fr. le kilog.) et espère que la laine mérinos qu'il récolte reviendra bientôt à son prix normal de 20 cents le pound. Il compte surtout pour cela sur des tarifs protecteurs ; mais les fabricants de l'Est, qui désirent faire taxer très haut leurs produits manufacturés, tiennent beaucoup moins à voir hausser le prix de la matière première qu'ils emploient et, comme les influences protectionnistes sont précisément des influences manufacturières, les éleveurs de moutons ne trouvent d'écho à leurs réclamations ni auprès des partisans de la protection, ni, bien entendu, auprès des partisans du libre-échange. Cette situation bizarre tient, au fond, à ce que les éleveurs de moutons sont les seuls

agriculteurs des États-Unis qui souffrent de la concurrence étrangère. Tous les autres, qu'ils soient cultivateurs ou éleveurs de bestiaux, font plus de blé, de maïs, de viande, que le pays ne peut en consommer; au contraire, les fabriques de la Nouvelle-Angleterre ne trouvent pas aux États-Unis toute la laine, ou du moins toutes les qualités de laines dont elles ont besoin.

En revanche, M. W... vend ses moutons gras de 3 dollars 75 à 5 dollars les 100 pounds au poids vif, plus cher par conséquent que les qualités correspondantes de viande de bœuf. Au moment où je visite son *ranch*, il en a huit cents tout prêts pour le marché de Kansas City.

Cette course à travers les *ranches* nous a déjà mis en présence d'éléments très divers, qui jouent chacun dans la formation de la société américaine un rôle particulier. Avec les grands *ranches* d'engraissement, nous avons vu le type éminent du colon américain; les *ranches* d'élevage nous ont montré la première utilisation du sol par les pionniers les plus aventureux; les petits *ranches* nous ont déjà fait entrevoir la constitution d'une classe moyenne de propriétaires; il est à noter que nulle part nous n'avons trouvé encore l'émigrant pauvre arrivant aux États-Unis sans autre richesse que la force de ses bras; nous le rencontrerons dans la suite de cet ouvrage, mais ce n'est pas sur les *ranches* qu'il faut le chercher.

Il nous reste à voir maintenant ce que deviennent les animaux de boucherie produits par les *ranches*; c'est la suite naturelle du sujet.

CHAPITRE III

Les débouchés du bétail.

Les grandes « villes de viande ».

- I. Pourquoi et comment se sont créées les « villes de viande ». —
- II. Ce qui se passe dans les « packing houses ». — III. Le « boom » d'une ville de viande.

De même que le *ranche* d'engraissement est l'aboutissement nécessaire du *ranche* d'élevage, de même la ville de viande est l'aboutissement nécessaire du *ranche* d'engraissement; quand on a engraisé le bétail, il faut le tuer.

Vous me direz qu'on tue du bétail par tous pays, sans que pour cela il y ait des villes de viande; chaque ville, petite ou grande, a ses abattoirs et ses boucheries, comme elle a ses boulangers et ses épiciers, selon la mesure de ses besoins, mais nous ne possédons pas en Europe une seule ville fondée sur le commerce de la boucherie; Lyon est la ville des soieries, Bordeaux la ville des vins, Newcastle ou Cardiff la ville du charbon, Manchester la ville de la cotonnade, etc., etc., mais, dans aucun grand centre, la boucherie n'est jamais autre chose qu'un commerce local.

Aux États-Unis, au contraire, il existe plusieurs

viles où la boucherie se trouve à l'état de grande industrie et dont elle fait la richesse ; la plus célèbre de toutes, Chicago, a donné, depuis une trentaine d'années, l'exemple du plus merveilleux développement, du *boom* le plus extraordinaire qu'on puisse imaginer ; ni Pittsburgh, la florissante ville du fer, ni Denver, le centre des mines métallifères des Montagnes Rocheuses, n'ont atteint aussi rapidement d'aussi hautes destinées, et c'est en somme sur l'abatage en grand des bœufs et des porcs que se fonde la prospérité de Chicago ; si vous en doutez, ouvrez le premier venu des journaux comiques de New-York, et vous aurez la main bien malheureuse si vous n'y rencontrez pas quelque satire à l'adresse des marchands de lard de Chicago ; ne les plaignez pas d'ailleurs, car la satire leur importe peu, pourvu que les cours soient bien tenus sur les salaisons et que l'Europe demande des conserves. A Chicago, on peut dire avec vérité, en modifiant une formule connue : « Quand la viande va, tout va ».

I. — POURQUOI ET COMMENT SE SONT CRÉÉES LES « VILLES DE VIANDE ».

Le fait qui a déterminé la création aux États-Unis de ces grands centres de boucherie est très simple : on ne peut pas consommer dans le pays toute la viande qu'on y produit, il faut donc l'exporter, et, comme on ne peut l'exporter que très loin, sur d'autres continents, il faut la mettre en état de voyager sous la forme la plus commode ; dès lors, il se forme nécessairement des établissements d'abatage, non plus en vue de la consommation locale, comme en France,

mais en vue de l'exportation, et, comme l'exportation offre un marché presque sans limites, ces établissements vont être non plus de petits ateliers, mais d'immenses fabriques de conserves.

Telle est la raison première de ces grandes *packing houses* (mot à mot : maisons d'emballage) où s'engouffrent chaque jour des milliers d'animaux.

Il est clair que toute situation n'est pas également bonne pour ces vastes entrepôts; ils doivent se trouver à portée des pays où l'on engraisse, pour recevoir les bœufs, les porcs ou les moutons, avec le moins de frais de transport possible, et, de plus, être pourvus de moyens de communication nombreux et faciles avec les ports d'embarquement d'où la viande dûment préparée est expédiée en Europe.

Aussi les villes de viande se sont-elles déplacées à mesure que les pays d'élevage et d'engraissement recuaient vers l'Ouest, avec le développement de la colonisation; elles aussi ont marché vers l'Ouest. Lorsque M. Taine voulut présenter au public parisien, vers 1850, un type d'Américain, « marchand de porc salé », ce fut à Cincinnati qu'il plaça la résidence de M. Thomas Graindorge; à cette époque, Cincinnati tenait la tête, en effet, dans cette industrie, et longtemps elle resta baptisée du surnom significatif de *Porcopolis*; Chicago naissait à peine alors; plus tard, elle entra en scène avec Louisville, Saint-Louis, Indianapolis, Milwaukee, qu'elle devait promptement dépasser; aujourd'hui elle a pour rivales Kansas City et Omaha; demain, quelque bourg ignoré du Texas comptera peut-être parmi les grandes villes de viande.

En jetant les yeux sur une carte des États-Unis, on se rend compte que Chicago, Omaha et Kansas City,

les trois plus importantes villes de viande, forment une ligne brisée, à l'ouest de laquelle se trouvent les États producteurs de viande. Cette ligne coupe l'Amérique du Nord au Sud et sépare en réalité l'Ouest de l'Est, les pays neufs des pays civilisés. Il existe, il est vrai, d'autres centres moins connus, mais les douze États sur la surface desquels ils sont disséminés occupent précisément cette situation intermédiaire entre l'Ouest et l'Est (1).

Partout où, dans ces États, les moyens de communication sont nombreux, il s'établit quelque *packing house*, et, là où elles atteignent leur plus grand développement, les *packing houses* prennent des proportions formidables.

C'est ainsi que Chicago est à la fois le plus grand centre de chemins de fer et le plus grand centre de *packing houses*. Cinquante et une lignes, appartenant à trente-deux compagnies différentes, partent de Chicago, pour rayonner sur toute la surface des États, de l'Atlantique au Pacifique, du golfe du Mexique au Canada (2), et sept millions de porcs et de bœufs y sont

(1) Ces douze États sont l'Ohio, l'Indiana, l'Illinois, l'Iowa, le Missouri, le Kansas, le Nebraska, le Minnesota, le Wisconsin, le Michigan, le Kentucky et le Tennessee. (V. *Twenty-first annual Report of the Hog packing and Cattle Slaughtering of Chicago*.)

(2) Voici, d'après le *Travellers Ready Reference Appleton's Guide*, l'énumération de ces lignes et de ces compagnies; le nom de la Compagnie est seul indiqué quand elle ne possède qu'une ligne partant de Chicago.

Erie Railway. — Picturesque Route of America through Niagara Falls or Chautauqua Lake.

— Chicago and Atlantic Railway.

New York Central and Hudson River Railroad.

Michigan Central.

West Shore Railroad.

abattus dans l'espace d'une seule année. C'est là d'ailleurs que les maisons les plus considérables, Armour,

Pensylvania Railroad.

Fitchburg Railroad.

Grand Trunk Railway of Canada. — Main Line.

Southern Division.

Alleghany Valley Railroad.

Baltimore and Ohio. — Main Line.

— Central Ohio and Lake Erie division.

— Chicago Division.

Jacksonville, Tampa and Key West Railway System.

Nashville, Chattanooga and Saint Louis Railway.

Chicago, Saint Louis and Pittsburg.

Cleveland, Cincinnati, Chicago and Saint Louis Railway.

Lake Shore and Michigan Southern Railway.

Chicago and Eastern Illinois Railroad.

Milwaukee, Lake Shore and Western Railway.

Chicago and Grand Trunk Railway.

Louisville, New Albany and Chicago Railway.

Dayton, Fort Wayne and Chicago Railroad.

Chicago, Rock Island and Pacific. — California Line.

— — Southwestern Division.

Illinois Central.

Chicago, Milwaukee and Saint Paul Railroad. — Chicago Saint Paul and Minneapolis.

— Chicago, Council Bluffs and Kansas City.

— Chicago *via* Prairie du Chien or *via* Dubuque.

— Chicago, Kalamazoo and Sagiman Railway.

— Chicago Santa Fe and California.

The Wabash Railway Co. — Chicago to Saint Louis.

— Boston, New York, Detroit, Chicago.

Chicago and Alton Railroad. — Chicago and Saint Louis short Line.

— — Chicago and Kansas City Line.

Wisconsin Central Railroad.

Swift, Hammond, Fairbank, ont leur siège principal (1).
 Quand on arrive pour la première fois à Chicago, ce

Green Bay, Winona and Saint Paul Railroad.

Texas and Pacific Railway.

Burlington Route. Chicago and Peoria to Omaha and Council Bluffs.

Burlington Route. Chicago and Peoria to Denver and Cheyenne.

— Chicago and Peoria to Kansas City, Saint
 Joseph and Atchinson.

— Chicago and Peoria to Denver, via Kansas
 City, Saint Joseph.

— Chicago to Dubuque, Saint Paul and Min-
 neapolis.

— Chicago to Denison, Houston, Austin, Ga-
 veston and the South and Southwest.

— Chicago, Burlington and Quincy Railroad.

— Kansas City, Saint Joseph and Council Bluffs
 Railroad.

— Chicago, Burlington and Kansas City.

— Chicago Northwestern Railway — Chicago
 and Des Moines Line.

— Chicago Northwestern Railway. — Chicago
 and Milwaukee Line.

— Houston and Texas Central Railway. —
 Chicago, Saint Paul, Kansas City Railway.

(1) Voici les chiffres exacts des animaux abattus à Chicago du
 1^{er} mars 1885 au 1^{er} mars 1895.

	Bêtes à cornes.	Porcs.
1885-6	— 1,402,613	4,928,730
1886-7	— 1,603,202	4,425,941
1887-8	— 1,963,051	3,732,244
1888-9	— 2,050,627	3,218,415
1889-90	— 2,206,185	4,473,467
1890-1	— 2,680,333	6,071,659
1891-2	— 2,667,523	5,249,798
1892-3	— 2,469,373	4,352,095
1893-4	— 2,181,366	4,219,567
1894-5	— 1,958,206	5,293,202

D'après The Thirty Eighth Annual Report of the Trade and
 Commerce of Chicago. Compiled by the Board of Trade.

double caractère de la ville se manifeste, tant par la foule de cheminées qui vomissent une fumée noire, que par la multitude de voies ferrées qui traversent tous les quartiers; au centre même, on trouve d'immenses gares (*depots*) desservies par de larges espaces couverts de rails. Pour assurer la circulation des piétons et des voitures, on a dû construire des ponts sans nombre dont la disgracieuse carcasse de fer se dresse de tous côtés; aux environs de la *Chicago River* le mouvement des chemins de fer, des bateaux à vapeur, des tramways, n'est comparable qu'à celui de New-York, dans la partie basse de la ville. Pour faciliter le commerce, les Américains veulent avoir leurs chemins de fer au centre de leurs affaires et préfèrent de beaucoup gâter l'aspect d'une grande cité que s'exposer à y perdre du temps. Que leur importe d'ailleurs? Leurs villes sont de vastes maisons d'affaires où ils ne demeurent pas. C'est au dehors, dans les *suburbs*, que se trouvent les résidences recherchées. Cela explique, par exemple, que tout un côté de la douzième rue, dans une partie très centrale, ne soit pas bâti du tout; une voie de chemin de fer le suit sur une grande longueur et lui donne un aspect sale et misérable. A Paris, on ne supporterait pas semblable chose. Les gares ont été jusqu'ici reléguées dans des quartiers excentriques, sauf celle de Saint-Lazare qui avait eu la bonne fortune de se trouver englobée par les agrandissements de la ville; les gares nouvelles de la Cour des Comptes et des Invalides et la construction d'un métropolitain soulèvent de vives oppositions; on ne sacrifie pas l'élégance à la facilité des transports parce que Paris est avant tout une ville élégante, mais Chicago n'a pas les mêmes prétentions et s'organise surtout en vue

du développement de son activité. Tout ce qui peut contribuer utilement à ce résultat lui paraît justifié.

Dès avant la création des chemins de fer, Chicago se trouvait désignée par sa situation géographique pour devenir un grand centre de transports : placée à l'extrémité de la profonde échancrure que forme le lac Michigan, elle était le point le plus septentrional par où pût passer un voyageur se rendant de New-York au Nord-Ouest. Quand le Nord-Ouest commença à se peupler, Chicago naquit donc par la force des choses. De plus, le lac Michigan lui offrait une communication précieuse vers le Nord et, d'autre part, le Mississipi était assez rapproché d'elle pour que, grâce à un travail de canalisation assez simple, il fût facile d'atteindre par cette grande voie fluviale le sud des États.

Aucun point ne pouvait donc, aussi bien que Chicago, devenir le centre des chemins de fer américains, mais une circonstance particulière contribua à rendre plus rapides ses extraordinaires progrès à l'époque où l'Amérique commença d'une façon sérieuse la construction de son réseau ferré.

C'était en pleine guerre de Sécession; Saint-Louis avait pris parti pour le Sud, et le Nord-Ouest naissant, habitué à communiquer avec l'Est par la vallée du Missouri, dont elle est la clef, se trouvait coupé dans ses rapports avec la côte de l'Atlantique. Une situation aussi critique ne pouvait pas se prolonger indéfiniment et l'Est avait tout intérêt à la faire cesser; c'est alors que furent commencées les grandes constructions de chemins de fer qui devaient faire de Chicago le pivot du mouvement commercial et la véritable métropole de l'Ouest. Tous les capitaux de l'Est

portèrent leurs efforts combinés vers la création de cette rivale puissante, auprès de laquelle Saint-Louis pâlit bientôt, et, une fois la guerre finie, on peut dire que le centre de l'Amérique s'était déjà déplacé.

A cette époque-là, le Nord-Ouest commençait à se révéler et la guerre de Sécession, combinée avec la création des chemins de fer et la naissance de Chicago, contribua à lui donner une forte poussée en avant; Saint-Paul n'était qu'une petite ville et Minneapolis n'existait pas en 1860; aujourd'hui chacune d'elles compte plus de deux cent mille habitants. Le Minnesota n'avait qu'une population infime; l'Iowa, le Wisconsin, étaient à peine soupçonnés; chaque colon nouveau qui allait s'établir sur ces terres vacantes donnait aux chemins de fer un nouvel élément de trafic et envoyait au marché de Chicago un nouveau contingent d'animaux de boucherie.

Ainsi grandissaient parallèlement, en se fournissant un mutuel appui, les deux causes de la prospérité de Chicago, le développement des chemins de fer et celui de la colonisation.

Ces deux causes agissaient avec une telle puissance que lorsque l'épouvantable incendie de 1871 vint détruire la ville de fond en comble, elle renaquit de ses cendres plus active et plus florissante que jamais. Elle conservait sa raison d'être avant comme après le désastre, parce que cette raison d'être était extérieure. Chicago constitue à proprement parler le lieu de concentration des produits agricoles de l'Ouest.

Partout où ces deux causes se sont rencontrées simultanément, il s'est formé des villes du même genre; ainsi Kansas City centralise aujourd'hui les bœufs et les porcs du Texas, du Missouri, du Kansas,

et les grandes maisons de Chicago y ont établi des succursales; si Kansas City a paru plus tard que Chicago sur la scène, cela tient tout simplement à ce que la guerre de Sécession a retardé beaucoup la colonisation du Missouri et du Kansas et empêché la construction des voies ferrées. Il n'y avait pas encore un seul chemin de fer au Kansas en 1870. Si Kansas City n'a pas *boomé* avec la même rapidité que Chicago (1), cela tient à ce que, d'une part, elle n'occupait pas une situation géographique aussi exceptionnellement favorable, et que, d'autre part, elle n'a pas rencontré à sa naissance les circonstances temporaires qui ont précipité l'essor de Chicago. La guerre de Sécession a été pour celle-ci une fée bienfaisante, une de ces marraïnes de contes qui dépose dans le berceau de l'enfant une foule de dons précieux; au contraire, elle a joué vis-à-vis du Missouri et du Kansas le rôle de la méchante fée Carabosse.

Omaha, sans atteindre encore l'importance de Kansas City, est également une de ces villes dont la prospérité se fonde sur le commerce de la viande; là aussi, les grands bouchers de Chicago ont créé des abattoirs et, à une petite distance du centre actuel de la jeune cité, Swift et Hammond font abattre, découper et emballer de différentes manières les bœufs et les porcs du Nebraska.

En somme, partout où un nouvel État producteur de maïs se forme, une ville de boucherie naît à côté. On voit alors s'élever, à proximité des futures *packing houses*, d'immenses *stock yards* ou parcs à bestiaux,

(1) Chicago compte plus d'un million d'habitants. Kansas City n'en a que deux cent mille environ.

dans lesquels sont débarqués, au sortir du chemin de fer, les bœufs, les porcs et les moutons. L'organisation matérielle de ces *stock yards* est des plus simples : imaginez un immense espace de terrain découpé en carrés réguliers par de forts poteaux en bois que des planches épaisses relient entre eux ; ces barrières s'élèvent à 2 mètres ou 2^m,50 environ et sont surmontées d'une planche, posée à plat sur le sommet des poteaux, qui forme autour de l'enclos une sorte de chemin de ronde élevé. Un homme, le *stockman*, peut courir en tous sens sur cette planche et frapper ses bestiaux pour les faire sortir de l'enclos, ou les y pousser ; dans certains de ces enclos, on dispose des crèches le long des barrières, afin de pouvoir distribuer de la nourriture aux animaux qui doivent attendre plusieurs jours leur tour d'abatage ; chaque tête paie un droit de séjour à la Compagnie propriétaire des *stock yards*, qui se couvre ainsi de ses frais d'établissement et réalise ordinairement de sérieux bénéfices.

II. — CE QUI SE PASSE DANS LES « PACKING HOUSES ».

Dès l'arrivée, l'aspect extérieur de ces immenses bâtiments en bois et en briques, noircis par la fumée des machines et entourés de parcs en planches, de voies ferrées et de chemins boueux, produit un effet peu agréable à l'œil ; en même temps, l'odorat est péniblement affecté par une indéfinissable odeur où l'étable, l'abattoir et la cuisine se mélangent de la façon la plus odieuse et la plus étrange, de sorte que l'on éprouve comme un soulagement en entrant dans une grande pièce où travaillent les *clerks* de la maison. Là, rien que de très ordinaire ; des jeunes gens,

en manches de chemise et le chapeau sur la tête, écrivent devant un bureau, ou, juchés sur un tabouret élevé, font des comptes dans de grands livres à dossier renforcé de cuivre; ce spectacle banal rassure un peu le visiteur timide et lui donne le courage d'accepter le petit *ticket* grâce auquel on le laissera circuler dans la *packing house*, en compagnie d'un guide. Celui sur lequel ma mauvaise chance me fit tomber n'était pas un *cicerone* très bien dressé; à toutes mes questions, il répondait invariablement qu'il était chez Armour depuis huit jours et ne savait rien; heureusement qu'il suffit à peu près de la voir pour comprendre l'organisation d'une *packing house*; rien n'est plus simple, en effet, comme machines.

Je dois même dire que cette simplicité m'étonna beaucoup tout d'abord : je m'imaginai voir des appareils pleins de surprises et d'ingéniosité, supprimant à peu près la main-d'œuvre et permettant de tuer, de dépecer et de préparer un animal sans l'intervention directe d'aucun ouvrier. Au lieu de cela, je rencontrais à tous les pas des hommes armés de grands couteaux, de haches, de scies, de maillets, coupant, sciant et frappant à grands efforts de bras; évidemment ce n'était plus la légendaire machine à laquelle il suffit de confier un porc pour trouver à l'autre extrémité des boudins et des saucisses.

Mon guide m'introduisit d'abord dans le département des porcs (*hogs department*); c'est d'ailleurs le plus curieux, parce que les différentes parties du porc correspondant à des usages divers, il y a dans la fabrication à laquelle il donne lieu une très grande variété; mais procédons par ordre : ce sera d'autant plus facile que les phases successives de l'opération se présentent

matériellement au visiteur en une série de tableaux : chaque pièce est consacrée à un genre de travail spécial et l'animal passe de l'une dans l'autre, de telle sorte qu'en le suivant dans sa course, on se rend un compte exact de toutes les transformations qu'il subit.

Les porcs sont amenés des *stock yards* dans une sorte de vaste hangar situé au-dessous des ateliers ; c'est la salle d'attente. Ils n'y restent pas longtemps d'ailleurs, car à chaque minute quatre ou cinq d'entre eux sont accrochés par une jambe de derrière à une chaîne de fer qui les enlève et les fait disparaître au travers du plancher supérieur ; à partir de ce moment l'opération commence et nous montons à l'étage du dessus pour en être témoins.

Là, on voit l'animal sortir par une trappe et monter à une hauteur de 2 mètres environ, toujours attaché par la jambe à la poulie qui le soulève. On le place ainsi, au début, à un niveau assez élevé pour que la seule force de la pesanteur lui fasse accomplir ensuite le voyage auquel il est destiné ; en effet, il rencontre une longue tringle en fer fixée aux solives et légèrement inclinée, sur laquelle le crochet auquel il se trouve suspendu glisse sans effort ; cette tringle règne dans toute la longueur de la pièce où nous sommes et communique avec plusieurs autres dans les pièces voisines ; c'est une sorte de petit chemin de fer Decauville aérien, avec des embranchements nombreux, correspondant aux diverses salles de préparation, de cuisson, de fumage, etc. ; mais, au point où nous nous trouvons, la voie est encore unique, parce que tous les porcs doivent d'abord subir un certain nombre d'opérations préliminaires, et toujours les mêmes, quel que soit

le but auquel on les destine. Avant de devenir andouille ou jambon, le porc doit être saigné, débarrassé de ses soies, etc. C'est précisément ce que nous allons voir.

La tringle de fer au moyen de laquelle le porc accomplit son funèbre voyage n'est pas seulement inclinée; elle est aussi coudée en certains endroits, de manière à permettre les changements de direction et à déterminer un court temps d'arrêt dans le mouvement. Chacun de ces temps d'arrêt, correspondant aux coudes de la barre de fer, marque une étape. Ainsi, au premier tournant, la victime rencontre un ouvrier qui lui plonge son coutelas dans le cou; le sang s'échappe à flots et tombe dans un vaste réservoir de 10 mètres de long, qui règne au-dessous de la tringle et reçoit ainsi tout le sang que perd l'animal pendant son trajet. Dix mètres plus loin, en effet, il est arrêté par une sorte de porte, contre laquelle il vient buter. Le premier acte est joué.

En attendant l'entrée en scène du second acte, il se forme contre cette porte de véritables grappes de porcs; les uns, patiemment résignés à leur sort, perdent, sans faire un mouvement, les dernières gouttes de sang qui s'échappent de leur blessure; les autres, s'agitant dans un spasme suprême, se vengent de la cruauté des hommes sur leurs compagnons de supplice; je vois encore un malheureux porc blanc et noir qui, tout en poussant des cris épouvantables, trouvait moyen de mordre son voisin à belles dents, employant à assouvir ainsi sa rage tout ce qui lui restait d'énergie.

Le second acte pourrait s'appeler l'acte du bain et du massage : chaque fois que la porte s'ouvre pour livrer passage à une des victimes, celle-ci glisse en-

core un instant sur la barre de fer, puis rencontre le vide et tombe dans une grande piscine d'eau bouillante. Une bonne douzaine de porcs baignent en même temps dans cette piscine ; ceux auxquels il reste encore un peu de vie achèvent de la perdre dans ce bain, et l'échaudage que produit la chaleur humide de l'eau fait dépendre les soies dont on va les dépouiller bientôt ; c'est là le but de l'opération. En elle-même, elle est aussi bizarre que répugnante : les malheureuses bêtes que des garçons de bain nègres poussent au fond de la cuve avec de grandes perches, pour les empêcher de surnager, les comparaisons involontaires que soulève l'habitude des piscines d'eaux thermales, la couleur fauve de l'eau, l'odeur âcre et chaude qui se dégage de tout cela, forment un spectacle comique et grossier, qui donne à la fois envie de rire et de s'en aller. On reste cependant, ne serait-ce que par respect humain, et on assiste à la suite de l'opération : quand un porc a passé quelques minutes dans le bain, il faut l'en retirer. Pour cela on se sert d'un appareil ingénieux composé d'une série de tiges de fer recourbées, formant une grille concave et tournant autour d'un axe horizontal ; les râteliers à cheval employés en agriculture peuvent en donner une idée approximative. Dans sa position normale, la grille plonge au fond de l'eau, à l'extrémité de la cuve ; quand on veut la mettre en action, un des garçons de bain pousse un porc avec la perche, de manière à le faire reposer sur la partie concave, puis on déclanche un taquet et la grille, opérant une demi-révolution, vient déposer l'animal sur une table percée de trous ; aussitôt il est livré à une machine qui le brosse, l'étrille et le racle avec vigueur : le second acte est ainsi terminé.

Le dépeçage vient ensuite : un homme tranche la tête d'un coup de hache, puis le porc, attaché par les endons des jambes à une tige horizontale de fer munie d'un crochet, est suspendu de nouveau à la longue tringle sur laquelle il achèvera son voyage ; à partir de ce moment, chacune de ses diverses parties va prendre une direction différente. Déjà, voilà la tête séparée du corps ; on en retire la langue et les oreilles, tandis que les éventreurs fendent l'animal d'un grand coup vertical et enlèvent tout l'intérieur qu'ils placent dans de longues boîtes, au-dessus desquelles des tubes d'aspersion, percés comme des écumeurs, répandent l'eau sans relâche. La salle où s'opère ce lavage est une des plus répugnantes d'aspect. Les inégalités du plancher forment des flaques de sang et d'eau mélangés ; on a peine à trouver un endroit sec pour poser le pied et, tout autour de soi, des objets menaçants se présentent aux regards ; pour bien voir, on doit parfois se hisser sur une échelle et chacun des barreaux est souillé de quelque manière, l'un rouge de sang, l'autre couvert de soies, que la main sale d'un ouvrier a déposés en montant ; il faut se munir de gants épais quand on veut visiter des établissements de ce genre, et les jeter une fois dehors.

En retour des horreurs dont on est témoin, on admire la dextérité des ouvriers qui découpent les quartiers, séparent le lard, parent les jambons ; chacun d'eux fait toujours la même chose et presque toujours une petite chose ; c'est la division du travail poussée à l'extrême. Je me souviens tout spécialement d'un grand nègre vigoureux et bestial qui, armé d'une hache énorme, passe toute sa journée à couper des jambons sur un quartier qu'on lui présente ; trois

mouvements lui suffisent et la précision de son coup d'œil est merveilleuse; c'est un artiste d'un genre particulier. On me disait d'ailleurs dans les bureaux que presque tous les ouvriers étaient gens habiles et spéciaux, mais quelle différence ils présentent avec le dernier de nos garçons bouchers! Ceux-ci seraient peut-être moins rapides dans l'exécution de tel ou tel détail, mais ils connaissent toutes les différentes phases de l'opération dont l'ouvrier d' Armour n'a jamais suivi qu'une seule. Ils jugent le poids d'un animal à première vue et sont au fait de toutes les finesses du métier; non seulement ils abattent les animaux, mais ils savent les acheter; les hommes que nous voyons ici sont au contraire confinés dans une toute petite spécialité; ce sont des ouvriers de manufacture. Hier d'ailleurs, ils travaillaient peut-être dans une mine; demain ils seront *farmers* ou marchands; tous les métiers sont temporaires aux États-Unis; on les considère comme une série d'échelons pour arriver à la fortune et on s'y accroche momentanément, jusqu'à ce qu'on puisse saisir l'échelon supérieur; à ce point de vue, la division du travail rend aux Américains un immense service; elle les met à même de trouver de l'emploi dans différentes branches, sans se soumettre à un long apprentissage; on peut acquérir rapidement l'habileté du nègre que j'admire, quand on coupe un millier de jambons par jour.

A plus forte raison, on peut charger des débris de viande dans une brouette de fer et les verser dans une grande chaudière placée au ras du plancher, comme je le vois faire à des ouvriers moins vigoureux ou moins adroits; c'est un simple travail de terrassier.

Nous visitons successivement les cuves dans les-

quelles le saindoux est amené à l'état liquide, celles où il refroidit, les pièces où on le met en barils, les tonneaux de lard, les salles où le jambon est fumé ou préparé au sucre, les caves glaciales où se conservent les viandes fraîches et les réserves de lard, etc., etc., puis nous nous rendons au département du gros bétail (*cattle department*).

Les choses se passent à peu près de la même manière, sauf que la viande de bœuf est utilisée d'une façon plus uniforme que celle de porc. Au début, on aperçoit sous un hangar obscur une grande masse de bœufs; de temps à autre un homme ouvre une porte et en fait sortir cinq ou six qui s'engagent à la suite les uns des autres dans un couloir en planches fortement incliné; la montée leur paraît pénible et le *stockman*, grimpé sur le haut des parois du couloir, pousse à grands coups de bottes les plus paresseux; quelquefois aussi il se sert d'un long fouet de cuir pour contraindre à marcher ceux auxquels l'odeur du sang inspire une horreur instinctive; le couloir est, en effet, le vestibule de l'échafaud; à son extrémité, se trouve une pièce longue et étroite, tout le long de laquelle règne une plate-forme en bois élevée; sur cette plate-forme, un ouvrier armé d'un lourd maillet de fer se promène de long en large, s'arrêtant seulement en face de chaque bœuf pour l'assommer d'un coup sec entre les deux cornes; aussitôt après, une longue chaîne de fer munie de deux crochets saisit l'animal assommé par les jambes de derrière et le hisse à l'étage supérieur où on lui coupe la tête. Il traverse ensuite différentes salles pour être dépouillé, dépecé, fumé, salé, emballé dans des boîtes de fer-blanc, etc. J'épargne à mes lecteurs la description de ces diver-

ses opérations, assez semblables à celles qui ont lieu pour les porcs. La seule remarque à faire, c'est qu'en raison du poids considérable des bœufs, l'emploi d'une force motrice mécanique pour le passage d'une pièce à une autre ou pour quelques détails faciles, tel que le partage des quartiers, qui se fait au moyen d'une scie circulaire, est plus avantageux encore que pour les porcs. En revanche, il l'est beaucoup moins pour les moutons; aussi, bien que j'en voie égorger quelques-uns dans le voisinage du *cattle department*, est-ce là une branche fort peu importante dans l'industrie des *packing houses*. D'ailleurs, la viande de mouton s'accommode moins facilement des procédés de conservation usités pour le porc et pour le bœuf.

Le bœuf qui sort des *packing houses* de Chicago n'est pas uniquement destiné à faire des conserves; la plus grande partie s'emploie comme *dressed beef* (bœuf apprêté). Il me faut donc dire un mot de cette importante spécialité. Comme l'indique son nom, le *dressed beef* est tout simplement le bœuf coupé par quartiers et prêt à être débité à la clientèle. Ainsi préparé par les *packing houses*, il est placé dans des wagons *refrigerators* qui le distribuent sur toute la surface des États-Unis, et alimente une quantité énorme de marchés de détail. Sur quelque ligne qu'on voyage, on aperçoit de longues files de ces wagons, et chaque petite ville de l'Ouest en reçoit un nombre proportionné à sa consommation. De cette manière, il n'est pas nécessaire d'être boucher de profession pour tenir un *meat market* (marché de viande); il suffit d'aller chercher à la gare les quartiers de bœuf dont on a besoin et de les découper ensuite. La division du travail s'opère ainsi non seulement à l'intérieur mais en-

core à l'extérieur des *packing houses*; elle laisse entre les mains des grands *packers* de Chicago, de Kansas City et d'Omaha la partie technique de l'opération et confie au premier individu venu la partie purement commerciale, dont l'étal est le théâtre. On vend de la viande aux États-Unis, comme on vend du fromage en France, sans aucun apprentissage; j'insiste sur ce point parce que c'est un trait caractéristique de l'Amérique. Tout le monde y est bon à tout faire, mais, bien entendu, tout se fait grossièrement, sans soin, sans art. On n'est pas fier de son métier et jaloux de sa réputation professionnelle, mais fier de pouvoir faire n'importe quel travail, de savoir se créer une situation indépendante au milieu de mille circonstances diverses.

Peut-être est-ce là le motif qui a empêché le *dressed beef* américain d'envahir le marché européen. Il y est connu, et les statistiques de Chicago enregistrent triomphalement quelques expéditions pour l'Angleterre, l'Allemagne ou la France, mais le grand débouché du *dressed beef* se trouve toujours dans la consommation locale des États. Nos ménagères soigneuses, habituées à la viande parée et bien présentée, ne voient pas sans répugnance ces grands quartiers de bœuf conservés dans la glace et coupés un peu à l'aventure par des marchands quelconques (1), et les bouchers, de leur côté, sont naturellement opposés à l'introduction de viandes mortes, qui créent une concurrence à leur métier. Sans cela, il serait aussi facile de faire traverser

(1) J'ai plusieurs fois remarqué chez des femmes d'ouvriers anglais la même répugnance à acheter, malgré son bon marché, la viande des magasins frigorifiques importée d'Amérique ou d'Australie.

l'Atlantique au *dressed beef* dans les bateaux comme le *Frigorifique*, que de l'envoyer à cinq et six jours de chemin de fer dans des wagons refrigerators. En revanche, les conserves de bœuf en boîtes de fer-blanc et tous les différents produits du porc sont appréciés à l'étranger. La France, l'Allemagne, l'Angleterre, le Canada, les Antilles en importent chaque année une quantité notable. Le gouvernement français a été longtemps un des gros clients d'Armor pour la nourriture de la troupe. L'Angleterre reçoit en particulier beaucoup de jambons, d'épaules de porcs et de lard; la Suède et la Norvège demandent surtout ce dernier article.

Pour contenter une clientèle aussi peu homogène, les *packers* ont dû préparer la viande de porc d'une foule de manières différentes; je compte dans les statistiques trente et une variétés principales; le bœuf, au contraire, ne connaît guère que quatre ou cinq variétés.

Les dépendances d'une *packing house* sont nombreuses; en dehors des magasins énormes dans lesquels on garde une partie des produits, tout prêts à être expédiés, il faut un atelier de tonnellerie pour la fabrication des barils de viande et un atelier de ferblanterie pour la fabrication des boîtes de conserves; une autre dépendance est le marché de viande (*meat market*) où viennent s'approvisionner directement, sans le secours d'aucun intermédiaire, certains restaurateurs de la ville où est située la *packing house*.

En sortant de ces curieuses manufactures, on éprouve une joie indicible à retrouver l'air pur et le soleil; mais, le soir, quand le nègre de l'hôtel vous apporte votre *beefsteak*, il vous revient d'horribles souvenirs,

sur lesquels il est prudent de ne pas s'appesantir, si l'on tient à conserver son appétit; pourtant il ne faut pas regretter sa visite quand on veut bien se rendre compte des manières de faire américaines; cette fabrication est, en effet, très américaine dans sa nature, ses procédés et ses résultats: brutale, rapide, fruste et donnant de gros profits; elle est à la portée d'ouvriers à peu près quelconques; de plus, elle exploite une des richesses principales des États et occupe par suite une place de premier ordre parmi les sources de leur prospérité matérielle. Non seulement elle enrichit les *packers*, dont plusieurs, Armour entre autres, possèdent des fortunes colossales, mais en permettant l'utilisation des produits agricoles américains pour les marchés du monde entier, elle active les progrès de la colonisation et le développement toujours croissant des terres de l'Union.

III. — LE « BOOM » D'UNE VILLE DE VIANDE.

Les *packing houses* produisent encore un autre résultat; en concentrant le commerce de la boucherie sur quelques points déterminés, elles créent des villes considérables, dont il est intéressant d'étudier dès à présent la physionomie spéciale; quand on se promène par un jour ensoleillé sur la *Michigan avenue* de Chicago, où circulent d'élégants équipages, ou bien qu'on passe, à Kansas City, sur *Troost avenue* bordée de maisons spacieuses et cossues, on se dit, pour peu qu'on réfléchisse, que la raison d'être de ce luxe se trouve, en fin de compte, dans les *packing houses* sales et enfumées autour desquelles ces villes se sont formées. C'est donc ici le lieu d'en dire quelques mots.

Pour se rendre compte autant que possible du *boom* d'une de ces villes, il faut se reporter par la pensée à une cinquantaine d'années en arrière; le contraste est saisissant. Un jour, j'eus la bonne fortune de rencontrer à Chicago, chez un ami commun, un vieil Américain établi là depuis cinquante-cinq ans; il était venu à cette époque pour faire le commerce des fourrures et me racontait ses rapports avec les Indiens Illinois, les chasses auxquelles les marchands se livraient pour se débarrasser des loups, les combats qu'ils avaient parfois à soutenir contre leurs sauvages compagnons, lorsque les barils de rhum, trop libéralement distribués ou trop fermement refusés, amenaient chez ceux-ci l'ivresse ou la colère. Nous causâmes ou plutôt je l'écoutai longtemps ainsi, prenant un plaisir très vif à cette intéressante conversation, et, lorsque je me levai pour prendre congé de lui, ce fut avec une sorte de surprise que je me retrouvai dans le bureau du *city comptroller* de Chicago, au milieu d'un immense et somptueux hôtel de ville. Pourtant, ce n'était pas une bien vieille histoire que j'avais entendue et je me trouvais au lieu même où elle s'était passée. Le terrain sur lequel s'élèvent les maisons d'affaires à quinze étages et plus (*business buildings*) qui bordent *Lassalle street* portait de l'herbe il y a cinquante ans. *Dearborn street* doit son nom au fort *Dearborn*, bâti par le gouvernement fédéral pour protéger la compagnie américaine des fourrures et détruit seulement en 1856; Chicago comptait quinze feux en 1830, elle possède aujourd'hui un million d'habitants, et le même homme a pu voir cette transformation extraordinaire!

Cela tient du prodige, et pourtant l'histoire de Chi-

cago est l'histoire de toutes les grandes villes de viande de l'Ouest ; la situation géographique, qui en a fait des centres de chemins de fer et de commerce de bétail, en avait fait autrefois des centres de batellerie ou de caravanes et de commerce de fourrures. Vers 1840, Chouteau, un Français, fils du fondateur de Saint-Louis, établissait sur le Missouri un nouveau comptoir de fourrures, et l'évêque catholique de Kansas City, missionnaire à cette époque, se rappelle avoir vu sa métropole actuelle, composée d'un fort, d'un magasin et de quelques cabanes ; Omaha et Council Bluffs, situées de chaque côté du Missouri, à peu de distance de son confluent avec la Platte, durent également leur origine au commerce des fourrures. Tous ces entrepôts auraient disparu aujourd'hui si leur prospérité s'était fondée uniquement sur ce commerce éphémère : une fois pourvus d'armes à feu par les traitants, les Indiens devaient épuiser rapidement la ressource naturelle qu'ils exploitaient ; mais derrière ces traitants, des colons s'avançaient sur les anciens territoires de chasse, y amenaient du bétail, les cultivaient et créaient, à la place de la ressource des fourrures disparue avec le gros gibier, une nouvelle richesse inépuisable et croissante.

Chicago, qui tient la tête parmi les villes de viande, est aussi la plus active, la plus hardie, la plus américaine des cités de l'Union. « Ces gens de Chicago, me disait un jour un Français, fort à même, par son long séjour aux États, de les juger sainement, sont entreprenants d'une manière à la fois folle et admirable ; rien ne les abat, rien ne les étonne ; au lendemain de l'incendie épouvantable qui détruisit leur ville en 1871, ils recommençaient à la construire sans la moindre

hésitation, bâtissant à une extrémité, tandis que l'autre brûlait encore. » C'est là, en effet, que le *go ahead* américain, l'idée d'aller toujours de l'avant, sans regrets inutiles, sans récriminations, avec une vue de l'avenir pleine de hardiesse et de calme, atteint son maximum d'intensité. On ne peut s'empêcher, quels que soient les préjugés que l'éducation vous ait inspirés, de ressentir une sincère admiration pour une aussi superbe confiance.

Cette confiance a deux sources, l'énergie personnelle des Américains et leur habitude du succès; c'est pourquoi elle est plus forte là où le succès a été particulièrement éclatant, plus forte dans les villes de viande de l'Ouest que dans les centres déjà anciens de l'Est, plus forte à Chicago qu'en aucun autre endroit.

Je n'ai pas l'intention de présenter à mes lecteurs l'histoire complète de Chicago, je vais seulement essayer de leur donner, par quelques faits, l'idée de l'importance et de la rapidité de son *boom*.

Et d'abord, il est bon de rappeler que Chicago a été complètement détruite en octobre 1871 par un incendie terrible; *une seule maison* que l'on montrait encore en 1890, échappa aux flammes. L'étendue du sinistre s'explique d'ailleurs par la rapidité inouïe avec laquelle le feu se communiquait. C'est vers neuf heures du soir que les premières lueurs de l'incendie parurent au nord de la ville; à cette époque, le service des pompiers n'avait pas atteint le degré de perfection auquel il a été porté depuis; néanmoins on était habitué à voir souvent le feu se déclarer dans les maisons de bois qui composaient presque entièrement Chicago, sans qu'il s'ensuivit un désastre général, et, sauf dans le voisinage immédiat, personne ne s'émût outre me-

sure. Un témoin oculaire m'a raconté qu'habitait un quartier éloigné, il avait aperçu de la flamme au nord et s'était allé coucher sans appréhension; vers minuit, un *policeman* venait frapper à sa porte pour l'avertir que le feu s'avavançait avec une effrayante rapidité; en effet, un vent furieux, tel que l'Amérique seule les connaît, poussait l'incendie sur le centre de la ville et faisait craindre un embrasement universel; cependant le foyer se trouvait encore à un mille au moins et M. W... voulut profiter du délai que cette distance paraissait lui assurer pour aller porter secours à une famille amie; une heure après, il revenait chez lui et trouvait sa maison en flammes; au bout de vingt-quatre heures, la ville entière brûlait.

Des morts sans nombre et des ruines complètes furent le résultat de ce sinistre colossal; Chicago comptait à ce moment environ trois cent soixante mille âmes et il fallut toute la générosité des Américains pour empêcher tant de familles jetées hors de chez elles et privées momentanément de tout moyen d'existence de mourir de faim et de froid. Des trains entiers de vivres et de vêtements arrivaient de tous côtés; Chicago n'était plus qu'un vaste bureau de bienfaisance (1).

(1) Monsieur Édward G. Mason, président de la *Chicago Historical Society*, a bien voulu me communiquer la Proclamation faite par son père, R. B. Mason, alors maire de Chicago, au moment même où le feu achevait son œuvre dans l'après-midi du 9 octobre 1871. Ce document, dont l'original, écrit au crayon, est conservé à la société historique de Chicago, fut rédigé à la suite d'un *meeting* spontané de quelques citoyens soucieux du maintien de l'ordre. En voici la traduction.

PROCLAMATION.

Attendu que la Providence de Dieu, à la volonté duquel nous

C'est sur Drexel avenue, au milieu d'un élégant jardin public entouré de belles résidences, qu'un vieux citoyen de la ville me racontait ces tristes détails. Ils ne sont plus aujourd'hui qu'un souvenir historique; on a construit, au lieu de la ville de trois cent soixante mille âmes en bois et en briques, une autre ville mieux bâtie et comptant un million d'habitants; l'essor un moment arrêté a repris de plus belle, et les ter-

nous soumettons humblement, a fait éclater sur notre cité une calamité terrible qui réclame de nous les efforts les plus énergiques pour le maintien de l'ordre et l'assistance de ceux qui souffrent, FAISONS SAVOIR que la foi et le crédit de la ville de Chicago sont engagés par ces présentes à couvrir les dépenses nécessaires à l'assistance de ceux qui souffrent. L'ordre public sera maintenu. La police et la police spéciale que nous organisons seront responsables du maintien de la paix et de la protection de la propriété. Tous les officiers et les hommes du *Fire Department* (Pompiers) et du Département de l'Hygiène seront investis sans autre avis des fonctions de la police.

Le Maire et le *comptroller* délivreront des reconnaissances pour tous les objets fournis par les différents comités de secours.

Le siège du gouvernement municipal sera établi à l'église congrégationnelle, au coin des rues Ann et West Washington. Toutes personnes sont mises en garde contre tout acte tendant à mettre la propriété en danger. Toutes personnes surprises dans un acte de déprédation quelconque seront immédiatement arrêtées. Avec l'aide de Dieu l'ordre, la paix et la propriété privée seront sauvegardés.

Le gouvernement de la ville et le comité des citoyens s'engagent vis-à-vis des membres de la communauté à les protéger et à préparer les voies pour la restauration de la prospérité publique et privée.

On croit que l'incendie perd sa violence et que bientôt tout ira bien (*all will soon be well*).

R. B. MASON, Maire.

Geo. TAYLOR, Comptroller.

Charles C. P. HOLDEN, Président du Conseil de ville.

T. B. BROWN, Président du Bureau de la Police.

rains que j'aperçois à droite et à gauche, bien que situés très loin du centre, valent encore 100 francs le mètre carré. La plupart se couvrent de maisons particulières d'une apparence élégante et les avenues adjacentes, du côté du lac Michigan, sont bordées également d'une série d'habitations privées, ombragées de grands arbres, entourées d'une petite pelouse qui les isole du voisin; rien ne ressemble moins à nos casernes parisiennes; ici, chacun est chez soi, non seulement dans la classe aisée, mais aussi dans la classe ouvrière; ceux qui, par suite de circonstances particulières, ne peuvent pas s'installer dans ces conditions, font tous leurs efforts pour y arriver et considèrent qu'il est de première nécessité d'avoir un *home* indépendant; vivre en son hôtel n'est pas un luxe inouï ni une marque de grande fortune; je vois, dans *Greenwood avenue*, de charmantes résidences dont la valeur se monte à 15.000 ou 20.000 dollars: cela représente un loyer de 4.000 à 5.000 francs à Paris et, si nous tenons compte de la valeur de l'argent très différente à Chicago et à Paris, il faut réduire au moins de moitié.

Les ouvriers et les petits employés trouvent des installations moins coûteuses dans des *suburbs* plus modestes, où le prix du terrain tombe à 1 dollar le mètre carré; là encore, les spéculateurs de terrain ont réalisé de beaux bénéfices; à l'origine, tous les environs de Chicago ont été cédés par le Gouvernement au prix de 1 dollar $\frac{1}{4}$ l'acre, soit 16 fr. 25 l'hectare; même à 1 dollar le mètre carré, soit 52.000 francs l'hectare, on peut dire que l'affaire *paie*. Aussi le métier de *real estate man* (spéculateur sur les terrains) s'est-il développé à Chicago dans de grandes propor-

tions. On a fait, défait et refait des fortunes énormes dans le *real estate* et le mouvement d'agrandissement de la ville se continue toujours.

Il est facile de comprendre d'ailleurs que l'habitude américaine de s'installer isolément fasse prendre aux villes des proportions gigantesques, et augmente ainsi la sphère de la spéculation. A cinq ou six kilomètres du centre de Chicago, on est encore sur des terrains de ville.

Toutefois, c'est dans les quartiers d'affaires que se font les plus beaux *coups*, parce que la valeur plus grande du terrain permet de plus grandes variations et un gain plus fort.

La grande maison de librairie Rand Mac-Nally and C^o reconstruisait son immeuble en 1890 sur des terrains qu'elle avait achetés au prix de 2.000 francs le pied-front; avant d'avoir commencé sa construction, elle aurait pu les revendre 4.000 francs le pied-front, c'est-à-dire le double.

Cette mesure du pied-front, qui surprendra peut-être mes lecteurs au premier abord, est celle dont on se sert toujours dans l'Ouest pour les marchés de terrains de ville. Elle s'applique seulement à la longueur du côté en façade; en général les lots sont divisés en longueurs de vingt-cinq pieds sur une profondeur variant de 100 à 150 pieds. Le pied-front représente donc un rectangle ayant 100 à 150 pieds d'un côté et un pied de l'autre. Ainsi, en supposant au terrain acquis par MM. Rand Mac-Nally and C^o une profondeur de 150 pieds, qui est la profondeur maximum, le pied-front payé 2.000 dollars aurait une superficie de 13 mètres carrés et reviendrait à 148 dollars ou 769 fr. 60 le mètre carré. Mais il se fait des ventes à

un prix beaucoup plus élevé et j'ai entendu citer des terrains qui avaient atteint 60.000 dollars le pied-front, soit, en supposant la profondeur maximum de 150 pieds, 3.848 francs le mètre carré.

Il y a ceci de particulier en Amérique que beaucoup de villes renferment des terrains de cette valeur. Dans ce moment-ci, nous n'avons pas à nous occuper des centres commerciaux ou industriels de l'Est, tels que New-York, Boston, Philadelphie, Pittsburgh, etc. Mais sans abandonner les cités de l'Ouest, fondées sur le commerce du bétail, nous relèverons des faits similaires à ceux que Chicago nous a déjà présentés.

Kansas City, tout particulièrement, a *boomé* depuis trente ans d'une manière fort remarquable. En 1860, elle comptait huit mille habitants; elle en a aujourd'hui plus de deux cent mille, et l'importance des affaires y est telle que, dans le centre de la ville, sur Delaware street, le pied-front se vend 2.500 dollars avec une profondeur de 90 pieds seulement, soit 1.601 fr. 60 le mètre carré. On se rendra compte de l'ardeur de la spéculation sur les terrains par le fait suivant. La plus grande maison de nouveautés de Kansas City, se trouvant à l'étroit dans l'immeuble qu'elle occupait, cherchait à acquérir un nouveau terrain pour s'y établir. Or il y avait dans Walnut street, entre la dixième et la onzième rue, un espace assez grand pour exécuter ce projet. Les propriétaires voisins, jugeant que la construction d'un magasin bien achalandé donnerait à leurs lots une grande plus-value, s'empressèrent de se syndiquer et offrirent aux chefs de la maison une somme de 100.000 dollars (520.000 francs) s'ils voulaient bien se décider en faveur de cet emplacement; cet encouragement n'était pas à dédaigner et l'affaire fut conclue.

Il est arrivé seulement à Kansas City ce qui arrive presque toujours lorsqu'une ville américaine se met à *boomer*. La spéculation ne se contente pas d'exploiter la plus-value réelle que le développement des affaires donne aux lots de ville, elle escompte l'avenir avec trop de rapidité et amène une *inflation*, un enfllement artificiel fertile en surprises. Un beau jour, on s'aperçoit qu'on a marché trop vite, et il se produit un arrêt brusque qui fait tomber les prix d'un tiers ou d'une moitié. Il faut alors trois ou quatre années de progrès normal pour rattraper le mouvement, et tous les *real estate men* qui ne peuvent pas attendre le retour des anciens prix tirent la langue très piteusement; à les en croire, le commerce est dans le marasme, ils voient noir en toutes choses et gémissent sur leur propre infortune comme si elle était générale. Néanmoins, pendant ce temps-là, les *packing houses* augmentent leur production, les *stock yards* ne désemplissent pas et la ville poursuit sa marche en avant; seuls, quelques spéculateurs se trouvent ruinés pour avoir voulu aller plus vite que les violons.

Ainsi ceux qui avaient acquis des terrains dans certaines *suburbs* vers 1886, avec l'espoir d'une prompte vente à gros bénéfice, se trouvent fort désappointés. J'ai entendu les plaintes amères d'un *saloon-keeper* (patron de café), qui avait refusé 5.000 dollars l'acre d'une petite propriété située à 4 ou 5 milles du centre de la ville; aujourd'hui, il ne trouve plus que 1.500 dollars et regrette de s'être montré jadis trop ambitieux. En ville, la baisse est moins forte, mais certains lots qui ont valu 700 dollars le pied-front n'en valent plus que 400. D'autre part, quelques lots ont continué à monter malgré la baisse générale, grâce à une situa-

tion particulièrement favorable. Dans les environs de Troost avenue, au coin de Lydia avenue et de la 22^e rue, un terrain acheté 35 dollars le pied-front, il y a quatre ans, vaudrait aujourd'hui de 80 à 100 dollars, seulement il se fait peu de transactions.

Aux heureux jours du *boom*, on aurait considéré d'ailleurs de pareils bénéfices comme minces. On s'enrichissait en quelques mois quand on avait la main heureuse, et les victimes de la situation actuelle ne manquent pas de vous conter comment tel ou tel a gagné une fortune considérable par spéculation pure. On me montre sur Troost avenue de jolies maisons occupées par ces heureux joueurs ; celui-ci, par exemple, est arrivé à Kansas City avec un capital de 10.000 dollars et a gagné des millions. Il achetait *par option*, c'est-à-dire que, lorsqu'un lot lui paraissait avoir de l'avenir, il faisait souscrire au propriétaire une promesse de vente pour un prix déterminé, se mettait en quête d'un acheteur, passait marché pour une somme plus forte et empochait la différence. Il réalisait parfois de cette manière en quelques jours un gain de 200 et 300 p. 100.

On comprend ces énormes bénéfices et la prodigieuse hausse des terrains, quand on voit les banques luxueuses, les hôtels énormes, les *business buildings* (bâtiments d'affaires) à quinze étages qui s'y sont construits.

Tout cela d'ailleurs, c'est le commerce du bétail et la mise en valeur des terres de culture qui l'a produit. Les banques font principalement des prêts hypothécaires (*mortgages*). Un *ranchman* n'a pas toujours l'argent nécessaire pour acheter les bestiaux maigres qu'il est en mesure d'engraisser. Il court à la banque et

emprunte sur sa terre. Dans ce milieu très entreprenant où le fait est journalier, les grands *packers* et les propriétaires de chemins de fer agissent seuls avec leurs propres capitaux. Aussi les banques sont-elles nombreuses et riches. Pour proclamer cette richesse, elles l'étalent dans de somptueux bâtiments où le mauvais goût le dispute à la profusion des ornements. On y accède par des escaliers de marbre avec rampes en bronze doré. Les plafonds sont dorés aussi, les murs garnis de dorures sans nombre, les cages d'ascenseurs, les grilles des guichets, tout est doré et tout est hideux. D'ailleurs, il ne s'agit pas de faire une œuvre d'art, mais une réclame; il faut frapper l'imagination du client par ce luxe barbare. Cela rappelle les bagues en diamant des dentistes et les chevalières monstrueuses en lapis-lazuli que le moindre boucher fait briller dans les foires aux yeux éblouis du paysan.

La recherche du beau tient peu de place également dans les monuments publics des grandes villes de l'Ouest. Ce qu'aiment les Américains, c'est l'immense, l'extraordinaire, la marque de la puissance; plus cette marque est matérielle, plus elle s'impose à l'attention du public grossier, plus elle leur plaît. Ne leur parlez pas de proportions harmonieuses; une grosse disproportion, une monstruosité coûteuse leur va bien mieux. Saint-Pierre de Rome, avec ses statues plus grandes que nature, placées dans un cadre gigantesque, qui en réduit la dimension par un heureux effet de l'art, a bien moins de mérite à leurs yeux qu'une façade à quinze ou vingt étages, colossale et disgracieuse, dont la hauteur s'accuse par la multiplicité des ouvertures. Devant cette façade l'étranger a peine à retenir une exclamation, un cri d'étonnement, et le citoyen de

Chicago, qui lui fait visiter sa ville, sourit avec satisfaction : « Vous voyez, dit-il, que nous avons marché depuis le temps des Indiens ! » Sans doute, mais c'est par votre goût artistique que vous êtes encore le plus Indiens !

Même richesse et même absence de goût dans les hôtels : Midland Hotel, à Kansas City, a coûté deux millions et demi de dollars, pour la construction et l'ameublement ; j'ignore le prix de l'*Auditorium Hotel* de Chicago, mais c'est un immense bâtiment à neuf étages tout ruisselant d'or, de marbres rares et de lumière électrique. Le confortable n'y laisse rien à désirer. Chaque chambre est accompagnée d'un cabinet de toilette avec salle de bains parfaitement organisée ; on monte en 22 secondes à la salle à manger, située au neuvième étage, au moyen d'un ascenseur perfectionné ; mais l'œil est choqué par la surcharge des décorations, la bizarrerie incohérente des lignes d'architecture, l'aspect sauvage de cet amoncellement de matériaux de prix aboutissant à un effet criard et discordant.

Toutefois, il n'y a pas là une lacune irrémédiable. Dans un intervalle de six ans, j'ai pu constater un progrès sensible dans les préoccupations artistiques des familles riches, voire même dans l'éducation générale de la masse. A l'*Art Museum* on rencontre une foule de visiteurs et, ce qui vaut mieux, beaucoup de personnes, surtout de jeunes filles, venues là pour travailler. L'Exposition de 1893 a donné un essor considérable à ce mouvement peu marqué en 1890, aujourd'hui très manifeste. A ce point de vue, elle a été un succès et un succès apprécié des Américains. Un citoyen éminent de Chicago auquel je demandais son avis sur les résul-

tats de l'Exposition le résumait ainsi : « Financièrement, un échec, mais au point de vue *éducatif*, un succès. » Dans une bouche américaine, cette épithète d'*éducatif* a une valeur énorme : « Comment, disais-je à M. Mason, avez-vous pu recueillir à Chicago la somme nécessaire pour bâtir l'installation luxueuse de votre société historique? Vous avez donc bien des concitoyens qui s'intéressent à l'histoire? — Pas du tout. Beaucoup des souscripteurs ne savaient pas ce que c'est qu'une société historique, mais je leur expliquais que nous donnions un certain nombre de conférences populaires sur l'histoire locale, que c'était *éducatif*, et à ce mot ils se tournaient vers moi et me disaient : Combien faut-il que je vous donne? J'avais ma réponse toute prête, et j'emportais mon chèque. Je vous assure, ajoutait-il, que c'est un grand attrait de vivre dans une ville où l'esprit public est si fort et si efficace (*it is really attractive to live in such a town where public spirit is so strong and effective*). » Je le crois volontiers et il est impossible de mesurer à quels résultats peut conduire une bonne volonté si générale de s'améliorer.

L'élevage, l'engraissement et l'abatage du bétail constituent une source importante de richesse pour les États, mais ce n'est pas la seule, loin de là. L'Ouest produit aussi une quantité considérable de grains et le blé américain a soulevé plus de colères chez les agriculteurs français que les viandes américaines. Il nous faut donc quitter les villes où se concentrent les bestiaux pour reprendre le chemin des fermes et visiter chez eux les colons du Nouveau Monde.

CHAPITRE IV

L'exploitation en grande culture.

Les grandes fermes.

I. La ferme-réclame. — II. La grande culture normale.

Nous nous faisons généralement en France une idée particulière de la culture américaine. Nous la supposons volontiers gigantesque dans tous les détails de son organisation, exploitant des espaces incommensurables avec l'aide d'une légion de charrues à vapeur, et nous pensons trouver là les causes de notre défaite dans la lutte économique. Lisez les discours de comices agricoles, les publications des grandes sociétés d'agriculture, vous y verrez souvent exprimer cette idée. Elle se rencontre même chez des publicistes connus, ayant franchi l'Atlantique et séjourné aux États.

Quand on arrive aux États avec cette persuasion et qu'on interroge un citoyen de New-York ou de Philadelphie, il se garde bien de vous détromper, pensant qu'il y aurait déshonneur pour son pays à contenir quelque chose d'ordinaire. On sait quel est l'amour des Yankees pour l'emploi de certaines épithètes; à tout moment ils vous parlent de succès étonnants, de *booms* prodigieux, d'entreprises colossales. Ils ont même

adopté des expressions particulières pour caractériser l'immensité, le vocabulaire anglais se trouvant épuisé par leur habitude de tout exagérer : ainsi un grand hôtel est un hôtel *mammoth*, c'est-à-dire mammoth. Il a fallu remonter aux espèces disparues pour trouver dans la création un point de comparaison ; un site n'est pas pittoresque, il est le plus beau du monde. Un train de chemin de fer n'est pas bien organisé, mais le meilleur au monde (*the best in the world*). A la Compagnie concurrente, dont le bureau est en face, on vous offrira, il est vrai, des billets pour le train le plus élégant du monde (*the handsomest train in the world*), mais l'employé ne sourit même pas en vous faisant son boniment. De même, un homme qui réussit bien dans ses affaires est un homme splendide (*a splendid man*), un bon orateur est un *blizzard* (1) d'éloquence, etc.

Avec de semblables habitudes, que voulez-vous que réponde le Yankee auquel vous demanderez si les fermes de l'Ouest sont étendues ? Il paraît surpris et laisse échapper quelque mot à grand effet. Les fermes ne sont pas seulement grandes, elles sont prodigieusement grandes (*wonderful extensive*) (2), *mammoth*, que sais-je encore ? Autant vaudrait demander à un Marseillais si sa maison de commerce est importante ! On racontait même jadis, moitié sérieusement moitié plaisamment, que, dans certaines fermes de l'Ouest, le père de famille qui commençait à tracer un sillon avec

(1) Le *blizzard* est un vent impétueux fort redouté, une sorte de tempête de neige.

(2) Les Américains n'emploient jamais l'adverbe dans les expressions de ce genre : ils disent, par exemple, *awful good*, *awful pretty*, au lieu de *awfully good*, *awfully pretty*. Ce n'est pas de l'anglais, c'est du patois, mais cela s'imprime et se dit partout.

sa charrue, avait soin d'embrasser sa femme avant de partir et de lui faire ses recommandations au sujet de l'éducation de ses enfants, tellement il lui fallait de temps pour revenir à son point de départ.

J'étais donc très désireux de rencontrer sur mon chemin ces immenses exploitations, effroi du cultivateur européen, orgueil du Yankee, lorsque j'entrepris de visiter les États agricoles de l'Union. Partout où je passais, je m'informais avec soin de leur existence, et le lecteur appréciera la place qu'elles tiennent dans l'agriculture américaine en écoutant le récit de l'enquête à laquelle je dus me livrer pour découvrir les quelques fermes d'étendue anormale qui existent, en effet, sur le territoire de l'Union.

I. — LA FERME-RÉCLAME.

Je fondais peu d'espérances sur l'Est, envahi par les manufactures, et d'ailleurs tout le monde me renvoyait au moins à la vallée du Mississipi. C'était là que l'étonnant spectacle des *wheat and bonanza farms* devait frapper mes regards. Dès l'Ohio et le Missouri je hasardai quelques questions, mais sans succès. L'Ohio et le Missouri, me disait-on, pouvaient passer pour des terres de l'Ouest au temps de M. de Tocqueville, mais aujourd'hui l'Ouest n'était plus là. Il fallait franchir le Mississipi pour trouver les pays neufs. La réflexion était juste et j'attendis patiemment d'être sur l'autre rive pour continuer mes interrogations au sujet des grandes fermes objet de ma curiosité.

Arrivé au Kansas, je pensai qu'il était temps d'ouvrir l'œil. Je vis quelques grands *ranches*, je vis aussi des propriétés assez vastes divisées en plusieurs exploita-

tions séparées, puis une immense quantité de petits domaines variant de 150 à 500 acres (6½ à 200 hectares). C'était là, de beaucoup, le fait le plus général. En observant la culture du Kansas, je compris d'ailleurs facilement la raison de ce fait. Le Kansas n'est pas une terre exclusive comme le Dacotah, qui ne produit guère que du blé. Ici, le froment, le maïs, l'avoine, l'orge, le millet, la vigne même, vivent côte à côte. Cette variété de cultures est très favorable aux exploitations restreintes que l'œil du maître surveille facilement. Elle devient un inconvénient pour les immenses fermes conduites en quelque sorte administrativement. Le maïs, par exemple, doit être consommé sur place pour donner un bénéfice sérieux. Les *farmers* du Kansas sont donc tenus d'avoir un petit *ranche* d'engraissement, quand ils ne trouvent pas dans leur voisinage immédiat le débit de leur maïs; cela est certainement avantageux pour ceux qui vivent sur leur domaine et le dirigent personnellement; ce serait une grande complication pour un capitaliste résidant au loin et obligé d'avoir un double personnel de laboureurs et de *cow boys*. Au surplus, tout le monde me disait que je trouverais ailleurs ce que je cherchais vainement ici, et je pris mon parti de bien voir l'agriculture du Kansas telle qu'elle était, et non telle que je me la figurais.

Dans l'Oklahoma, où je descendis ensuite, il n'y a encore que des domaines de 160 acres. Je remontai au Colorado et au Nebraska, croyant toucher au but; là encore ce fut une nouvelle déception. Les grands *ranches* étaient assez nombreux, mais les *farms* avaient à peu près la même dimension qu'au Kansas; de même dans l'Iowa.

Restait le Dacotah, la terre classique du blé, la Beauce américaine, et je me promettais bien d'y voir les grandes cultures à vapeur dont j'avais entendu parler si souvent. Aussi, dès mon arrivée à Aberdeen, je renouvelai mes questions. Là, les exploitations étaient étendues; beaucoup atteignaient 2.500 acres (4.000 hectares), mais aucune ne répondait aux descriptions des fermes *mammoth*. « C'est bien en effet au Dacotah, me disait-on, que vous les verrez, mais au Dacotah du Nord. Ici, nous sommes au Dacotah du Sud, ce qui est bien différent ». Quelques jours après, j'arrivai au Dacotah du Nord : « Oui, c'est bien ici, en effet, me répondait-on, mais pas dans tout le Dacotah du Nord. Allez dans la vallée de la Rivière Rouge, vous serez satisfait. »

Je me rendis avec docilité à la vallée de la Rivière Rouge, où je vis encore, près de Fargo, Moorhead, Breckenridge et Grand-Forks, beaucoup de fermes semblables à celles du Dacotah du Sud; cependant, on put m'indiquer la *Dalrymple farm*, d'une contenance de 55.000 acres, et une autre de 40.000 acres. Je ne suis donc pas revenu absolument bredouille de ma chasse à la ferme *mammoth*, mais je crois être en droit d'affirmer que c'est un gibier rare et que les États de l'Ouest doivent leur prospérité agricole à un autre élément.

Il est facile d'ailleurs de comprendre pourquoi ces fermes ont détourné à leur profit l'attention des publicistes et des voyageurs. Les faits exceptionnels ont toujours cette bonne fortune qu'ils ne passent pas inaperçus; ce sont souvent les seuls que relève une observation superficielle, mais ce sont aussi les moins intéressants pour qui veut se rendre un compte exact

des choses. Précisément à cause de leur caractère exceptionnel, ils ont peu d'influence. Supposez, par exemple, qu'un architecte veuille étudier la manière dont sont construits les escaliers de Paris : évidemment il faussera le résultat de son observation s'il s'attache surtout à faire ressortir les mérites du grand escalier de l'Opéra. De tous les escaliers de Paris, c'est pourtant celui dont on parle le plus. Mais c'est bien celui qui a le moins d'influence sur les conditions ordinaires de l'habitation.

Les fermes *mammoth* sont généralement possédées par des propriétaires très désireux de les faire connaître et bien en situation de les recommander, très souvent par des compagnies de chemins de fer, ce qui augmente encore leur réputation. Ce sont en effet des *fermes-réclames*, établies tout exprès pour qu'on en parle.

J'ai déjà eu occasion d'indiquer, au sujet de la création des chemins de fer dans les pays neufs, que les compagnies recevaient des concessions de terres énormes, qu'elles cherchaient par tous les moyens à faire *boomer*.

Un de ceux qu'on emploie souvent consiste précisément à constituer sur ces terres des exploitations agricoles; on prêche d'exemple, et, si la ferme ainsi créée *paie mal* par elle-même, elle a tout au moins l'utilité d'attirer les colons; c'est par là que le propriétaire se rattrape.

Il suffirait, il est vrai, pour encourager la colonisation, d'établir des fermes de dimensions normales, mais un motif particulier oblige souvent les propriétaires de chemins de fer à les agrandir d'une manière excessive : Un *act* de 1862 a décidé, en effet, que toutes

les terres concédées aux compagnies, qui n'auraient pas été vendues dans un délai de trois ans, à compter de la mise en exploitation de la ligne entière, seraient soumises aux droits de *préemption* et d'*homestead*, comme les autres terres publiques. En d'autres termes, la concession est retirée au bout de trois ans, à moins que la terre ne soit vendue. Pour éviter ce résultat fâcheux, le propriétaire du chemin de fer achète lui-même une partie des terres concédées et peut se trouver ainsi à la tête d'une ferme de 55.000 acres.

Bien entendu, on ne cultive pas tout; la *Dalrymple farm*, par exemple, n'a que 15.000 acres défrichées (*broken*), les 40.000 autres sont de la prairie nue, telle qu'elle est sortie des mains du Créateur; ce qui pourrait arriver de plus heureux au possesseur de ce gros domaine, c'est que des colons charitables voulussent bien le lui acheter, parcelles par parcelles. Je dirai même plus, c'est le seul but que poursuivent d'ordinaire les détenteurs de semblables propriétés. J'entends encore les plaintes d'un banquier qui se trouvait ainsi chargé d'une terre, beaucoup moins grande pourtant, située dans le Minnesota; il ne s'agissait que de 3.200 acres (1.240 hectares) achetés autrefois pour faire *boomer* les terres d'un chemin de fer au prix de 1 dollar 40 cents l'acre (18 fr. 20 l'hectare). M. F... en avait défriché 1.000 acres et enclos 640, mais ne trouvait pas l'opération avantageuse. « Je suis trop éloigné et trop affairé, me disait-il, pour diriger cette exploitation personnellement, et le régisseur (*manager*) qui me remplace n'y reste jamais longtemps, parce que, s'il *fait mal*, je le mets à la porte, et que, s'il fait bien, il va s'installer pour son compte au bout d'un an. Vous me rendriez service, ajoutait-il, en bon Améri-

cain, si vous me trouviez un acheteur, et je vous abandonnerais volontiers une forte commission. » Je n'ai point cherché ni trouvé d'acheteurs, mais un jour ou l'autre il en viendra un, et M. F... se frottera les mains de ne plus perdre d'argent sur sa ferme.

On ne peut pas jouir, en effet, d'une propriété dans le Far West, comme on jouit en France d'une ferme de Beauce ou de Brie, en en touchant les revenus chez son notaire. Si les fermiers de la Beauce et de la Brie trouvaient à leur portée de bonnes terres sans maître, il est bien certain qu'ils ne s'amuseraient pas à cultiver celles qui leur sont louées à prix d'argent; or, il y a des masses de terres vacantes aux États-Unis, par conséquent il ne saurait y avoir des grands fermiers.

D'autre part, la grande culture en régie ne peut pas dépasser certaines limites; nous avons vu plus haut comment, sur son ranche d'engraissement de 5.000 acres, M. A... était amené à diviser l'exploitation qu'il avait d'abord essayé de centraliser. Le même phénomène se produit, mais avec plus d'intensité, sur les *farms*; là aussi, il faut payer les ouvriers très cher; là aussi on éprouve des difficultés insurmontables à se les attacher, mais en plus on a besoin d'une main-d'œuvre plus considérable et d'une surveillance plus compliquée. L'avenir fera donc justice de ces fermes *mammoth* qu'on a déjà tant de peine à découvrir; non seulement elles sont un fait *exceptionnel*, mais elles sont aussi un fait *temporaire*, la meilleure preuve en est qu'on ne les trouve plus dans les contrées mises en culture depuis vingt ans. J'ajoute que, sur la *Dalrymple farm*, il y a en fait plusieurs centres d'exploitation, chaque espace de 3.000 acres ayant des bâtiments séparés.

En ce qui concerne les charrues à vapeur, je dois dire que j'ai été moins heureux encore dans mes investigations; je *n'en ai jamais vu une seule en service*. Bien entendu, je suis loin d'affirmer qu'il n'y ait personne à en faire usage, je n'ai pas la prétention d'avoir visité toutes les fermes de l'Ouest, mais il faut tout au moins qu'elles soient peu répandues. Un journaliste du Kansas m'avait assuré, au début de mon enquête, que ces charrues, fort usitées au Dacotah, disait-il, pouvaient donner une façon à un acre de terre, moyennant une dépense de 40 cents, tandis que la même façon sur le même espace revenait à 2 dollars avec une charrue à chevaux ou à bétail; j'avais religieusement consigné sur mes notes cette précieuse indication, mais la franchise m'oblige à reconnaître qu'on m'a fortement ri au nez quand je l'ai servie aux colons du Dacotah. Ceux-ci, sans me fournir de chiffres aussi précis, m'ont dit tout simplement qu'on avait essayé les charrues à vapeur, et qu'on les avait abandonnées parce qu'elles ne donnaient pas de bons résultats, *they did not prove successful*.

Or les charrues à vapeur allaient toujours de pair avec les fermes *mammoth* dans les récits plus ou moins fantaisistes que j'avais recueillis çà et là; de tout cela, il n'y a à retenir qu'une seule chose, c'est que les lanceurs de chemins de fer savent bien manier la réclame aux États-Unis et que les colons, attirés par leurs boniments de culture à la vapeur, défoncent la prairie avec des charrues à chevaux.

Lorsqu'en traversant les plaines sans limites du Dacotah, on voit, au milieu de grands espaces cultivés, une large bande de terres vierges, on peut être à peu près sûr que cette large bande est encore entre les

mains de quelque capitaliste plus ou moins étroitement lié au chemin de fer voisin; c'est principalement sous cette forme négative que la ferme *mammoth* se révèle en général.

Quand on désire se rendre compte de la manière dont sont réellement cultivés le blé et le maïs qui envahissent notre marché, ce n'est donc pas sur ces propriétés qu'il faut asseoir son observation, mais sur celles qui forment le type dominant.

II. — LA GRANDE CULTURE NORMALE.

C'est dans le Dacotah principalement que se trouvent les grandes fermes à blé. Elles méritent d'être visitées avec soin, car elles offrent un sérieux intérêt, non pas seulement au point de vue purement agricole, mais aussi à cause de l'élément supérieur dont elles accusent la présence dans la population.

Même dans ces larges plaines, le petit *claim* de 160 acres domine; c'est le seul que puissent constituer la plupart des émigrants; mais il y a aussi bon nombre de fermes de 2.000 à 3.000 acres, possédées par des colons arrivés dans le pays avec des capitaux.

Presque toujours ces colons sont des Américains; on peut voir sur les *ranches* de jeunes Français ou de jeunes Anglais de famille; sur les fermes importantes, je dois dire que je n'en ai jamais trouvé; le grand propriétaire de l'Ouest vient neuf fois sur dix des États de l'Est; c'est un Yankee qui s'est fait, momentanément peut-être, agriculteur, mais qui occupe dans le nouveau territoire une place exceptionnelle. Au milieu des émigrants allemands ou scandinaves, c'est lui qui maintient la nationalité américaine et l'impose au

groupe naissant; mais laissons là ces considérations générales, je me propose de conduire mes lecteurs dans quelques-unes de ces grandes fermes; ils se rendront compte par eux-mêmes de leur importance et de l'action qu'exercent leurs possesseurs.

Un jour, obligé de rester à Moorhead, dans la vallée de la Rivière Rouge, par suite de l'organisation défectueuse des trains de voyageurs, je m'informais, auprès du propriétaire de l'hôtel où j'étais descendu, des exploitations du voisinage; par une de ces coïncidences assez ordinaires aux États-Unis, cet hôtelier était aussi un *farmer* et il me guida fort utilement dans mes recherches; tout en causant avec moi, il avait téléphoné à la *livery stable*, et, au moment où nous achevions de fixer mon itinéraire, un petit *buggy* s'arrêtait devant la porte de l'hôtel. Je n'avais plus qu'à y monter, à faire un mille au Nord, puis deux milles à l'Est, puis de nouveau un demi-mille au Nord, pour arriver à la ferme de M. Shribner, un cultivateur modèle, me disait-on.

Rien n'est facile comme de trouver son chemin dans ces grandes plaines sans arbres, exactement divisées en carrés d'un mille de côté, avec un chemin entre chaque carré.

En arrêtant mon *buggy* dans une large cour entourée de bâtiments et de barrières, je demandai donc avec un certain aplomb et comme un homme sûr de son fait : « C'est bien ici, n'est-ce pas, la ferme de M. Shribner? — Oui. — Je désirerais parler à M. Shribner. — Oh! ne savez-vous donc pas qu'il est mort il y a six mois? » Cette réponse me refroidit, l'hôtelier avait oublié de me donner ce détail et force me fut d'avouer que je n'étais pas des amis particuliers de M. Shribner,

mais que la grande réputation de sa ferme m'avait seule déterminé à la visiter; pendant ce temps, j'attachais mon cheval à un des poteaux disposés à cet effet et je tirais de ma poche mon carnet de notes. Un Américain est toujours favorablement impressionné par la vue de cet objet : habitué à l'*interview* et au reportage, il y voit des moyens de réclame puissants et s'y prête toujours de bonne grâce; à ce point de vue, la tâche de l'observateur est facile, jamais il ne se trouve en butte, comme en Europe, à la méfiance soupçonneuse du paysan et reçoit partout bon accueil. Cela se comprend aisément d'ailleurs; le paysan vivant sur son domaine n'a besoin de personne et redoute le Monsieur qui l'interroge. « C'est sans doute, se dit-il, pour faire augmenter mes impôts qu'il demande tout cela. » Au contraire, l'Américain a besoin qu'on parle de lui; il y a tout avantage; si les terres voisines se peuplent d'émigrants attirés par son récit, il pourra vendre la sienne avec un bon profit et aller créer ailleurs une autre installation; loin de craindre l'envahissement de l'étranger, il l'appelle de tous ses vœux.

Le Scandinave en face duquel je me trouvais ne fit donc aucune difficulté de répondre à mes questions et de me montrer la ferme de feu son maître. La famille de M. Shribner était d'origine allemande, comme l'indiquait d'ailleurs la consonance germanique de son nom, mais il venait de la Pensylvanie, c'était un Américain. A son arrivée au Dacotah, il y a environ douze ans, il avait acquis 700 acres de terre (280 hectares) dans le voisinage immédiat de la ville, et les avait revendus 234.000 francs dans un moment de *boom*; c'est alors qu'il avait créé l'installation nouvelle que je visite aujourd'hui; celle-ci est beaucoup plus im-

portante, elle s'étend sur trois sections et demi, soit 896 hectares, et M. Shribner l'estimait 416.000 francs y compris le bétail et les machines nécessaires à l'exploitation.

La surface entière de la ferme a été défrichée, nous sommes donc bien en présence d'une véritable culture; les 600 acres (240 hectares) de prairie qui s'y trouvent ont déjà porté du blé; c'est de la terre qui se repose et non plus la prairie naturelle où broutaient jadis les bisons.

La charrue dont on se sert pour les labours est une *gang plough* ou charrue à deux socs; elle ouvre deux sillons à la fois et il faut cinq chevaux pour la traîner: quant à l'homme qui la dirige, il est tranquillement assis sur un petit siège de fonte, semblable à ceux que l'on voit en France aux faucheuses, moissonneuses, etc. Il ne peine pas de tout le corps comme le laboureur européen, courbé sur le sillon qu'il trace, mais se promène avec ses cinq chevaux au milieu d'une vaste plaine, sans autre effort physique que celui de régler, au moyen d'un levier placé à portée de sa main droite, la profondeur du labour. Aussi n'est-il pas besoin d'un long apprentissage technique ni d'une grande habitude des travaux de la terre pour labourer un champ du Dacotah; comme tout travail vraiment américain, c'est un travail que presque tout le monde peut faire.

De même on sème à la machine, on moissonne à la machine, on fauche à la machine. La parfaite horizontalité du terrain se prête fort bien à son emploi et la cherté de la main-d'œuvre l'exige. Sur la ferme de M. Shribner, on n'a d'ordinaire que 10 à 12 hommes; payés environ 130 francs par mois pendant la saison des travaux et seulement moitié, de décembre à avril.

Toutefois la moisson, le battage, les fauches, exigent un personnel plus nombreux, et on prend, pendant deux ou trois mois chaque année, une vingtaine d'ouvriers temporaires. Ceux-ci sont payés de 7 à 10 francs par jour, et tout ce monde vit à la ferme.

On voit qu'une exploitation de ce genre exige de la part de celui qui la conduit, en plus d'un fonds de roulement sérieux, des qualités personnelles de direction.

Si l'année est bonne, on récolte de 20 à 30 *bushels* de froment à l'acre, soit 17 à 25 hectolitres à l'hectare; en 1889, Shribner a eu 20.000 hectolitres, ce qui lui assurait un joli bénéfice; mais, lorsque le printemps est sec, le blé ne pousse pas ou pousse mal et les frais considérables de la culture se font en pure perte.

Il y a, en effet, dans l'agriculture du Dacotah, un aléa énorme, c'est la sécheresse. Cette grande plaine, ouverte à tous les accidents atmosphériques, fort éloignée de la mer et des montagnes, jouit d'un climat très continental. Les hivers y sont d'une rigueur extrême; il n'est pas rare de voir le thermomètre descendre à 40 degrés centigrades au-dessous de zéro, et la neige, balayée par le vent, ne couvre pas le sol d'une épaisseur suffisante pour que les semences soient garanties de la gelée. Aussi ne cultive-t-on que des blés d'été, et encore n'est-ce pas en mars qu'on les sème, mais en mai; il suit de là que le grain reste en terre pendant trois mois seulement. Au moment où on l'y met, le dégel fournit un peu d'humidité et favorise sa germination, mais si aucune pluie ne vient aider à sa croissance, il dépérit et meurt; tout dépend donc du temps qu'il fera pendant cette courte période de trois mois, et je ne crois pas qu'il soit au monde

un pays où on parle avec autant d'intérêt de la pluie ou du beau temps. Les journaux publient des dépêches triomphantes dès qu'une averse tombe sur quelque point : « Grande joie des fermiers. La récolte est assurée, etc. » En effet, la pluie est comme une réjouissance publique; chacun s'aborde d'un air radieux, les fermiers, parce qu'ils voient déjà le blé tomber sous leurs moissonneuses; les marchands, parce qu'ils écoulent leurs stocks; les banquiers, parce qu'on leur paiera leurs intérêts; les spéculateurs, parce que les terrains monteront; tout le monde, en effet, vit directement ou indirectement de la culture dans ce pays-là; tout le monde dit comme les paysans, quand ils ont souhaité la pluie pendant longtemps : « Oh! monsieur, c'est de l'argent qui tombe! »

La vallée de la Rivière Rouge passe pour être moins exposée que les autres parties du Dacotah à l'ardeur de la sécheresse et la récolte y est plus régulière qu'ailleurs, mais on me cite certains comtés dans lesquels une année sèche a produit des récoltes variant de zéro à quatre hectolitres à l'hectare.

Lorsque cela se produit, il n'y a pas seulement souffrance de la part des agriculteurs, mais, pour beaucoup, c'est un désastre. D'ailleurs aucune compensation n'est possible, car, dans l'agriculture du Dacotah, le froment constitue en général le seul produit vendable, le seul revenu; chez M. Shribner on a bien fait l'an dernier, en plus du froment, un millier d'hectolitres d'orge et à peu près autant d'avoine, mais les chevaux ont consommé tout cela. Il en faut une cinquantaine, en effet, pour le service de la culture.

Cependant, M. Shribner avait essayé d'échapper

autant que possible à ce gros danger de voir chaque année son bénéfice à la merci d'une averse. Il avait voulu varier ses cultures et profiter tout à la fois du voisinage de la ville, en établissant une laiterie sur son domaine. La combinaison agricole à laquelle il recourut pour cela est intéressante dans sa simplicité.

En général, on n'a sur une ferme du Dacotah que les animaux nécessaires aux labours et aux transports. Inutile, en effet, de produire une grande quantité d'engrais, puisqu'on ne fume pas les terres au début. De plus, comme le sol possède une grande fertilité, on ne fait aucun assolement. Pendant huit ou dix ans de suite, on sème du blé dans la même terre, sans aucune préoccupation de l'avenir. Si elle s'épuise, ce sera tant pis et on en trouvera d'autres plus à l'Ouest; l'important est d'en tirer le plus de dollars possible dans le moins de temps possible.

M. Shribner n'adoptait pas ce raisonnement d'imprévoyant. D'autre part, il ne voulait pas introduire dans ses cultures un trop grand élément de complication; il se résolut donc à ensemençer une partie de ses terres avec un mélange d'avoine et de pois à couper en vert. Cela était plus facile à soigner que des racines, et ce mélange, conservé au moyen de l'ensilage, pouvait fournir à des vaches laitières une excellente nourriture.

Aujourd'hui, la ferme de M. Shribner compte cent soixante-quinze têtes de bétail, y compris les jeunes veaux, et deux cents porcs vivent des déchets de la laiterie; c'est une source de profits accessoire, mais importante. Enfin la seconde récolte d'avoine et de pois, enfouie en vert, donne à la terre un aliment qui perpétue sa fertilité.

Je le répète, cet exemple de culture perfectionnée est exceptionnel au Dacotah. La pratique ordinaire consiste là, comme partout ailleurs dans l'Ouest, à épuiser le sol; toutefois, j'ai rencontré une autre ferme de 385 hectares dirigée d'après les mêmes principes et située tout près de celle-ci; elle appartient à un banquier de Moorhead, M. T..., et se fait remarquer par l'excellent état de ses bâtiments et les soins spéciaux apportés à la fabrication du beurre. Dans les deux fermes, les vaches laitières sont des *holstein friezen* de pure race. On les a importées à grands frais, et l'ouvrier danois qui me fait visiter les étables de M. T... déplore la perte d'un taureau d'une valeur de 5.000 francs. Au centre des étables et sous le même toit, trois immenses boîtes en bois renferment l'avoine et les pois ensilés en vert; à l'écurie, je vois un étalon percheron estimé 8.000 francs, dix juments poulinières et vingt chevaux de travail, le tout en parfait état. Cette visite donne l'impression d'une exploitation très soignée; on sent la direction d'un homme intelligent et riche.

M. T... a fait construire d'ailleurs sur sa ferme une maison où il vient passer toute la saison des travaux, s'échappant seulement pendant quelques heures chaque jour pour les consacrer à sa banque. L'hiver, au contraire, il s'installe à Moorhead et se rend de temps en temps à la ferme. C'est à son bureau que je le trouvai au retour de mon excursion agricole, et les renseignements précieux qu'il voulut bien me fournir confirmèrent l'opinion que la vue de son domaine m'avait donnée de lui: « Les vaches laitières que vous avez vues chez moi, me dit-il, ne doivent pas vous faire perdre de vue que ce pays-ci est essentiellement un

pays de céréales. Je n'ai monté une crèmerie que pour utiliser ma récolte verte d'avoine et de pois, et je ne sème cette avoine et ces pois que par crainte d'épuiser trop rapidement la fertilité de ma terre. Je crois que, dans quelques années, mon système produira d'excellents effets. La plupart de mes voisins, ceux surtout qui ont hypothéqué leur terre pour acheter des outils, du bétail et des semences, n'ont qu'une idée en tête : semer du froment et se libérer de leur dette. On considère généralement que c'est un excès d'ensemencer le même terrain plus de douze années de suite, mais beaucoup de colons sont disposés à dépasser cette limite. Dans le Dacotah, la colonisation est encore trop récente pour qu'on puisse constater les déplorables résultats de cet abus, mais ils sont visibles dans la partie de la vallée dépendant du Minnesota. Et pourtant, cette vallée de la Rivière Rouge est un sol merveilleux pour les céréales. La proportion de 18 à 25 hectolitres de froment à l'hectare qu'on vous a indiquée est exacte, comme les statistiques peuvent vous le prouver; moi-même j'ai obtenu l'an dernier un rendement supérieur. Lorsque la pluie ne tombe pas, l'humidité ne fait pas complètement défaut, car nous avons, au mois de juin, des rosées tellement abondantes qu'on se mouille les pieds à dix heures du matin en marchant dans l'herbe. Le voisinage de la Rivière Rouge est probablement la cause de ce phénomène, rare au Dacotah. »

Comme M. Shribner, son voisin M. T... est originaire de la Pensylvanie, et sa double qualité de grand propriétaire et de banquier fait qu'il réunit en lui les deux éléments supérieurs que la race américaine fournit aux nouveaux États de l'Ouest. J'ai déjà mentionné,

à propos des *ranches*, ce fait que les capitaux de la Nouvelle-Angleterre, en particulier, et de l'Est, en général, fécondent l'activité des émigrants pauvres. En effet, le crédit agricole est indispensable à la colonisation de l'Ouest, mais on ne peut pas l'organiser sans intermédiaires. De grandes banques hypothécaires installées à Boston, à New-York, etc., ont tenté de s'en passer, et mal leur en a pris; si quelques-unes subsistent, c'est qu'elles prêtent uniquement sur des lots de ville, toujours plus faciles à revendre quand le débiteur abandonne son gage; mais, pour hypothéquer sans de trop grands risques en terre de ferme, il faut en connaître personnellement le propriétaire, il faut le surveiller, savoir s'il *fait bien* ou s'il *fait mal*, et dans quelle mesure. Au fond, le vrai gage, ce n'est pas la terre, c'est l'homme; ce qu'on doit apprécier pour consentir un prêt, c'est son énergie, son savoir-faire, en un mot *la chance qu'il a de réussir*; quant à son domaine, il ne vaut rien par lui-même, ou, si vous voulez, il vaut 16 fr. 25 l'hectare, à condition qu'on trouve preneur; une fois défriché complètement, pourvu de bâtiments, de bétail et de machines, il acquerra, il est vrai, une valeur plus grande; mais c'est précisément pour acheter ce bétail, ces machines ou faire construire ces bâtiments, que l'émigrant pauvre a besoin d'argent et vient en demander au banquier. Un homme installé dans le pays peut seul risquer de le lui donner, et c'est pourquoi nous verrons, dans toutes les petites villes de marché qui se créent au centre des cultures, une ou plusieurs maisons de banque avec un Américain à leur tête.

Les Américains jouent dans l'Ouest le rôle des canaux d'irrigation du Nil sur les terres d'Égypte; ils as-

surent la fécondité en distribuant le capital, comme ceux-ci en distribuant le limon fertilisant ; mais, au lieu d'agir inconsciemment et mécaniquement, ils doivent ouvrir ou fermer les écluses qui retiennent le bienfaisant dollar, suivant la confiance que leur inspire tel ou tel colon.

En d'autres termes, il leur faut *juger les hommes*, et leur succès dépend de l'habileté qu'ils apportent dans cette opération délicate.

Des capitalistes quelconques ne suffisent évidemment pas à une semblable tâche ; l'homme qui est capable de juger les autres, d'apprécier ce qu'on peut attendre d'eux, de deviner, dans l'émigrant dépenaillé qui sollicite sa bienveillance, le propriétaire sérieux de l'avenir, est forcément un homme supérieur, et je ne m'étonne pas de voir la haute situation qu'occupent généralement dans l'Ouest les banquiers américains. Avec les créateurs de chemins de fer, ils constituent un noyau de classe dirigeante.

Je sais que cette expression ferait bondir la plupart des citoyens de la libre Amérique, très persuadés qu'il n'y a chez eux ni dirigeants ni dirigés ; je la maintiens cependant parce qu'elle me paraît absolument juste. Sans doute, les États-Unis sont le pays du monde où l'égalité paraît la plus complète ; mais, là comme partout, là plus que partout même, les hommes se classent d'après leur valeur et jouent dans la vie un rôle très différent suivant le degré de cette valeur. La vérité, c'est, au contraire, que personne n'étant jugé d'après ses antécédents de famille et l'illustration de ses ancêtres, personne ne peut prétendre à un rang supérieur, sans faire preuve d'aptitudes personnelles supérieures ; la classe dirigeante n'est pas un corps fermé,

mais elle existe; elle absorbe constamment dans l'ensemble de la nation tous les éléments de choix et rejette constamment tous les autres; elle est le résultat d'une sélection perpétuelle.

Les grands propriétaires qui, à l'exemple de ceux dont nous venons de visiter les fermes, introduisent dans le pays les animaux de choix et les méthodes perfectionnées de culture, viennent aussi se ranger à juste titre dans la classe dirigeante de l'Ouest. Ils y tiennent même un rang à part, parce qu'ils sont, plus que les banquiers et que les propriétaires de chemins de fer, des gens du pays, liés à ses intérêts et à son avenir. Un autre caractère les distingue encore; tandis que le banquier amène avec lui ou trouve sur place un ou deux commis, le grand propriétaire occupe toute l'année une douzaine d'ouvriers et pendant trois mois une trentaine; c'est un patron; par là il rend un grand service aux nombreux émigrants qui viennent s'installer dans l'Ouest sans argent et sont incapables de se tirer d'affaire s'ils ne trouvent à leur portée un travail lucratif. Combien de soi-disant propriétaires, établis sur leur petit *claim*, sont heureux de gagner un dollar et demi ou deux dollars par jour, pendant la saison des grands travaux, en venant se louer chez lui! Combien d'autres acquièrent à son école l'expérience et le capital qui assurent leur succès futur!

L'Américain possesseur d'une grande ferme encadre donc en quelque sorte la population qui vient chercher fortune dans les États de l'Ouest. Au Dacotah, cette population est presque exclusivement scandinave ou américaine, mais surtout scandinave. Chez M. Shribner, j'avais été reçu par un Norvégien, ancien matelot resté aux États-Unis pour faire de la culture;

chez M. T..., ce fut avec un Danois que j'entamai la conversation et, quand je m'informais de la nationalité des ouvriers que j'apercevais sur ces fermes, on me répondait toujours qu'ils étaient Suédois, Norvégiens ou Danois. Dans les petites villes de la vallée, à Moorhead, à Fargo, à Breckenridge, à Grand Forks, on voit sur les boutiques des inscriptions scandinaves et on en vient à se demander si le Dacotah est en train de subir, comme l'Europe au moyen âge, son invasion de Normands.

C'est une chose curieuse, en effet, de voir comment l'émigration européenne se distribue sur l'immense surface des États-Unis; tandis que les Irlandais et les Allemands du centre restent dans les villes manufacturières de la Nouvelle-Angleterre, de la Pensylvanie, ou s'aventurent tout au plus dans les grandes cités de l'Ouest, l'Allemand de la plaine et le Scandinave vont se perdre sur les fermes écartées du Kansas, du Nebraska, du Minnesota, du Dacotah. Là, ils retrouvent les mêmes conditions d'indépendance auxquelles ils sont habitués dans la mère patrie. Le paysan du Lunebourg ou du Sleswig, le pêcheur norvégien, ne sont pas plus effrayés de vivre seuls au milieu de la prairie américaine que dans l'isolement du *hof* scandinave, et ils trouvent en abondance de l'autre côté de l'Atlantique la terre qui leur manque chez eux.

Au fond, c'est là, aujourd'hui comme du temps des *rois de mer*, la cause de leur émigration; mais la forme extérieure a bien changé; au lieu de verser des larmes, comme le Grand Empereur à la barbe fleurie, quand il voyait leurs barques légères remonter le cours de la Seine, le Président des États-Unis ne peut que se frotter les mains lorsque les dépêches officielles lui

annoncent le débarquement à New-York d'un groupe d'émigrants scandinaves. En effet, ils ne sont plus redoutables aux gouvernements chargés de veiller à la sécurité du pays; ils n'arrivent plus en armes, conduits par d'audacieux *vikings*, mais, attirés par les prospectus alléchants de quelque agent d'émigration, ils se rendent paisiblement sur les terres vacantes et fertiles qu'on leur indique. A quoi leur servirait d'ailleurs d'être armés? ils n'ont de lutte à engager contre aucun être humain, ils ne prennent la place de personne.

Leur émigration et leur installation s'opèrent donc avec beaucoup plus de facilité qu'autrefois; mais du temps qu'elles étaient moins aisées et plus héroïques, les Scandinaves fournissaient des chefs aux pays qu'ils envahissaient. Aujourd'hui on ne trouverait plus parmi eux un Rollon ou un Ragnard Lodbrog. La police maritime a clos la série des *sagas* et tari la source d'où sortait cette célèbre aristocratie des *rois de mer*. Désormais privée de la piraterie, qui lui fournissait ses grands hommes, la Norvège, pays pauvre en somme, n'envoie plus au dehors que des gens de petits moyens, des fils de pêcheurs et de paysans; ce sont ces éléments précieux, mais modestes, que l'Américain domine et s'assimile promptement.

Si parfois il arrive à un Scandinave de pousser sa fortune assez haut pour sortir de sa condition primitive et se faire une grande situation, il s'américanise plus promptement encore que ceux de ses compatriotes qui restent à un échelon moins élevé; il est de suite absorbé par la classe dans laquelle il entre. J'ai rencontré quelques exemples de ce phénomène, un entre autres dans la personne d'un grand propriétaire du Minnesota, venu en Amérique sans ressources,

comme un pauvre émigrant suédois qu'il était, et fort riche aujourd'hui. Il avait gagné sa fortune en véritable Yankee, était arrivé de bonne heure à se faire accepter comme agent d'une compagnie hollandaise propriétaire de terrains considérables, avait fait des spéculations pendant une quinzaine d'années pour le compte de cette compagnie, avec un gros profit personnel pour lui-même, et avait trouvé le temps de créer successivement et de vendre à bénéfice trois fermes toujours plus grandes et toujours plus à l'Ouest. C'était, comme on le voit, un Suédois prédestiné à devenir Américain.

Il y a d'ailleurs, dans les États de l'Ouest, quelques agriculteurs heureux, qui, partis d'une exploitation modeste de 160 acres, arrivent à posséder d'assez grandes fermes, sans avoir jamais gagné d'argent autrement qu'en faisant pousser du blé; ceux-là ne sont pas des Yankees mais des Allemands, des Scandinaves ou des Anglo-Canadiens, incapables de s'adonner successivement à dix métiers divers dans l'espace de quelques années pour contraindre la fortune à leur sourire, mais bons laboureurs, bons ménagers de leurs profits et, ajoutons-le, bien servis par la chance. J'ai vu, par exemple, dans le comté d'Aberdeen (Dacotah du Sud), deux frères Canadiens d'origine anglaise qui, arrivés sans un sou vaillant, possédaient 1.150 acres de terre (360 hectares), dont 1.100 cultivés. Ces colons ne jouent pas le même rôle que les riches capitalistes, propagateurs de bonnes méthodes de culture et de races d'animaux sélectionnées; ils ne déterminent pas le progrès agricole et sont portés, au contraire, à abuser de leurs terres pour en tirer du froment et des dollars. En effet, ils ont tous recours aux emprunts, du

moins dans les commencements, car ils ne possèdent ni bétail, ni instruments, ni argent pour les acheter. Ces emprunts leur sont consentis à 8 ou 10 p. 100 en général, de sorte que, chaque année, il leur faut payer à titre d'intérêt des sommes importantes. Dans ces conditions, comment ne chercheraient-ils pas à se libérer même au prix de l'épuisement de leur terre?

Au point de vue agricole, ils représentent donc dans la grande culture un type inférieur, mais ils ont une utilité énorme pour l'avenir du pays. Ce sont les éléments les plus fixes de la population, ceux qui servent de base à tous les autres et donnent un peu de stabilité matérielle à ce peuple toujours en mouvement. Le banquier et le grand propriétaire sont venus s'installer la plupart du temps avec l'intention de faire *boomer* la ville ou les terres voisines. S'ils trouvent l'occasion de céder avec profit leur banque ou leur domaine, ils s'en iront pour recommencer ailleurs la même opération ou toute autre affaire qui leur paraîtra avantageuse. Au contraire, l'établissement du Scandinave ou de l'Allemand rural a quelque chose de plus définitif. Ces gens-là sont partis de chez eux avec l'idée arrêtée de se créer un domaine indépendant; ils sont venus *gagner terre*, comme les Normands du moyen âge, et, une fois leur but atteint, ils ne demandent qu'à vivre et à mourir sur le sol qu'ils ont acquis et fécondé par leur travail.

Ces deux éléments contribuent, chacun pour sa part, au développement du pays : l'Américain conduit la conquête de l'Ouest, il ouvre les territoires; il est pionnier; il construit les chemins de fer; il prépare les voies, l'Allemand et le Scandinave assurent la conquête; ils s'installent là où l'Américain n'a souvent

fait que passer, fondent des foyers stables et s'attachent irrévocablement à leur seconde patrie. Au bout de vingt ans, il n'y a plus que des Américains.

Nous avons vu que le grand propriétaire rend aux émigrants pauvres un service précieux en mettant à leur portée une occupation lucrative. En dehors des ouvriers qui viennent travailler sur son domaine, il a souvent aussi des fermiers à prix d'argent, des fermiers payant leur rente en nature et même des colons partiaires. Toutes les combinaisons possibles, tous les systèmes de *tenure*, se retrouvent donc aux États-Unis, comme nous l'avons déjà dit à propos des grands *ranches* d'engraissement. Ils naissent spontanément des diverses circonstances et chacun d'eux répond à un besoin différent, à une catégorie particulière d'individus.

Il est évident, par exemple, que l'émigrant auquel la culture est absolument étrangère, et qui n'a pas l'habitude d'un travail pénible, d'un effort physique intense et prolongé, ne peut ni se placer comme valet de ferme, ni s'installer sur les 160 acres que le Gouvernement lui abandonne. Sur la ferme, on ne voudra pas le garder; sur son *claim*, il mourra de faim. Cependant, si un propriétaire lui prête un attelage, une charrue et un semoir, il peut, en prenant conseil de ses voisins, en y mettant du temps, ensemençer une terre et y récolter du grain trois mois plus tard; cela ne l'enrichira pas du premier coup, mais il amassera ainsi un premier petit capital sans avoir couru aucuns risques, et le propriétaire se paiera de ses avances et de la location de son terrain en retenant une partie de la récolte. Cette manière de commencer est à la portée de tout le monde. J'ai vu au Kansas un marchand de

parapluies de Lyon, arrivé depuis trois jours dans le pays, faire ainsi ses premiers essais de culture sur la terre d'un compatriote, dont il se trouvait être le tenancier pour quelques mois.

L'émigrant arrivé avec sa famille et disposant d'un certain nombre de bras peut trouver à s'installer à titre de fermier ou de métayer sur des exploitations plus importantes, où on lui fournit une maison et des bâtiments de ferme; beaucoup commencent ainsi et s'en trouvent mieux que de s'installer de suite sur un *claim* éloigné de toute ressource, où tout est à créer.

Mais nulle part la situation de tenancier n'est considérée aux États-Unis autrement que comme une situation passagère; tout le monde aspire à l'indépendance et tout le monde en essaye; quelques-uns retombent périodiquement dans une position subordonnée, mais la plupart réussissent une fois ou l'autre; on ne trouve donc point de ces familles de tenanciers attachées pendant plusieurs générations à la terre d'une même famille patronale, comme cela se rencontre parfois en Europe. Tandis que ces longs engagements sont considérés chez nous comme un titre d'honneur, on rougirait là-bas de rester si longtemps au même degré de l'échelle sociale.

Il suit de là qu'il y a peu de tenures organisées d'une manière durable. Un grand propriétaire ne dira jamais qu'il possède dix fermes ou vingt fermes, car cela ne donnerait aucune idée de l'étendue de ses terres, mais qu'il possède tant d'acres. Quant à la façon dont il les exploite, cela dépend. S'il ne tient pas à diriger personnellement toute sa propriété, il en louera ce qu'il pourra, suivant les cas, pour un an, ou même pour six mois, mais rien n'est très fixe; en sorte que telle

année, il fera valoir lui-même un millier d'acres et telle autre, seulement une centaine. En somme, un grand propriétaire peut se voir contraint d'un jour à l'autre de cultiver directement toutes ses terres ; il faut donc qu'il soit à même d'en prendre la régie, sans quoi elles risquent de retourner en friche.

Cela explique comment certains colons, très désireux de revenir dans leur pays d'origine, après avoir amassé une certaine fortune aux États-Unis, sont embarrassés pour accomplir leur projet. Une fois le maître parti, la propriété ne vaut plus rien ; il faut donc la vendre avant de s'en aller, mais alors d'autres difficultés se présentent : en premier lieu, on ne trouve pas toujours d'acheteurs ; en second lieu, quand on en trouve, il faut accepter des prix peu en rapport avec les revenus auxquels on est habitué. J'ai vu plusieurs fois des Français arrêtés par ces considérations, à défaut desquelles ils auraient pris sans retard le premier transatlantique en partance pour le Havre. Le Français, en effet, ne se fixe pas volontiers en dehors de sa patrie. Il regrette amèrement la compagnie de ses compatriotes, le café de la petite ville, l'asphalte du boulevard ou la veillée du village ; il n'a pas, comme le Scandinave, cette formation profondément rurale et surtout cette habitude de l'isolement qui lui permettent de se suffire à lui-même et de vivre heureux dans sa solitude et son indépendance. Aussi, parmi les rares qui réussissent, combien restent Américains malgré eux !

Comme les *ranches*, les grandes fermes sont, nous l'avons vu, l'apanage de quelques colons pourvus de capitaux ; l'émigrant pauvre ne s'y rencontre qu'en qualité d'ouvrier ou de domestique, et dans une situa-

tion passagère; ce n'est donc pas là qu'il faut l'observer si on veut se rendre compte de la manière dont il débute dans la culture, dont il crée son exploitation. Mais s'il est malaisé de saisir les cultivateurs des États-Unis dans les systèmes de tenure où quelques-uns seulement s'engagent pour un temps très court, on est sûr, au contraire, de les rencontrer dans une certaine forme de propriété rurale par laquelle presque tous ont passé, où plusieurs ne peuvent pas se maintenir, mais où beaucoup demeurent, je veux parler du petit domaine de 160 acres, du *homestead*. Le mot *homestead* a plusieurs sens qu'il est utile de définir : le plus général est celui de : *installation familiale*. C'est, pour ainsi dire, le sens grammatical; il signifie aussi, dans le langage juridique, une portion de terre qu'un propriétaire s'enlève la faculté d'hypothéquer et qui échappe au gage de ses créanciers (1); enfin, on appelle ordinairement *homestead* ou *claim*, aux États-Unis, les 160 acres qu'un citoyen quelconque est en droit d'occuper en pays vacant suivant certaines conditions.

Voyons quel genre de colons nous allons trouver sur ces *homesteads*.

(1) M. Paul Bureau a publié sur « Le Homestead ou l'insaisissabilité de la petite propriété foncière » une étude à laquelle l'Académie des Sciences morales et politiques a décerné le Prix Rossi en 1894. Cette étude, appuyée sur une enquête personnelle poursuivie aux États-Unis, a mis dans son vrai jour une institution américaine souvent confondue à tort avec certaines institutions européennes, telles que le *Hofrecht* allemand.

CHAPITRE V

L'exploitation en petite culture.

Le homestead.

I. Les facilités apparentes d'installation. — II. Les conditions préalables de succès. — III. Les risques de l'entreprise.

I. — LES FACILITÉS APPARENTES D'INSTALLATION.

Au premier abord, il semble que rien ne soit aussi facile que de s'installer sur un *homestead*. Toutes les compagnies possibles d'émigration vous apprendront que les terres vacantes appartiennent au gouvernement des États-Unis et qu'il les distribue de la manière la plus libérale aux colons désireux de les cultiver.

En effet, on peut acquérir sur ces terres la propriété d'une étendue de 64 hectares de trois manières différentes; il suffit d'aller s'y établir et de déclarer au bureau du Gouvernement laquelle de ces trois manières on veut employer.

Si vous occupez vos 64 hectares à titre de *homestead* proprement dit, vous en serez propriétaire au bout de cinq années de résidence, en justifiant par le témoignage de deux voisins que vous avez construit une

maison et cultivé une partie du terrain. Donc, rien à déboursier.

Si vous voulez réduire à six mois les cinq ans de résidence exigés, vous n'avez qu'à payer au Gouvernement 16 fr. 25 par hectare; cela vous coûtera donc un peu moins de onze cents francs. C'est ce qu'on appelle aux États-Unis le droit de *préemption*.

Enfin, si vous désirez vous assurer de suite une quantité de terre plus étendue, vous pouvez combiner l'un de ces deux modes d'acquisition avec un troisième, appelé *timber claim*. Il vous faudra, pour cela, planter en essences forestières quatre hectares de terre, qui deviendront votre propriété, et, en récompense de ce travail de boisement, utile au bieu public sur les terres nues de la prairie, le Gouvernement vous en accordera 60 autres. Ainsi, vous serez à la tête de 128 hectares.

Ajoutez que votre femme a les mêmes droits que vous, votre fils ou votre fille majeure également; une famille nombreuse est donc assurée de trouver et au delà l'emploi de ses bras sur une terre à elle.

Non seulement il est facile de devenir propriétaire, mais il est facile aussi de cultiver. Sur ces terres neuves, généralement très fertiles, avec les instruments ingénieux qu'emploient les Américains, le premier venu peut se transformer en agriculteur.

De là cette idée assez répandue chez beaucoup de colons que n'importe qui est apte à s'établir sur un *homestead*. Un jour que je me trouvais chez un Français installé au Kansas depuis longtemps déjà et propriétaire aujourd'hui d'une ferme importante, il me dit au retour d'une longue promenade sur ses terres, en jetant autour de lui un regard satisfait : « Vous

voyez, Monsieur, tout ce que j'ai fait ici; j'ai commencé avec mes deux bras, du temps des Indiens, défendant mon bétail et mes récoltes contre eux, vendant parfois mes bœufs de travail pour obtenir quelques mesures de farine et ne pas mourir de faim. Eh bien, cependant, je n'avais jamais appris qu'un métier, dans mon pays de Bourgogne, celui d'ébéniste. » Et comme je lui demandais si, parmi ses voisins, beaucoup avaient ainsi fait leurs premiers débuts dans la culture sur leur *homestead*. « Tenez, ajouta-t-il, dans la vallée que vous avez suivie pour venir me voir, il y a un colon qui a été garçon de café, un autre, commis de magasin à *Pygmalion*, à Paris, un troisième, ouvrier imprimeur à New-York; tel autre est un ancien matelot norvégien qui a déserté; enfin je pourrai même vous montrer un avocat, d'anciens militaires, des marchands, etc. La grande affaire, c'est d'être énergique, de ne pas se décourager et d'avoir une bonne santé; autrement tout le monde peut se mettre à cultiver, comme nous le faisons, avec des machines qui font l'ouvrage toutes seules. »

Et pour appuyer son dire, l'ancien ébéniste me montrait un ouvrier de sa ferme en train de semer du maïs; assis sur son petit siège en fonte, il dirigeait un cheval et surveillait le fonctionnement de son *corn planter* (semoir à maïs). A des intervalles réguliers, quelques grains tombaient sur le sol dans lequel la roue plate de l'instrument les enfouissait aussitôt, tandis qu'une sorte de léger sabot en bois traçait le rang suivant. Le travail de l'ouvrier consistait uniquement à maintenir l'attelage dans la ligne droite, à mettre du maïs dans les boîtes du semoir quand elles se trouvaient vides, et à faire tourner sa machine à cha-

que extrémité du champ; tout cela s'accomplissait sans nécessiter d'effort physique sérieux, d'habileté particulière; aucune parole, aucun cri, aucun chant n'accompagnaient l'opération, et je songeais à part moi au déploiement de force, aux épouvantables jurons, aux chansons lancées à plein gosier des paysans du midi de la France, quand ils sèment, eux aussi, leur maïs dans les riches plaines de la Gascogne ou du Béarn. Il faut être Gascon ou Béarnais pour exciter ainsi ses bœufs, chanter ces chansons et rentrer du travail en cambrant sa taille sous l'aiguillon passé derrière l'échine; mais, pour se servir du *standard corn planter*, il suffit d'avoir vu une autre personne le mettre en mouvement pendant cinq minutes. J'ai déjà indiqué d'ailleurs qu'un marchand de parapluies pouvait s'en tirer à son honneur dès le lendemain de son arrivée aux États-Unis.

Il en est de même pour semer le blé, pour labourer, même pour rompre la prairie; les charrues sont toujours légères, très tranchantes, faciles à conduire. Sans parler des *gang ploughs* à deux socs, usitées dans les grandes fermes, mais qui exigent un attelage de cinq chevaux et ne sont pas à la portée du petit cultivateur, les modèles plus modestes en usage sur les *homesteads* ont toujours l'avantage d'une construction simple et d'un emploi facile.

Ajoutez à cela que les terres n'ont jamais besoin d'être ni fumées, ni drainées, ni chaulées, ni défoncées par des labours profonds; — celles qui exigeraient de pareils soins sont abandonnées pour d'autres plus avantageuses. — La technique du métier se trouve donc aussi simplifiée que possible et n'arrête pas les colons. Tout le monde peut arriver facilement à

connaître et à pratiquer une culture aussi élémentaire.

Et pourtant tout le monde n'est pas apte à devenir colon, et, parmi ceux qui peuvent l'être, tous ne peuvent pas l'être de la même manière; à côté de la question technique, il y en a donc une autre qui la prime.

II. — LES CONDITIONS PRÉALABLES DE SUCCÈS.

Pour s'en convaincre, il suffit d'interroger quelques Irlandais ou d'écouter les conversations des Français émigrés aux États-Unis; celui qui me disait, en faisant un retour sur sa vie passée, qu'avec de l'énergie on arrive toujours à se créer une ferme, même quand on est ébéniste bourguignon, oubliait une chose, importante cependant, il oubliait sa femme, qui a fait autant que lui pour la prospérité de sa maison et ne le cache pas : « Il a de la chance, mon Bourguignon, me disait-elle, d'être tombé sur une Comtoise comme moi. » Et elle me racontait comment elle entra dans l'eau jusqu'à la ceinture pour sauver les jeunes veaux en train de se noyer dans le *creek*, comment elle montait à califourchon sur le premier cheval venu pour rattraper les bêtes égarées, comment elle faisait marcher les ouvriers, etc., etc. Aujourd'hui encore, c'est elle qui attelle le *buggy* quand son mari part pour la ville, et il est facile de voir que ce Bourguignon a eu, en effet, une grande chance de tomber sur sa Comtoise. Il est vrai qu'elle est possédée d'un ardent désir de rentrer en France, pensant que si l'Amérique est bonne pour ramasser des sous, comme elle dit, il n'y a qu'en France qu'on sache les dépenser; son rêve serait de s'installer à Paris, ou de construire dans son

village un de ces châteaux en miniature dont les tours, grosses comme un cigare de la Havane, menacent le ciel de leurs girouettes ornementées; mais le père D... n'entend pas de cette oreille; il calcule que sa terre lui rapporte 8 % en la donnant à cultiver à des tenanciers, qu'il est difficile de bien vendre et que ce serait une mauvaise affaire de quitter le Kansas; or le père D... n'a jamais fait de mauvaises affaires et ne voudrait pas commencer à son âge.

Au fond, même, il est réellement attaché à ce coin de terre dont il a vu et dirigé les transformations successives: « Quand on a tout créé et qu'on trouve tout ce qu'on veut chez soi sans en sortir, dit-il, on n'a pas envie de s'en aller; mais *ma bourgeoise* ne comprend pas cela, elle regrette son pays. » Avec l'influence qu'elle exerce dans le ménage on peut craindre que le père D... aille finir ses jours loin de ses terres du Kansas.

Malheureusement pour beaucoup de colons, leur *bourgeoise* a envie de rentrer au pays bien longtemps avant de les avoir aidés à faire fortune; dans les milieux français, en particulier, le fait est très fréquent. Ce qui pèse horriblement aux Françaises, ce n'est pas tant l'ennui de faire elles-mêmes leur ménage, ou le changement de leurs habitudes, que l'isolement où elles se trouvent. Mieux que beaucoup d'autres, elles savent supporter une privation matérielle; plus qu'aucune autre, elles ont le talent de conduire leur maison avec ce mélange d'économie et de soin qui ménage la bourse du mari et lui rend son intérieur agréable, mais elles ne se consolent pas de l'absence des relations sociales; suivant leur rang et leur éducation, elles regrettent soit la *bonne compagnie*, qui n'existe

pas en général dans l'Ouest, soit la bonne causerie au coin du feu qui est le bien commun de toutes les classes en France. L'Américain d'origine anglo-saxonne se suffit à lui-même et, s'il a le goût de la société, ce goût se restreint à son *home*, c'est-à-dire à sa femme et à ses enfants; quant au reste, cela constitue le prochain, ce prochain qu'on doit aimer comme soi-même, mais auquel, par suite de l'infirmité de la nature humaine, on pense toujours beaucoup moins qu'à soi-même. Ni ses sœurs, ni ses frères, ni ses cousins ne sont pour lui autre chose que du prochain; il n'a pas cet esprit de famille étendu qui caractérise certaines populations d'Europe; il ne tient pas d'une façon particulière aux personnes de son sang. A plus forte raison, il ne tient pas à vivre éternellement avec les gens qu'il a connus dans sa jeunesse et qui forment comme un prolongement de sa famille. Aussi, peu lui importe d'aller s'établir loin de tout parent ou de tout ami; si sa terre lui donne du profit et que ses voisins ne lui cherchent pas noise, il juge son *home* bien placé jusqu'à nouvel ordre. De même, le Scandinave quitte son fjord pour une plaine inconnue du Far West américain, sans pleurer la patrie qu'il abandonne. Il part seul, bien décidé par avance à ne pas revenir, à épouser n'importe où, quand cela se trouvera et qu'il aura amassé quelque argent, une jeune fille du pays où il se fixera. Non seulement il s'expatrie, mais il s'isole, il se perd, il brise avec ses origines.

Ni l'Irlandais, ni le Français, ni même la généralité des Allemands n'agissent ainsi. L'Irlandais reste dans les villes, le Français aussi la plupart du temps. Quand il se risque sur un *homestead*, il le prend à proximité de quelque petit centre et, autant que possible, dans

un endroit où il puisse trouver quelques compatriotes ; son désir le plus vif est toujours de se grouper, de *se sentir les coudes* ; il lui semble qu'il retrouve la patrie absente quand il voit autour de sa ferme d'autres fermes cultivées par des Français, quand il peut compter sur un appui et causer dans sa langue. Comme les Français de France sont clairsemés dans l'Ouest, il se rabat sur les Suisses, sur les Belges, sur les Luxembourgeois, sur tout ce qui parle français ou à peu près. Aussi n'est-ce pas, en général, aux frontières extrêmes de la culture que l'on rencontre ces petits groupes de colons ; je n'en ai pas vu un seul au Dacotah ni dans l'Oklahoma ; mais le Missouri et le Kansas m'en ont offert quelques rares exemples.

Je n'oublierai jamais ces visites à mes compatriotes. Quand un Français bien authentique, un Français de France, comme ils disent, arrive chez eux, ils reportent sur lui toute leur affection patriotique et un lien immédiat de sympathie s'établit, malgré les diversités d'origine et de situation qui élèveraient entre eux *dans le vieux pays* une série de barrières difficiles à franchir. Partout on est reçu à bras ouverts, fêté, choyé comme un vieil ami ; riches ou pauvres, tous vous invitent ; on parle de mille choses à la fois ; de Paris et du Far West ; de la pièce nouvelle du Gymnase, dont un journal illustré a apporté le compte rendu, et du cours des bestiaux ; de la dernière crise politique et de l'utilité des machines agricoles. Règle générale, on trinque ensemble à quelque heure du jour que ce soit, et on daube sur les Yankees prohibitionnistes, qui boivent de l'eau glacée et souffrent de la dyspepsie ; si vous voulez voir la vie américaine par son côté le moins favorable, allez vous asseoir à ces

tables hospitalières, vous l'entendrez critiquer dans tous ses détails : on vous dira l'égoïsme des parents, l'indépendance des enfants, la hardiesse des jeunes filles, l'hypocrisie de tous ; les femmes, en particulier, ne tarissent pas sur ce sujet. Élevées dans des habitudes contraires, dont elles se sont fait une sorte de code inviolable, elles ne comprennent pas les mœurs qu'elles ont sous les yeux et, ne les comprenant pas, elles les blâment sans réserve. Les maris sont généralement moins absolus dans leurs jugements et adoucissent la dureté des épithètes : les parents américains ne sont pas précisément égoïstes, disent-ils, mais ils veulent que leurs fils se tirent d'affaire tout seuls, comme ils l'ont fait eux-mêmes ; de là l'indépendance des enfants, obligés de ne compter que sur leur propre énergie, et de là aussi la hardiesse des jeunes filles, qui sont chargées de pourvoir à leur établissement comme elles voudront et comme elles pourront.

Rien n'est aussi instructif que ces entretiens conjugaux ; on y voit nettement se manifester tous les obstacles que notre éducation française accumule sur la route de ceux et surtout de celles qui vont s'établir là-bas ; on comprend ce qu'une jeune fille élevée dans une petite ville du Midi avec quelques amies autorisées de sa famille, entre son piano, sa broderie, ses confitures et son petit frère, doit éprouver de stupéfaction en voyant les filles d'Ève du Nouveau Continent voyager seules dès qu'elles savent trouver leur chemin, mener leur *buggy*, monter à cheval, se promener au bras des jeunes gens, parler de tout et ne causer de rien. Ces manières leur paraissent étranges à cause de l'absence de convenu qui les caractérise. Elles sentent aussi que l'intimité, telle qu'elles la connaissent,

ne saurait naître avec des personnes semblables, qu'il leur manque la sensibilité nécessaire pour prendre plaisir au petit commerce de confidences qui fait le fond de l'amitié féminine en France, et elles pensent avec amertume au sort des anciennes compagnes de leur jeunesse restées au *vieux pays*. Celles-ci vivent un peu chichement, il est vrai, du maigre emploi de leur mari combiné avec leur maigre dot, mais elles jouissent pleinement de tout ce qui fait défaut ici : leur chapeau ne vient pas de Paris, mais il est copié sur celui d'une dame qui va quelquefois à Paris; leur maison n'est pas montée sur un grand pied, mais elles ont une bonne qui ouvre leur porte et fait leur cuisine et, quand arrive leur jour de réception, on croirait, presque qu'elles vivent dans le luxe. Enfin, elles voient leurs amies; elles peuvent même en médire un peu avec d'autres amies; elles font des visites; ce sont des *dames* comme les autres. Dans l'Ouest, tout ce petit édifice de vanité croule d elui-même, on vit plus isolé. La vie n'est pas organisée en vue des relations sociales, mais en vue de la tâche que chacun s'y donne, et cette tâche est absorbante, elle laisse peu de place au loisir; s'il s'en trouve quelqu'un, on ne sait plus comment l'occuper. Les hommes se consolent en pensant que l'Amérique est bonne pour y faire des affaires, que l'existence y a plus de large, mais les femmes ressentent cruellement la perte des jouissances familiales ou mondaines dont elles avaient l'habitude.

Aussi cherchent-elles le plus possible à reproduire aux États-Unis le cadre de la vie européenne; elles poussent leur mari à s'installer près de la ville, pour se donner l'illusion de la société; elles l'engagent à louer ses terres pour éviter les tracasseries de la culture et

les complications qui en résultent dans la tenue de leur maison; enfin, elles lui font vendre son *hometead* et reprendre le chemin de la France, dès qu'il y a possibilité de le faire avec quelque profit.

Pour leur rendre tolérable une situation si étrangère à leurs goûts, il faudrait les placer dans un groupe important de colons français, leur faire retrouver en petit ce qu'elles regrettent si fort; mais pour cela, il faudrait d'abord qu'il y eût une émigration organisée; il faudrait que de pareils groupes existassent quelque part, et malheureusement ils sont rares.

J'ai rencontré cependant, tout près de Kansas City, un certain nombre de maraîchers français établis dans l'*East Bottom*, c'est-à-dire sur les riches terrains d'alluvions formés par le Missouri à l'Est de la ville. C'étaient des gens du Gard, des Jurassiens, des Suisses, vigneron ou montagnards durs au travail, âpres au gain, dont plusieurs avaient déjà amassé un joli pécule en vendant des légumes au marché. Le premier était venu vers 1876, chassé de chez lui par le phylloxera, avec sa femme et cinq enfants dans la plus grande misère. « A notre arrivée, me dit M^{me} M..., j'ai passé quatre jours dans un baraquement préparé pour les émigrants à côté de la gare, avec 33 sous dans ma poche; c'était tout ce que nous possédions, et ces grands garçons, que vous voyez là, n'étaient pas encore en âge de gagner leur vie. Heureusement mon mari trouva assez vite de l'ouvrage, comme ouvrier jardinier; il ne connaissait pas bien le métier, mais avait l'habitude de soigner la vigne et savait ce que c'était de nettoyer une terre et de la bêcher; d'ailleurs, dans ce pays-ci, il ne faut pas être trop difficile, et son patron le garda pendant deux ans avec de bons

gages qui nous permirent de vivre et d'épargner quelque petite chose. Au bout de deux ans, nous étions en mesure de nous établir à notre compte sur une terre louée et, comme c'était le moment où on bâtissait beaucoup à Kansas City, que la ville commençait à *boomer* et que tout le monde avait du travail, les affaires marchaient bien. Ah ! le bon temps, monsieur, que celui du grand *boom* ! Au marché du samedi soir, quand les ouvriers venaient de recevoir leur paie, on vendait tout au prix qu'on voulait. Avec les nègres surtout, on n'avait pas besoin de se gêner ! Ce sont les meilleures pratiques qu'on puisse trouver, quand ils se sentent quelques dollars en poche. Grâce à cela, mon mari put bientôt acheter les 14 acres de terre que nous possédons ; c'était cher pourtant, car cela nous coûte 3.000 dollars, mais au moins on sait ce qu'on fait, ce n'est pas comme ces *homesteads* qu'on vous donne sur la prairie, pour aller y crever de faim tout seul. La preuve, c'est que cela ne nous a pas empêchés de bâtir notre maison et de payer encore 1.100 dollars à l'entrepreneur ; il est vrai que mon pauvre mari est mort à la peine ; il s'était trop privé dans les commencements. »

Le succès de M... avait engagé un de ses neveux à venir, lui aussi, vendre des choux et des salades aux habitants de Kansas City, mais les temps sont changés et le métier ne va plus comme autrefois ; d'abord le *boom* a subi un arrêt marqué, dont tout s'est ressenti ; puis la Californie s'est mise à envoyer sur le marché ses légumes de primeurs, qui font aux légumes poussés à Kansas City une concurrence victorieuse ; aussi le neveu n'est-il pas encore parvenu au même degré d'aisance qu'avait rapidement atteint son oncle. La

maison dans laquelle il vit est une misérable cabane de bois dont les planches mal jointes laissent entrer le vent et la pluie; avec du papier goudronné, il a tâché de boucher ces interstices malencontreux, mais le remède est assez peu efficace et c'est une triste installation; avec cela, il a déjà acheté 5 acres de terre à 250 dollars l'acre, en loue sept autres, entretient deux ouvriers et ne se plaint pas; c'est d'ailleurs là un des traits caractéristiques de la race. Le paysan français, celui du Midi surtout, n'est pas exigeant; pourvu qu'il mange à peu près à sa faim et puisse se coucher sur une paille quelconque, une fois le soir venu, le voilà satisfait. Quand il a mis de côté un peu d'argent, il l'emploie plus volontiers à acquérir de la terre qu'à augmenter son bien-être, et c'est par là qu'il monte. L'épargne est sa grande force. Cela se remarque surtout aux États-Unis, au milieu des Américains, toujours si prodigues de leur argent; mais s'il conserve, à ce point de vue, une supériorité notable sur les émigrants irlandais, anglais, scandinaves, ou même allemands; en revanche, il lui manque l'esprit d'entreprise; il est sage, mais non hardi; économe, mais pusillanime.

Par exemple, ce brave garçon de jardinier n'a aucune envie d'aller essayer sa chance sur les terres neuves; cela lui paraît le comble de l'insanité, bien qu'il soit entouré de gens qui le font et réussissent; mais, instinctivement, il sent tout ce qui lui manque pour cela et se confine dans la culture maraîchère; il a pourtant acheté quelques petits lots de terre du côté de l'Oklahoma-Texas, mais à titre de pure spéculation et sans savoir au juste où ils se trouvent. C'est un Auvergnat, aubergiste à Kansas City, qui lui a conseillé

de prendre ces lots, pour s'en débarrasser; on reste Auvergnat même au Kansas et le talent du brocantage suit l'enfant du Cantal sur l'autre rive de l'Atlantique.

Chaque fois que l'on rencontre des Français aux États-Unis, on constate ainsi leur éloignement profond pour la solitude et on est amené à penser que c'est là un des motifs qui contribuent le plus à nous maintenir en dehors du grand mouvement d'expansion coloniale que la navigation à vapeur a fait éclore dans ce siècle-ci.

Il faut, en effet, des événements extraordinaires pour amener une émigration en masse, la seule à laquelle soient aptes ceux qui redoutent l'isolement sur une terre étrangère; les raisons qui firent embarquer les *Pèlerins* à l'époque héroïque de la colonisation américaine, celles qui, de nos jours, ont déterminé les Mennonites à s'exiler, se rencontrent rarement dans la vie d'un peuple; au contraire, les circonstances qui poussent les jeunes gens à se créer une situation se présentent à chaque génération et pour chacun d'eux; c'est un fait normal, régulier, constant. Lors donc que ces jeunes gens ont un goût de l'indépendance suffisant pour accepter l'isolement et une éducation d'accord avec ce goût, ils vont coloniser aussi naturellement que d'autres se font bureaucrates ou employés.

Ce qui soutient les Américains dans ces entreprises pleines d'épreuves, c'est l'amour inné de l'indépendance. Pour arriver à être leurs maîtres, à vivre chez eux, ils acceptent tout, la solitude, l'absence du confort le plus élémentaire, les dangers d'une vie errante au milieu d'une contrée déserte. J'ai entendu souvent des étrangers tourner en dérision leur conception du *home*, qui leur permet d'en vanter les charmes, tout

en le déplaçant avec la plus grande facilité; cela tient à ce que beaucoup d'entre les Européens, et tout particulièrement les Français, n'entendent pas la même chose par cette expression de *home* ou de *chez soi*. Le *home* d'un Français, c'est la maison où il est né, le toit paternel, le lieu où ses souvenirs d'enfance renaissent, chaque fois qu'il revient le visiter; le *home* d'un Américain, c'est l'endroit quelconque où il se trouve momentanément, mais où il est le maître. Nous attachons à ce mot l'idée de la tradition; les Américains y attachent l'idée de l'indépendance. Quand ils chantent : *Home, sweet Home* (1), ce qui leur arrive à peu près chaque fois qu'ils chantent, ils ne revoient pas par la pensée leur cercle de famille au grand complet autour du fauteuil d'une aïeule respectée, ni tous les poétiques ressouvenirs que cela éveillerait chez nous; ils se félicitent tout simplement d'être assis dans un *rocking chair* où personne n'a le droit de s'asseoir, de se chauffer les pieds à un feu dont le coke a été gagné par leur travail et de voir assise à côté d'eux celle qu'ils se sont choisie comme compagne. Il suffit d'ailleurs de remarquer l'air avec lequel ils chantent eet éternel refrain pour se rendre compte de la signification qu'ils lui donnent; la poésie en est absente, ou du moins *notre* idée poétique en est absente. Pour moi, si je voulais interpréter avec vérité ces mots de *Home, sweet Home*, je les traduirais ainsi : « Comme c'est agréable de ne pas être chez les autres! »

Le même désir d'indépendance anime le colon scandinave, mais avec un sentiment plus grand de la stabilité matérielle, ou, si vous le voulez, avec des ambitions moins hautes. Aussi, dès qu'il a atteint son but,

(1) « Home, doux home! »

dès qu'il est maître et seigneur d'une ferme suffisante pour le mettre au-dessus de tout besoin, il se fixe, bâtit une jolie maison, bien coquette, souvent peinte en blanc du haut en bas et assez semblable à un joujou de Nuremberg fortement grossi. On distingue de suite son installation de celle d'un colon américain : chez celui-ci l'habitation est quelconque, c'est l'abri sous lequel vient se réfugier le *dollar hunting animal* (animal chassant le dollar) à la fin d'une journée bien remplie ; la cour, entourée de méchants piquets à peine dégrossis, est encombrée d'instruments de culture mis au rebut, de boîtes de conserves éventrées, de débris de toutes sortes et de toutes provenances ; tout est mal tenu et sans ordre. Chez le Scandinave, on sent dès l'abord le souci d'une certaine élégance ; des barrières en bois travaillé, établies avec régularité et brillantes de peinture fraîche, ferment l'enceinte du potager, du *Court-Yard* et des bâtiments d'exploitation ; l'intérieur de la maison est simple, un peu nu, mais reluisant de propreté ; on dirait le parloir d'un couvent. Un grand nombre d'enfants animent assez ordinairement la demeure ; j'en vois neuf chez l'un, sept chez l'autre, douze chez un troisième ; d'autres n'en ont que cinq ou six, mais ne sont pas au bout de leur carrière. Voilà une excellente pépinière d'Américains !

Plus paysans que commerçants par le fait de leurs habitudes antérieures, les Scandinaves recherchent surtout les bonnes terres, sans trop se préoccuper de la facilité des débouchés ; l'Américain, lui, ne perd jamais de vue le marché, même quand il veut faire de la culture, il ne produit qu'en vue de la vente, tandis que les Scandinaves, sans vivre complètement sur leur domaine, en consomment cependant certains pro-

duits en nature; cela a lieu surtout chez ceux qui, établis sur leurs 160 acres, élèvent une nombreuse famille. Beaucoup arrivent à posséder des propriétés plus étendues; je me souviens d'un Danois qui, parti du Jutland en 1867, était allé d'abord au Wisconsin, puis avait pris un *homestead* dans le Kansas en 1871. Vers 1885, il était arrivé à se créer une terre de 246 hectares, qu'il estimait, avec son cheptel, 60.000 francs; cent têtes de bétail, soixante-quinze porcs, sept chevaux de travail et cinq poulains vivaient sur la ferme, dont 84 hectares étaient en culture. Quand Janssen débarqua à New-York, une vingtaine d'années auparavant, il avait pour tout capital ses deux bras et devait son passage, qu'une compagnie d'émigration lui avait avancé.

D'autres ont quelques avances en arrivant, comme le beau-père de Janssen, parti du Sleswig-Holstein avec ses quatre fils, pour leur permettre d'échapper au service militaire, et qui a fort bien réussi.

III. — LES RISQUES DE L'ENTREPRISE.

En général, après une dizaine d'années de séjour aux États-Unis, un colon agricole augmente son *homestead* en achetant des terres avoisinantes, ou bien est obligé de l'abandonner à ses créanciers; j'ai vu au Dacotah plusieurs Allemands de la Prusse, de la Poméranie, du Brandebourg, du Mecklembourg, du Hanovre, cultiver 100, 200, 300 hectares de terre leur appartenant; or, le Dacotah était ouvert depuis neuf ans au moment où je le visitais. D'autre part, je me souviens d'avoir entendu un jour, en chemin de fer, un Allemand socialiste déblatérer avec force contre

les capitalistes yankees, qui, disait-il, ruinaient les colons par leurs prêts usuraires. Nous étions aux environs de Redfield, toujours dans le Dacotah, et l'immense wagon à 75 places dans lequel nous voyagions constituait une vraie salle de conférence roulante. Notre Allemand, s'étant donc mis en devoir de défilier ses théories, les appuyait d'exemples émouvants. Il racontait les souffrances de l'émigrant, la difficulté des premières années, les emprunts auxquels son dénûment l'oblige, l'impossibilité de payer des intérêts élevés quand la récolte est mauvaise ou médiocre. L'auditoire l'écoutait avec calme, riant parfois d'une plaisanterie lancée contre les maigres Yankees par ce gros buveur de bière, assez content d'entendre médire de ses créanciers, favorable en somme au conférencier ambulancier, comme tout auditoire de débiteurs l'est naturellement à tout ennemi du capital. Cependant, un grand monsieur à barbe rousse, auprès duquel j'étais allé m'asseoir pour mieux entendre, ne paraissait pas satisfait : « Il s'est ruiné, au Dacotah, autant de banquiers que de fermiers, me dit-il, seulement les banquiers y étaient venus avec de l'argent et les fermiers sans rien du tout ; en somme, les banquiers seuls ont perdu. »

Au fond, tous ces gens-là avaient raison, et ceux qui exaltent les avantages du Dacotah ont raison aussi ; la vérité qui met d'accord leurs témoignages d'apparence contradictoire s'en dégage même naturellement : fermiers et banquiers courent ensemble les mêmes risques ; fermiers et banquiers peuvent se ruiner ou faire fortune ; cela dépend de leur savoir-faire, de leur coup d'œil, de leur énergie et de leur bonne étoile. Les grandes facilités de crédit en usage dans les contrées

de l'Orient ruinent promptement les émigrants de rebut, tandis qu'elles font monter très vite ceux qui possèdent les qualités nécessaires pour réussir. L'accès facile de la propriété agit dans le même sens; autant il est fatal aux colons nés pour une situation dépendante, autant il favorise les autres. En somme, ces conditions particulières produisent une sélection presque immédiate entre les capables et les incapables; dans une société où tout le monde trouve à sa portée l'échelle nécessaire pour atteindre la fortune, on voit de suite quels sont ceux qui peuvent la gravir, ceux qui demeurent au pied et ceux qui se cassent les reins en tombant.

Il est plus intéressant de visiter sur leur *homestead* les vaillants arrivés au sommet ou vigoureusement cramponnés à leur échelon, mais il suffit d'ouvrir les journaux de l'Ouest pour y voir annoncer les ventes sur saisies qui chassent les autres. Ceux-ci ne sont pas toujours des gens sans aveu ou des imprévoyants inguérissables; beaucoup se trouvent tout simplement entraînés peu à peu à des dépenses insuffisamment justifiées et se réveillent un beau jour avec de gros intérêts à payer et une caisse vide. Neuf fois sur dix, me disait un vieux colon du Minnesota, voici comment les choses se passent : l'émigrant arrive sur son *homestead* sans un sou, ou parfois avec un millier de francs dans sa poche et une paire de bœufs. Au moment où il va lever sa première récolte, voici un commis voyageur qui vient le trouver et lui démontre qu'il lui faut une moissonneuse. Il n'est pas en mesure de la payer en ce moment, mais peu importe, on lui fera crédit et il acquittera sa dette de 1.000 francs en trois termes, d'un an chacun. La machine n'est que de 500 francs.

il est vrai, mais mieux vaut encore la payer 1.000 et avoir du crédit. Dans trois ans, on aura vendu trois récoltes, et qu'est-ce que 300 ou 400 francs à prendre sur chacune d'elles? Sur la foi de ce raisonnement de Perrette, le colon signe donc l'engagement qu'on lui présente et reçoit une moissonneuse superbe. Quand il veut s'en servir avec ses bœufs, la machine fonctionne mal; le commis voyageur avait oublié de le prévenir de ce détail, et le voilà obligé d'aller trouver le marchand de chevaux pour se procurer un attelage. Le marchand de chevaux a précisément son affaire, une paire de bonnes bêtes qu'il lui laissera pour 2.000 francs et dont il attendra le paiement pendant trois ans; nouveau billet signé, et nouvelle dette de 2.000 francs représentée par deux animaux valant ensemble 1.000 francs; on les attelle et la moissonneuse fait son office, mais avec peine; il faudrait un troisième cheval pour obtenir un bon travail; le colon retourne chez le maquignon le plus voisin et en ramène le troisième cheval, après s'être engagé à le payer deux fois. Pour peu qu'il achète encore une faucheuse, ou un râteau mécanique, ou un semoir, le voilà complètement enfoncé, et cependant, chaque fois, il lui a semblé qu'il obéissait à une nécessité impérieuse, qu'il ne pouvait pas faire autrement.

Ajoutez à cela que ses bâtiments agricoles, rudimentaires et exigus, ne sauraient abriter les instruments qu'il achète ainsi à grands frais; il en résulte qu'au bout d'un ou deux ans, le soleil, la poussière, la neige et le manque de soins les mettent hors de service, de sorte qu'ils ont besoin d'être remplacés avant leur paiement complet. Enfin, comme il a fallu

de l'argent, en arrivant, pour bâtir une maison et se nourrir, la terre est souvent hypothéquée par avance, et le malheureux colon, contraint d'acquitter ses taxes et ses intérêts, n'a plus de salut que dans la fuite. Il abandonne donc son *homestead* aux mains des créanciers et va recommencer ailleurs sur nouveaux frais.

Quand l'expérience lui a servi, il restreint sa culture au début, n'achète plus de moissonneuse, mais en loue une à son voisin et attend d'avoir gagné un peu d'argent avant de se monter en instruments et en chevaux.

On entend et on lit sur la situation des *farmers* américains les rapports les plus contradictoires : d'après les uns, ils ramassent l'or à la pelle; d'après les autres, ils meurent de faim; d'après les uns, rien n'est plus facile pour un émigrant pauvre que de se constituer une propriété; d'après les autres, la crise agricole se fait sentir aux États-Unis d'une manière plus dure encore qu'en Europe et menace la prospérité des colons les mieux établis. Au début de mon enquête, ces affirmations contraires me causaient un trouble profond. Chaque fois qu'une exploitation bien conduite et l'évidente satisfaction de celui qui la dirigeait me mettaient en présence d'un succès constaté, je songeais aux plaintes que j'avais entendues sur d'autres points; chaque fois qu'un colon malheureux me contait ses peines, la transformation rapide du pays, ses merveilleux progrès, me revenaient en mémoire. Cela prouve tout simplement qu'il faut bien se garder de conclusions trop générales. Comme en Europe, il y a en Amérique des agriculteurs qui réussissent et d'autres qui échouent. La différence, c'est qu'ici les pre-

miers arrivent plus vite à un résultat plus considérable et que les seconds tombent de suite dans l'indigence complète. Une autre différence encore, c'est que leur chute est toujours réparable, si leur incapacité est elle-même réparable, si elle n'a pas un caractère constitutionnel.

En Europe, deux familles de cultivateurs voisines, propriétaires d'un morceau de terre équivalent, mettent toute une vie et souvent plusieurs générations, l'une à atteindre l'aisance, l'autre à se ruiner. Dans l'Ouest, le mouvement s'accélère : on devient riche au bout de dix ans ou bien on n'est bon à rien, mais les qualités qui élèvent et les défauts qui abaissent la situation sociale des travailleurs sont les mêmes.



CHAPITRE VI

Les auxiliaires de la culture. — Les petites villes de l'Ouest.

I. Ce que les petites villes fournissent aux campagnes environnantes. — II. Ce que les campagnes de l'Ouest fournissent aux petites villes. — III. Les vicissitudes d'une petite ville de l'Ouest.

I. — CE QUE LES PETITES VILLES FOURNISSENT AUX CAMPAGNES ENVIRONNANTES.

L'Ouest est essentiellement rural, mais rural à la manière américaine, très différente de la manière européenne. Le colon n'est pas un paysan, comme je l'ai déjà montré; il se nourrit, se vêt ou se meuble en achetant sa viande, sa farine, sa chemise de flanelle ou son *rocking chair*, non en mangeant le blé qu'il a fait pousser, en portant la laine de ses moutons, ou en confectionnant lui-même, pendant les longues soirées d'hiver, sa chaise de paille ou son banc grossier. Pour construire sa maison, le colon de la vallée du Mississippi achète au *lumber yard* (dépôt de bois) des planches, des solives coupées et façonnées à des centaines de lieues, car sa terre, nue comme la main, ne lui fournit aucun arbre; le paysan arrache

va pierre dans un champ voisin et abat les chênes de ses haies. Pour se chauffer, le premier achète le charbon d'une mine éloignée et le brûle dans un poêle en fonte fabriqué dans les fonderies de la Pensylvanie; le second jette dans l'âtre de pierre le fagot qu'il a coupé. Pour cultiver, le premier emploie des machines d'une construction difficile, sorties de grandes manufactures; le second fabrique la plupart de ses outils avec le concours du forgeron voisin et regrette les cent sous qu'il lui donne pour remettre des dents à une vieille herse ou réparer une vieille charrue.

Le commerce trouve donc une clientèle très nombreuse dans les campagnes du Far West et très restreinte dans la plupart des campagnes européennes; dans les unes tout le monde achète, dans les autres c'est l'exception. De plus, la clientèle américaine offre un autre avantage : non seulement elle est nombreuse, mais elle achète beaucoup, elle dépense facilement.

Elle se compose, en effet, de deux genres de colons qui ne sont portés ni l'un ni l'autre à ménager leur argent, les premiers parce qu'ils en gagnent rapidement, qu'ils *font bien*, comme on dit en Amérique, et ne se privent pas, les seconds, parce qu'ils sont imprévoyants et se laissent tenter par tout ce qu'ils voient. L'émigrant qui a réussi ne se refuse pas un *buggy* neuf, une paire de chevaux fins, ou un meuble pour son salon; celui qui est obligé de quitter son *homestead* le quitte à cause de ses dettes, c'est-à-dire parce qu'il a trop acheté; tous les deux font marcher le commerce. C'est peut-être même sur le second qu'on réalise les meilleurs bénéfices; le marchand de chevaux, qui vend 2.000 francs l'attelage qui lui a coûté moins de la moitié de ce prix, trouve certaine-

ment que le colon pauvre a du bon. Celui qui le paie comptant alimente son fonds de roulement, mais celui qui demande du crédit l'enrichit.

Pour servir cette clientèle remarquable, le commerce accourt dans les petites villes, ou plutôt il les crée. Aux environs de la gare, deux ou trois magasins s'élèvent entre une banque et un hôtel; on trace au cordeau, sur le sol de la prairie, une large voie que l'on décore du nom de *Main Street* (Grand'Rue), et les États-Unis comptent une cité de plus.

Cette dénomination ambitieuse fait sourire le voyageur qui descend de son wagon pour tomber dans la boue épaisse des rues, et qui se hâte de gagner, à travers de véritables ornières, le trottoir en planches le plus voisin. L'idée de trouver une marchande de modes, un photographe ou un magasin de nouveautés sur le bord de ce mauvais chemin de traverse lui paraît d'abord étrange et il se demande ce qu'on peut bien vendre dans un endroit pareil. J'ai éprouvé maintes fois cette impression en arrivant dans les petits villages de l'Ouest, mais chaque fois j'ai constaté que le commerce y avait une activité dont beaucoup de sous-préfectures françaises pourraient être jalouses.

Tout d'abord, on trouve le *lumber yard* ou dépôt de bois de construction; c'est, en effet, un des premiers approvisionnements que réclame la clientèle. Lors même que la pierre abonde dans le pays, on bâtit presque toujours en planches; cela coûte moins cher et surtout va plus vite, grosse considération pour un Américain en général et pour un colon de l'Ouest en particulier. J'ai vu, dans le Kansas, une série de petites villes établies au pied d'une ondulation de terrain qui renferme d'excellentes carrières; cependant,

presque toutes les maisons étaient faites de planches de sapin venues de l'Illinois ou du Wisconsin. A Florence, par exemple, l'une de ces petites villes, la banque, l'école publique et l'opéra — car il y a un opéra dans ce bourg d'un millier d'habitants — avaient seuls des murs en pierre.

Il faut quelques jours seulement pour élever une petite maison de bois, et chacun peut presque la construire soi-même avec un peu d'habileté et de savoir-faire. En effet, le *lumber yard* fournit les planches en état d'être employées de suite; les montants de bois et les solives sont également équarris et rabotés d'avance; il ne reste plus qu'à les scier à la dimension voulue. Encore peut-on faire sa commande de manière à recevoir toutes les pièces préparées pour une pose immédiate. On vend aussi les portes, les fenêtres, les ornements du toit, les balcons, les bow-windows destinées à figurer en encorbellement, les escaliers. Tout cela est fabriqué dans des ateliers spéciaux, pourvus d'engins mécaniques marchant à la vapeur. Quand la ville a une certaine importance, lorsqu'elle atteint par exemple une dizaine de mille habitants, on est sûr d'y trouver un de ces établissements sous le nom de *saw mills, sash and door factories, etc.* (scierie mécanique, manufacture de cadres de fenêtres et de portes, etc.). Là, on rabote à la vapeur, on fait des mortaises à la vapeur, on scie, on découpe le bois à la vapeur; un ouvrier arrive à pousser dans sa journée des hectomètres de moulures, grâce à la machine-outil à laquelle il se contente de présenter son bois; d'autres se livrent à des travaux curieux de marqueterie mécanique, d'un effet assez heureux, mais d'une solidité douteuse.

Ainsi secondé par une industrie qui lui évite tout ce qu'elle peut lui éviter de travail, l'émigrant arrive à se construire de ses propres mains une petite demeure assez coquette d'aspect. C'est une boîte démontée, dont on lui livre toutes les parties; il lui suffit de les ajuster pour être logé. Sans doute, cela ne défie pas les siècles, et peut-être quelque *tornado*, quelque ouragan violent emportera-t-il à une centaine de mètres cette espèce de guérite perfectionnée, mais le colon n'est pas là pour toujours, ni sa maison non plus. Avant que le temps en ait fait pourrir les planches, elle aura parcouru la ville à la recherche d'un emplacement plus avantageux, car les maisons elles-mêmes ne restent pas immobiles en Amérique. Si le terrain sur lequel repose une de ces demeures vient à *boomer* sérieusement, le propriétaire le vend à une banque, à un magasin ou à un hôtel, désireux de se placer au centre de la ville, soulève sa boîte sur des rouleaux de bois, attelle ses chevaux et la transporte ainsi dans un quartier moins favorisé. Un jour que je me promenais à Florence avec un Français aujourd'hui bien installé dans un immeuble sérieux, nous passâmes devant une petite cage en bois à un seul étage : « Tenez, me dit-il, voici la première maison qui m'ait appartenu ici; je l'ai changée de place deux fois, d'abord pour aller la poser juste à l'endroit où devait passer la ligne de chemin de fer que nous venons de traverser, ensuite pour l'en enlever, quand la Compagnie m'acheta le terrain qui lui était nécessaire; j'ai habité un peu plus tard une autre maison que j'ai transportée une seule fois. Celle où je suis maintenant coûterait cher à déménager ainsi, parce qu'elle est grande; mais avec ces boîtes-là, c'est un

plaisir : pour un oui ou pour un non on se décide. »

Non seulement les maisons de bois offrent l'avantage d'une construction rapide et d'un transport facile, mais on peut les agrandir, les transformer et les réparer, au gré de ses désirs, beaucoup plus aisément qu'une construction en pierre. Par ce côté-là encore elles conviennent merveilleusement au caractère américain. Constamment on entend dire dans l'Ouest : *I am making an addition to my house*, « J'ajoute un bâtiment à ma maison. » Tout homme qui s'enrichit, ou dont la famille augmente, est amené à cela d'autant plus qu'il s'est généralement installé au début d'une façon très sommaire. Dans ce cas, il va au *lumber yard* ou à la *sash and door factory*, commande ses matériaux et, avec l'aide du premier charpentier venu, cloue une seconde boîte en bois sur l'un des côtés de la première. Très souvent, l'habitation gagne à cet ajouté un petit cachet pittoresque; mais c'est là un des moindres soucis de l'Américain. S'il obtient le pittoresque, c'est tout simplement parce qu'il ne recherche pas la symétrie et la régularité, parce qu'il place son ajouté là où cela lui est commode et quand cela lui est commode; sa maison, comme sa vie, est pleine d'imprévu : elle suit les mêmes évolutions, se déplace suivant les circonstances, grandit avec sa fortune et peut être détruite de fond en comble dans l'espace d'une demi-heure.

Elle se relève promptement aussi : je me souviens d'être allé me promener un matin à Fremont, dans le Nebraska, aux environs d'un dépôt de bière qui avait brûlé pendant la nuit. Le bâtiment, entièrement carbonisé en apparence, tenait encore debout grâce aux montants en bois que les pompes à incendie avaient

sauvés d'une destruction totale. Sur cette large surface noire, un marchand plein de présence d'esprit avait collé de grandes bandes de toile blanche où s'étaient en caractères sombres son nom, son adresse et d'hyperboliques louanges à l'adresse des souliers qu'il vendait et qui étaient précisément *the best shoes in the world*, les meilleurs souliers du monde. Mais sa réclame devait avoir une existence éphémère, car déjà des piles de planches neuves s'empilaient sur le théâtre de l'incendie, et quelques jours après il n'y paraissait plus.

Après le *lumber yard*, l'établissement commercial le plus immédiatement utile est la *grocery* ou épicerie, le vrai garde-manger de l'Américain; souvent elle se confond dans les villages avec le magasin de vêtements ou la pharmacie, ou la mercerie, et prend alors le nom plus compréhensif de *general store*, que l'on pourrait traduire par « boutique universelle ».

Elle est universelle, en effet, cette curieuse boutique où on vend des chapeaux et du whiskey, des boîtes de conserves et des chemises de flanelle, du tabac à chiquer et des cravates, des bottes de caoutchouc et du thé. Toutefois, ce mélange bizarre ne produit pas la confusion, et on pourrait croire que les Américains ont tous été commis au *Bon Marché* ou au *Louvre*, à voir l'ordre qui règne partout, la manière expéditive dont ils servent les acheteurs, la réclame intelligente dont ils ont le talent. Sans doute, il leur manque la science de l'étalage et ce souci de l'élégance qui caractérise le commerçant de détail parisien; mais s'ils diffèrent de lui à ce point de vue, combien sont-ils plus différents encore des petits boutiquiers de nos villes de province! Aucun des systèmes variés par les-

quels on peut attirer le client ne leur est inconnu ; ils donnent des primes pour la plupart des achats, se contentent d'un bénéfice modeste sur chaque objet, dès qu'ils ont à redouter la concurrence, acceptent même une perte plutôt que de garder leur marchandise en magasin et suivent hardiment ce périlleux sentier du commerce, sans épouvante de la faillite, qui leur paraît une occasion de recommencer à de meilleures conditions.

Dans l'organisation matérielle de la vente, le même esprit se manifeste par le souci d'une marche rapide : on évite les allées et venues nécessaires pour changer la monnaie et solder les achats au moyen d'une ingénieuse petite machine qui met le caissier en communication directe avec chacun des chefs de comptoirs. C'est une boîte de nickel placée à portée de la main du vendeur, sur une sorte de petit chemin de fer aérien. Le client donne son argent qu'on met dans la boîte avec un petit papier sur lequel est inscrite la somme due ; on pousse un ressort et la boîte part comme une flèche sur les rails minuscules qui l'amènent au caissier. Celui-ci prend l'argent, remet la monnaie dans la boîte et renvoie le tout au vendeur, qui donne au client son paquet et sa monnaie. De cette façon, chacun est resté à sa place, on a évité l'encombrement, les pertes de temps qui en résultent, et on a diminué les chances d'erreur dans la comptabilité. J'ai vu fonctionner de ces petits appareils dans de simples villages.

On met aussi à profit le caractère indépendant et entreprenant des Américains en confiant à chaque commis un département spécial dont il a la charge et la responsabilité. On l'associe même aux bénéfices sui-

vant certaines combinaisons qui laissent un libre jeu à ses aptitudes commerciales et font de lui une sorte de chef de maison ; par exemple, il varie ses primes d'après ce qu'il croit être le plus avantageux, donnant un joujou à la mère de famille qui lui achète ses provisions de ménage, un ruban à la jeune fille, un crayon au *farmer* qui prend une tablette de tabac à chiquer, etc. Je sais parfaitement que ces pratiques ne sont pas inconnues en Europe ; c'est même cette décentralisation qui a fait en grande partie la prodigieuse fortune des grands magasins de nouveautés de Paris, et peut-être les Américains sont-ils en cela simples imitateurs ; mais je ne puis m'empêcher de remarquer que, tandis qu'en France, à Paris même, cette manière de faire reste encore le fait exceptionnel, elle est générale aux États-Unis. L'éducation américaine la favorise d'ailleurs ; il est plus facile de trouver dans la vallée du Mississippi un jeune homme ayant assez d'initiative pour diriger un rayon d'épicerie qu'un commis. Chez nous, c'est le contraire qui a lieu.

Le caractère des marchands comme celui de la clientèle contribue donc à l'activité du commerce dans les petites villes de l'Ouest. Une autre cause également favorable, c'est l'absence d'une capitale exerçant sur l'ensemble du pays l'attraction que Paris exerce sur la France. Il n'est pas indifférent à une jeune fille de Puget-Théniers ou de Castelnaudary de montrer à ses bonnes amies un chapeau ou une robe venus en droite ligne de Paris pour orner sa petite personne ; bien que ces objets ne soient pas signés d'un grand nom et portent la modeste mention de leur prix sur l'étiquette qui les accompagne, ils ont aux yeux de la jeune provinciale une qualité indéfinissable qui lui procure

d'intimes jouissances ; elle pense que de vraies Parisiennes se promèneront avec la même robe et le même chapeau et regarde dédaigneusement la toilette de sa voisine, dont la solide étoffe a été solidement cousue et maladroitement coupée par la couturière du cru. Rien de semblable ici. Une jeune *miss* du Nebraska ou de l'Iowa ne soupire guère après un chapeau de New-York, et pourquoi soupirerait-elle ? Celui qu'on lui vendra dans *Main Street* sera aussi laid que s'il venait de New-York, mais pas davantage ; si vous en doutez, allez au Havre un dimanche et voyez débarquer les Américains millionnaires qui viennent faire leur tour d'Europe. Cette égalité dans le manque de goût fait qu'il y a peu de journaux de mode dans ce pays où on crée tant de journaux, de revues et de *magazines* ; on se vêt plutôt qu'on ne s'habille, sauf dans certaines grandes villes où la prétention des toilettes dénote une aspiration malencontreuse vers l'élégance. Et puis la vie de l'Ouest ne permet guère ce genre de recherche. A tout moment, on rencontre une dame à cheval venant faire ses provisions à la ville, avec son panier au bras ; d'autres arrivent en *buggy*, accrochent leur équipage au premier piquet venu et reviennent le prendre après leurs courses faites. Rentrées chez elles, il faudra qu'elles fassent la cuisine, qu'elles nettoient leur maison ou qu'elles lavent la lessive. A quoi leur servirait une robe de la bonne faiseuse avec de semblables occupations ?

Les couturières et modistes qui se trouvent sur place ne se voient donc guère enlever leur clientèle par des rivales de grandes villes : aussi y a-t-il partout un magasin de ce genre. Si l'agglomération ne compte qu'une Française, c'est sûrement là que vous

la rencontrerez, de même que si on mange tolérablement à l'hôtel, le chef est presque toujours un Français, la mode et la cuisine nous étant restées fidèles par delà les mers.

D'autres boutiques fournissent la chaudronnerie, la quincaillerie, les instruments agricoles (*hardware, tinware, agricultural implements*). Enfin, un établissement qui ne fait jamais défaut et dont on a presque toujours à se louer est la *livery stable*, où on trouve des chevaux de selle acceptables et de bons chevaux de *buggy*.

Rappelons, pour expliquer comme ces maisons-là peuvent vivre dans un village, que jamais l'Américain ne circule à pied. Ce serait un déshonneur pour lui d'être trouvé marchant sur une route; cela n'est permis qu'aux vagabonds (*tramps*). Les *livery stables* gagnent à cette habitude une clientèle énorme; à tout moment, on téléphone pour demander un *buggy* et, dans une toute petite ville de douze cents âmes, on a le choix entre trois ou quatre loueurs.

Bien entendu, il faut mener soi-même; on n'a pas de cocher à vous donner et, si vous prenez quelqu'un pour vous débrouiller dans un itinéraire difficile, vous paierez aussi cher pour la compagnie de ce *gentleman* que pour la voiture et les chevaux qui vous traînent; le temps d'un homme est ce qu'on estime le plus en Amérique. En revanche, on vous confiera, sans vous connaître, un attelage vigoureux avec lequel vous courrez toute la journée, si cela vous plaît. Presque toujours les chevaux qu'on loue ainsi sont d'une grande douceur; on sent qu'ils ont l'habitude d'un ménage régulier et d'une main légère; les brutalités de nos palefreniers d'auberge les révolteraient d'ailleurs, car

leur sagesse n'est pas le résultat de la fatigue ou de l'âge. Bien des fois, je me suis étonné de trouver dans un village de l'Ouest des animaux de selle ou de voiture incomparablement supérieurs à ceux que la plupart de nos loueurs français de grandes villes procurent d'ordinaire à leur clientèle. Je me souviens notamment d'un cheval ambleur de Guthrie (Oklahoma), que j'équitai pendant trois ou quatre heures pour la modeste somme d'un dollar; c'était une excellente bête, la meilleure de la ville, disait le patron de la *livery stable*, ce qui m'avait mis en défiance, tout ce qui sort de la médiocrité étant toujours annoncé comme la meilleure chose du monde. Je dus reconnaître cependant, au retour de ma promenade, que le trot très allongé de ce cheval de louage m'avait permis de suivre facilement un de mes amis lancé à un galop rapide. Une autre fois, je m'amusai à calculer la vitesse d'une paire de chevaux qui nous traînaient trois dans un *buggy*; c'était à Aberdeen (Dacotah du Sud), un jour où la pluie faisait pâmer d'aise tous les fermiers et détrempeait les routes d'une manière fort désagréable pour les voyageurs. Sur ces chemins primitifs, où le gazon alternait avec les ornières, nous arrivions à faire le mille (1.622 m.) en cinq minutes, sans forcer le moins du monde l'allure naturelle de notre équipage, soit environ un train de 19 kilomètres à l'heure, soutenu pendant 40 kilomètres environ. Sur une route française bien unie, on aurait certainement atteint une vitesse supérieure. Je dois dire que mon expérience des *livery stables* a beaucoup contribué à me donner une haute idée de la douceur des Américains pour les bêtes qu'ils emploient. Je savais que de nombreuses sociétés protectrices prenaient en

main la défense des animaux; je savais même que des lois sévères punissaient dans certains États toute brutalité inutile; mais le fait que des chevaux, toujours menés par des mains différentes, puissent conserver à la fois leur vigueur et leur bon caractère me paraît être un témoignage plus probant encore en faveur des habitudes de la race.

Les *livery stables* sont généralement aussi des *boarding stables*, c'est-à-dire qu'on y prend des chevaux en pension. Beaucoup de jeunes gens vivent à l'hôtel, beaucoup aussi d'hommes mariés et installés chez eux font ainsi soigner leur cheval au *boarding stable* pour éviter d'être leur propre palefrenier, de laver leur voiture et de nettoyer leur harnais. C'est qu'un *buggy* ne coûte guère qu'un millier de francs, un cheval léger de 300 à 500 francs, et qu'un homme se fait payer 100 francs par mois, s'il n'est bon à rien; il est donc plus facile d'acheter une voiture et un cheval que de se donner un domestique, sans compter que ni la voiture ni le cheval ne vous quittent, tandis que le domestique s'en va toujours au bout de quelques jours ou de quelques mois. Aussi voit-on des jeunes gens occupés la plus grande partie de la journée à vendre de l'épicerie ou de la chaudronnerie, promener leur *girl* dans leur *buggy* quand ils trouvent un moment de liberté. Cela se passe d'ailleurs en tout bien tout honneur et paraît aux Américains la chose du monde la plus naturelle. Au retour, on reconduit la jeune fille à sa maison, l'équipage au *boarding stable* et on court se remettre aux affaires pour gagner de quoi épouser la *girl* et acheter un second cheval.

A côté des commerçants, on trouve dans les petites villes de l'Ouest des *real estate men* ou *land agents* qui

vendent des terrains, un *notary public* pour authentifier les transactions, un *record office* qui enregistre les *mortgages* et les mutations de propriété, puis des avocats, des banquiers, des médecins, des ministres de toutes les religions possibles, des églises, des écoles, des journaux et des hôtels. Tout cela n'est pas toujours de première qualité : les médecins, par exemple, n'ont souvent de commun avec leurs confrères d'Europe que l'habitude de faire payer leurs visites; ils ne souffrent pas du surmenage intellectuel au temps de leurs études, et leur titre de docteur s'acquiert facilement. Il est facile aussi de devenir doctoresse, à ce qu'on m'a conté. Un esculape américain, habitant le petit chef-lieu d'un comté de l'Iowa, eut le malheur de perdre sa femme, cela arrive même aux médecins; après quelques mois consacrés aux regrets et aux larmes, notre homme jeta les yeux sur une blonde Suédoise qui faisait cuire ses beefsteaks et enflamma bientôt son cœur; cependant, même en Amérique, il n'est pas bien porté d'épouser sa cuisinière, et le veuf amoureux se consumait à petit feu, quand l'idée lui vint de recourir à un stratagème. La grande ville de Chicago, qui renferme des choses si merveilleuses, possède entre autres une Faculté qui peut en six mois faire un docteur-médecin du premier homme ou de la première femme venue : c'était précisément l'affaire; dès le lendemain, la jeune Scandinave prenait le train pour Chicago et, six mois après, on annonçait le mariage du docteur J... avec la doctoresse A... Ce couple guérisseur se partage aujourd'hui la clientèle, et on dit que mari et femme sont de même force.

A l'école, on ne trouve guère que des femmes

comme professeurs ; quand il y a plusieurs classes, c'est tout juste si un ou deux maîtres interrompent la liste des maîtresses qui composent le corps enseignant ; encore ces maîtres ne sont-ils pas des pédagogues de profession. L'un d'eux, auquel je demande naïvement s'il a une longue pratique de l'enseignement, me répond en souriant : « Oh non, je ne suis ici que depuis le commencement de l'année. — Et que faisiez-vous auparavant ? — J'ai été pendant douze ans dans les affaires (*in business*). — Cela ne vous plaisait donc pas ? — Si, mais je n'avais pas sous la main ce que je cherchais, j'ai *fait application* pour une place de maître d'école qu'on m'a donnée, et cela me permet de vivre en attendant de trouver ma voie ; je pense que l'année prochaine je serai médecin. »

A mesure que l'on s'avance vers l'Ouest, cette instabilité des professions augmente et les hommes s'éloignent de plus en plus de toutes celles qui supposent une certaine dépendance ; les gens à nature docile ne viennent pas, en effet, dans les pays neufs. On s'en aperçoit même dans les hôtels : à New-York, les garçons de restaurant sont des blancs ; ils ont l'air de valets d'emprunt et servent à table par occasion, en attendant d'être Présidents de la République, mais enfin ce sont des blancs. Dès Philadelphie ou Baltimore, on ne trouve plus que des nègres ; parfois le maître d'hôtel en chef a la peau blanche, mais tout le reste du personnel brille du plus beau noir ; il en est ainsi jusqu'aux Montagnes Rocheuses, dans les grandes villes, à Saint-Louis, à Kansas City, à Denver même ; mais, dès qu'on s'arrête dans les petites villes, dès qu'on pénètre au sein du véritable Ouest, on a l'avantage d'être servi par des jeunes filles, minces

comme des allumettes et vêtues en soubrettes de comédie; en général elles portent des robes blanches, rose tendre, ou bleu pâle, de sorte qu'on se demande, en pénétrant dans la salle à manger, si l'hôtelier vous a ménagé la surprise d'une matinée dansante; l'illusion cesse vite, car ce sont elles qui s'avancent les premières vers le voyageur, lui désignent une place et s'empressent de lui défilier, avec une déplorable volubilité, le chapelet de leur *bill of fare*. Le *bill of fare*, c'est la carte absente, ou si vous aimez mieux, la carte parlée; neuf fois sur dix, il est impossible de rien comprendre à l'énumération rapide qu'on vient de subir, on commande au hasard du *bacon*, ou de *l'oat meal*, ou quelque autre mets de fondation, et on est tout étonné de se voir apporter une douzaine de plats. J'ai longtemps voyagé avec un jeune Parisien qui parlait peu l'anglais et répondait généralement par un soupir de découragement à la communication orale du *bill of fare*; on n'en mettait pas moins devant lui une foule de petites assiettes, dont le contenu lui causait d'étranges surprises.

J'ai dit tout à l'heure que ces jeunes filles avaient l'apparence de soubrettes de comédie; cela est vrai de leur toilette, non de leur manière d'être et de leur tenue. Aucune n'a l'air osé d'une fille d'auberge, ni la mine piquante et éveillée de beaucoup de nos artisanes françaises; aucune non plus ne montre la modestie un peu timide qui annonce chez nous une honnête fille; elles constituent comme un sexe à part, ni embarrassé ni provocant, sans grâce comme sans gaucherie, qui ne répond à rien de connu pour un Français. Toutes ne sont pas vertueuses, peut-être, mais toutes conservent un extérieur honnête : « Voilà des années que je mange

ici, me dit un jeune sous-officier de dragons, exilé dans le Far West par sa famille, et jamais je n'ai adressé la parole à aucune d'elles, si ce n'est pour commander mes repas; quelle drôle de garnison! Je n'avais jamais rien vu de pareil! »

C'est qu'en effet nous n'avons rien de pareil : ces jeunes filles sont plus instruites et souvent mieux élevées que la plupart des *gentlemen* auxquels elles débitent le *bill of fare*. Un jour ou l'autre, elles se marieront et deviendront peut-être des *ladies*. Comme toutes les professions américaines, celle-là est essentiellement temporaire; on y passe, on n'y reste pas; c'est un de ces échelons auxquels on s'accroche momentanément dans l'espoir de monter plus haut.

Nous avons passé en revue la plupart des services que rendent les petites villes aux *farmers* et aux *ranchmen* qui vivent dans leur zone; ces villes sont, en somme, des centres d'approvisionnements où le colon, isolé sur son *homestead*, trouve à la fois ce qui est nécessaire à sa vie matérielle, intellectuelle et morale, une épicerie, des hôtels, une école et des ministres du culte; mais ce n'est là qu'un des côtés de la question. Pour se rendre compte d'une situation, il faut l'établir par *doit et avoir*, placer en face de la série des dépenses la série des recettes qui les ont permises; or, nous nous sommes bornés jusqu'ici à l'examen des dépenses. Nous savons ce que les petites villes donnent aux campagnes, voyons maintenant ce que les campagnes donnent en échange aux petites villes.

II. — CE QUE LES CAMPAGNES DE L'OUEST FOURNISSENT AUX PETITES VILLES.

Naturellement, elles ne peuvent donner que leurs produits, c'est-à-dire leurs bestiaux, leurs grains, leur lait, etc., mais tout cela s'accumule et se distribue au moyen d'intermédiaires, au moyen de commerçants et suivant des modes différents. Quand le fermier achète des habits, il les paie avec des dollars et non avec des sacs de blé, ou des jattes de lait, ou des troupeaux de porcs; il a donc commencé par vendre son blé, son lait ou ses porcs à une personne qui lui a remis des dollars, et c'est précisément cette opération qu'il est curieux d'examiner; elle ressemble fort peu, en effet, à l'opération similaire faite en Europe.

Quand un fermier ou un paysan de la Beauce a battu son blé, il le monte dans son grenier, puis s'enquiert des cours, vend de suite s'il a besoin d'argent, mais attend la hausse s'il est à l'aise. Parfois même, il laisse s'accumuler deux récoltes, de manière à avoir une belle vente, qui le grandit dans la considération de ses voisins et lui donne le plaisir de voir son bas de laine se gonfler d'une grosse somme.

Le colon américain, lui, n'a pas de bas de laine pour y entasser ses écus, mais surtout il n'a pas de greniers, de sorte que les calculs du Beauceron avisé lui sont interdits. Il a bien autre chose à faire que de bâtir des greniers, et puis il en faudrait d'énormes pour loger une bonne récolte! Prenons un simple *homestead* de 160 acres, aux trois quarts emblavé, et supposons un rendement de trente bushels à l'acre, ce qui n'a rien d'exagéré; voici de suite 1.200 hectolitres de grain;

cela ne se met pas dans un petit galetas comme celui qui règne au-dessus de la cuisine de l'émigrant. Que va-t-il en faire?

Dans son embarras, il est disposé à donner un peu de ses 1.200 hectolitres à quiconque lui fournira un moyen de les mettre à l'abri, et, comme beaucoup d'autres colons se trouvent dans le même cas, il va se créer à la petite ville voisine des greniers où on prendra le blé en pension, moyennant un petit droit de 2 cents par bushel pour 30 jours (environ 30 centimes par hectolitre); c'est la raison d'être de l'*elevator*.

Rien de commode comme un *elevator* pour un fermier qui a du grain et ne sait pas où le mettre; il charge son chariot de froment ou de maïs, sans prendre soin de l'empocher dans des sacs, mais tout simplement en le jetant à la pelle dans sa grande boîte de bois roulante, attelle un ou deux chevaux, suivant le poids, et part pour la ville. Arrivé à l'*elevator*, il monte par un plan incliné jusqu'à une sorte de vaste porche régissant sous une partie du bâtiment à la hauteur du premier étage, ouvre une trappe, fait basculer son chariot et descend à vide de l'autre côté; il ne lui reste plus qu'à retirer des mains d'un employé le reçu constatant la nature et le poids de son chargement. Avec ce reçu, il peut aller à la banque, où on lui avancera de suite une partie de la somme d'argent qu'il représente; il peut aussi le garder en sa possession et s'en dessaisir seulement en faveur du marchand qui lui achètera sa récolte; dans ce cas, il a trente jours devant lui pour attendre un cours favorable; s'il n'est pas décidé au bout de ce temps-là, il lui sera loisible de laisser encore son blé à l'*elevator* moyennant un demi-cent par bushel, pour chaque période de dix jours (0 fr. 075 par

hectolitre). L'*elevator* est, en somme, un grenier qu'on n'a pas bâti soi-même et dont on ne paie la construction et l'entretien qu'en proportion de l'usage qu'on en fait.

Les grains en dépôt à l'*elevator* ne sont pas destinés à la consommation locale, mais à l'exportation, tout au moins à l'exportation hors de l'État qui les a produits; aussi est-ce sur le bord de la voie du chemin de fer qu'on voit se dresser la masse disgracieuse des *elevators*. Aussitôt que le blé est tombé, par la trappe où le fermier le précipite, à l'étage inférieur du bâtiment, une machine à vapeur le monte au moyen d'une courroie sans fin verticale, munie de godets, jusqu'aux greniers placés au sommet; quand on voudra ensuite le charger pour l'expédier au loin, il suffira d'ouvrir une trappe, et le blé descendra, par un canal en bois, dans le wagon placé au-dessous.

Dans les pays agricoles, une petite ville qui se respecte possède une dizaine de ces *elevators*, mais les moindres stations en ont toujours un, c'est l'accompagnement obligé de la gare; aussi s'est-il formé des compagnies d'*elevators* qui les construisent tout le long d'une ligne ou sur un tronçon déterminé, et beaucoup d'entre elles font d'excellentes affaires. Ces compagnies ont, bien entendu, le caractère privé et restreint que j'ai déjà indiqué pour les chemins de fer. Elles se composent de deux ou trois personnes, en général, bien que plusieurs atteignent une importance considérable. On vous dit très bien dans l'Ouest : « Un tel est très riche, c'est un *elevator man*, » c'est-à-dire un homme ayant fait sa fortune dans les *elevators*; j'ai vu ainsi à Chicago de fort belles maisons bâties par des *elevator men*; ce sont sans doute des

sacrifices offerts par eux au dieu de l'architecture ne expiation des grandes baraques de bois, aussi hibeuses que pratiques, qui les ont enrichis.

L'*elevator man* ne se contente pas toujours d'ailleurs d'abriter les blés du cultivateur; souvent il les achète à son compte et se livre à la spéculation; en les emmagasinant simplement, il pourrait tirer de son entreprise un honnête profit et vivre en paix, mais une pareille affaire, sans risques comme sans chances de fortune rapide, serait bien peu américaine.

On trouve assez souvent aussi, dans les petites agglomérations traversées par un cours d'eau, des moulins à farine élaborant le blé des terres voisines, mais aucun d'eux n'a l'allure tranquille de ceux qui existent en si grand nombre dans nos campagnes françaises. Ce ne sont pas, en effet, des annexes du village, jouant un rôle analogue à celui du four banal au moyen âge et travaillant en vue d'une clientèle déterminée; ce sont des usines fabriquant un produit alimentaire destiné à n'importe quel marché, proche ou éloigné, national ou étranger; j'ai voulu visiter un de ces moulins, dans le Kansas; il était de dimensions modestes, pouvait produire 100 barils de farine de 200 pounds par 24 heures, soit environ 9.000 kilogrammes, mais ne marchait à ce moment-là que pendant le jour et faisait moitié moins. Le propriétaire me mit très gracieusement au courant de sa clientèle et de ses prix : « Je vends ma farine, me dit-il, aux boulangers voisins et aux colons, à 1 dollar 90, 2 dollars et jusqu'à 2 dollars 30 cents les 100 pounds, suivant qualité (22 fr. à 26 fr. 40 les 100 kilog.), mais j'expédie aussi beaucoup dans les États du Sud, tels

que la Louisiane, l'Alabama, le Texas. En général, ce ne sont pas les meilleures marques que j'envoie là-bas : les nègres aiment mieux s'offrir de beaux habits que manger du pain de bonne qualité. Au contraire, je viens d'exécuter une commande importante et choisie pour Liverpool et j'en ai reçu de grands éloges, comme vous pouvez le voir par la lettre de ce négociant. » (Et il me tendait une feuille de papier dont l'en-tête portait le nom d'une grosse maison anglaise.) Nos farines peuvent aborder le marché anglais, mais la France nous est fermée en pratique depuis le nouveau tarif. Quant au son, je n'en suis guère embarrassée et j'en vendrais dix fois plus que je n'en produis à cause de la grande consommation qu'en font les animaux à l'engrais ; je le livre sur place à 7 ou 8 dollars la tonne » (4 fr. à 4 fr. 60 les 100 kilog.). — Je ne suis pas prophète et j'ignore absolument à quel avenir est appelé cet établissement ; peut-être tombe-t-il en faillite à l'heure qu'il est, mais si on me disait dans trois ou quatre ans qu'il a triplé d'importance, je n'en serais nullement étonné ; tout le monde cherche à faire grand ici, et les merveilleuses ressources du pays poussent à faire grand.

C'est pour cela aussi qu'on rencontre parfois, dans un village du Nebraska ou même du Montana, de minuscules *packing houses*, qui sont aux grands établissements d' Armour ou de Swift ce que le village lui-même est à Chicago, mais ces *packing houses*, comme ces villages, entendent bien grandir ; leurs commencements ressemblent d'ailleurs à ceux de Chicago, d' Omaha ou de Kansas City, et leur énergie n'est pas moindre, leur confiance non plus ; reste à savoir si les circonstances les serviront.

Les grains et le bétail, les grains surtout, constituent le principal élément fourni par la culture au commerce et à l'industrie dans les petits centres du Far West; il faut signaler encore, pour être complet, un genre d'établissements qui tend à prendre depuis quelques années une grande importance, ce sont les fabriques de fromages et de beurre; nous en avons déjà indiqué l'existence sur certaines grandes fermes du Dacotah, mais ce n'étaient là que de simples accessoires d'une installation importante, non des industries séparées. Au contraire, dans plusieurs États de l'Ouest, au Nebraska par exemple, les crémeries s'organisent indépendamment de toute exploitation agricole. La raison en est dans la dimension des fermes; un capitaliste qui achète 1.500 hectares de terres pour les cultiver est généralement en mesure de supporter les dépenses nécessaires à l'installation d'une crémérie. Un émigrant campé sur son *homestead* a bien assez à se procurer un cheptel d'exploitation.

Ce que le capital d'un seul ne peut pas faire, l'intérêt de tous le provoque, et il se trouve ordinairement quelqu'un pour l'exécuter. J'ai vu à Fremont (Nebraska) une crémérie qui rassemble le lait de six à sept cents petites fermes environnantes et paraît très prospère. On y produit 5.000 pounds de beurre par jour (2.250 kilog.). Quarante-sept itinéraires différents sont suivis par les voituriers qui vont chercher le lait dans la campagne, et le *farmer* reçoit 12 cents (environ 63 centimes) pour chaque quantité de lait capable de fournir un pound de beurre.

Ce mode de paiement est évidemment le plus rationnel, et on emploie un procédé ingénieux pour dé-

terminer le poids de beurre que renferme un vase de lait. En recevant le lait d'une ferme, et avant de le verser dans le grand récipient où il se confondra avec celui d'autres fermes, le voiturier le pèse, puis y plonge un petit flacon en verre gradué, qu'il a soin de remplir à moitié seulement; rentré à la fabrique, il réunit tous ses flacons, chacun portant un numéro d'ordre, dans une boîte à compartiments qu'un mécanisme fait s'agiter ensuite d'un mouvement très rapide. Au bout de quelques minutes, le beurre se sépare du petit-lait dans tous ces petits flacons, et il suffit d'un coup d'œil jeté sur l'échelle graduée qui les accompagne pour connaître avec précision la proportion de beurre contenue dans chaque échantillon de lait. Un employé de la crémèrie passe alors en revue les feuilles que lui ont remises les voituriers et sur lesquelles figurent, à côté du nom des fermiers, le poids de leur livraison et le numéro du flacon qui a servi à éprouver leur lait (*test the milk*); il ajoute dans une colonne spéciale la mention du coefficient de beurre afférent à chaque variété de lait, et se trouve avoir ainsi en main tous les éléments nécessaires pour établir ses comptes.

Une fois le lait arrivé à la crémèrie, il est versé dans d'immenses réservoirs, à la surface desquels la crème monte rapidement, sous l'influence d'une température toujours égale, obtenue en été par un système de réfrigération, en hiver par un appareil de chauffage. La crème est ensuite soumise à l'action de malaxeurs et de barattes mus par la vapeur, et le beurre, formé en pains réguliers, va prendre place dans de grands magasins couverts de glace, où il attend le moment de l'expédition.

Comme le moulin à farine, la crémèrie ne travaille

pas, en effet, uniquement pour le voisinage. Le beurre qui se fabrique ici se consomme dans les Montagnes Rocheuses et sur le versant du Pacifique, à Denver, Salt Lake City, Ogden, San Francisco; mais lorsque la production excède les besoins de ces marchés, on vend par commission à New-York.

Ces crémeries rendent donc de grands services aux cultivateurs, en procurant à leurs produits des débouchés qu'ils ne seraient pas en mesure de trouver sans leur secours; de plus, elles évitent aux femmes des *farmers* une peine qu'elles n'auraient, en général, ni le temps ni le goût de prendre. Il faut bien nous rappeler, en effet, que nous avons affaire à des personnes peu secondées, très surchargées et, souvent aussi, dédaigneuses des petits soins que nécessite la tenue d'une laiterie; j'ai lu quelque part que, sur certaines fermes américaines couvertes de bestiaux et entourées de superbes pâturages, on se servait de tablettes de lait concentré importées de Suisse; je n'ai pas vérifié le fait, mais il est vraisemblable. Autre chose est d'avoir une vache dans un pré, autre chose d'avoir du lait dans une tasse, et le Yankee, économe de son temps, ne le perd pas volontiers à traire une vache pour se donner le plaisir de boire du lait frais; s'il s'agit, au contraire, de vendre ce lait à une crémérie il traitera autant de vaches qu'il le pourra; ce n'est plus un embarras, un ennui (*a bother*), c'est une affaire (*a business*).

La crémérie offre un autre avantage: non seulement elle transforme le lait en beurre, mais elle fait le beurre de la marque que l'on veut et satisfait ainsi les goûts d'une clientèle variée, avec une bonne grâce au-dessus de tout éloge. J'étais fort surpris de voir les pains de

beurre, que l'on préparait pour l'expédition, porter en relief le nom d'*Elgin*. Elgin est une petite ville de l'Illinois, voisine de Chicago, qui produit du beurre renommé, quelque chose comme l'Isigny américain, et je constatais là un flagrant délit de supercherie sur lequel je n'osais demander des explications au directeur de la crèmerie. Il me les fournit spontanément : « Elgin, me dit-il, est la marque qu'on nous demande le plus, mais ce n'est pas la seule. Pour Salt Lake City, par exemple, nous mettons la marque de *Jersey*, qui est plus appréciée là-bas. Souvent aussi nous expédions dans la même ville, à deux épiciers différents, un beurre identique sous des dénominations diverses. Sans cela, ces deux épiciers ne pourraient pas se fournir simultanément chez nous, car ils se disputent la clientèle, et comment lui soutiendraient-ils que leur beurre est le meilleur au monde (*the best in the world*) si leur concurrent en vendait de la même marque? » Décidément, le consommateur est un être condamné à ne jamais savoir ce qu'il consomme!

Nous tenons maintenant les deux extrémités de la chaîne; nous savons ce que les petites villes donnent et ce qu'elles reçoivent; elles sont des centres d'échange au service de la campagne.

Suivant l'importance de cette double opération, leur propre importance se fixe. Tout progrès dans la culture des terres amène un progrès correspondant dans le commerce et dans l'industrie, une augmentation correspondante dans la valeur des lots de ville; tout recul dans la prospérité rurale a également son effet sur la prospérité urbaine. En général, le développement de la campagne comme de la ville n'affecte pas une marche régulière dans ce pays, où toute existence est

mouvementée, pleine de soubresauts et d'imprévu; une pluie tombant à point ou une maladie sur les porcs, suffisent à pousser activement ou à retarder sérieusement le *boom* d'une petite ville de l'Ouest. Ces vicissitudes se traduisent de mille façons.

III. — LES VICISSITUDES D'UNE PETITE VILLE DE L'OUEST.

Aux yeux d'un Américain, trois choses suffisent à reconnaître si une petite ville est florissante : ce sont la lumière électrique, les *water-works* (service des eaux) et les *street cars* ou tramways. Cela forme les trois termes de son ambition, et vous ne lui ferez jamais avouer que sa cité d'adoption n'est pas une des merveilles du monde, quand ces trois services y sont une fois organisés.

Aussi les spéculateurs intéressés à faire *boomer* une ville ne manquent-ils pas d'y établir au moins un de ces services. Souvent, c'est par la lumière électrique que l'on commence, parce que cela frappe davantage l'esprit du visiteur. A Guthrie, par exemple, j'ai vu des globes étincelants jeter leur vive clarté sur les baraques en planches élevées depuis un an; parfois ils éclairaient, dans une rue peu fréquentée, les fleurs de prairie qui poussent encore sur le gazon naturel, mais ces contrastes plaisent à l'homme de l'Ouest, en accusant la rapidité des transformations qu'il fait subir à des territoires jusqu'ici intransformés. Son but principal est d'ailleurs de donner une impression de prospérité, beaucoup plus que de rendre service aux promeneurs nocturnes; cela se voit bien, précisément, à Guthrie : la ville, construite sur le versant d'un petit coteau, est traversée par une série de rues en pente; à

l'extrémité de la plus large, au sommet du coteau, un grand échafaudage en bois, étroit et élevé, supporte quatre ou cinq feux de lumière électrique, qu'on a bien soin d'allumer chaque soir; cela ne sert absolument à rien, mais le colon, perdu sur son *homestead*, aperçoit ce point brillant dans l'immensité de la prairie et prend confiance dans l'avenir de l'Oklahoma.

D'autres villes, créées à une époque plus ancienne, où l'éclairage électrique était moins développé, se ratrapent sur les *water-works* et les *street cars*. Je ne dis rien des premiers qui sont toujours réellement utiles à la population, mais j'ai vu parfois des *street cars* dont la raison d'être me paraissait difficile à découvrir. De voyageurs, il n'y en avait point; seul, le conducteur, debout sur sa plate-forme, errait mélancoliquement à travers les rues, à l'allure tranquille d'un vieux cheval. Une clochette, suspendue au cou de cet animal paisible, éveillait des souvenirs alpestres assez déplacés dans la vallée du Mississipi, et je me demandais sincèrement à quoi pouvait bien rimer ce tramway solitaire. Un Français que je rencontrai un jour me tira d'embarras en me donnant la clef du mystère : « Il n'y a jamais, me dit-il, plus de voyageurs que vous n'en voyez aujourd'hui, et l'entreprise ne paie pas par elle-même, mais elle paie cependant, parce qu'elle est liée à une autre entreprise. C'est une pure réclame, dont voici la portée : Deux ou trois spéculateurs, possédant un grand nombre de lots de terrain dans la ville, se sont réunis pour créer cette ligne de tramways, qui passe naturellement au beau milieu de leur propriété et dessert tous leurs lots; cela leur permet de vendre, au monsieur qui s'installe, vingt-cinq *pieds-front* en bordure d'une *street car line* et d'en retirer un prix supé-

rieur. Le conducteur mélancolique qui vous intrigue ne se promène tout le jour que pour assurer de la plus-value aux terrains qu'il traverse. »

Les Américains excellent dans ce genre de combinaisons; souvent un spéculateur qui a de l'argent en poche ou du crédit chez le banquier entreprend de drainer, ou même de bâtir les terrains qu'il détient, pour attirer l'acheteur et gagner sur chaque opération; si l'acheteur ne vient pas, tous ces frais tombent en pure perte, mais on aime mieux risquer la ruine que de se condamner à la médiocrité.

Quand on arrive dans un village, il faut donc s'armer d'une certaine dose de méfiance à l'égard de la lumière électrique, des *water-works* et des *street cars*; ce sont parfois les effets naturels d'un développement véritable, mais souvent aussi il faut n'y voir que de simples appâts, sournoisement préparés par un pêcheur de dollars.

Tout l'effort des habitants se porte d'ailleurs vers un même but : faire monter les terrains. Le cours du *pied-front* constitue l'étiage auquel se mesure le *boom*, et le *boom*, c'est le grand coup de fortune que l'Américain voit la nuit dans ses rêves et qu'il travaille tout le jour à provoquer.

Ce constant espoir, cette vigoureuse confiance, sont entretenus par des exemples sans nombre de hausses soudaines produites sur des terres inhabitées la veille. Combien de villes de dix ou vingt mille âmes n'existaient pas, il y a dix ans, et ne sont encore mentionnées sur aucune carte publiée à l'étranger! On en pourrait citer des centaines. Et remarquez bien que j'écarte à dessein celles qui se sont révélées de suite comme étant appelées à un grand avenir, celles qui ont atteint

immédiatement, comme Denver dans le Colorado, le chiffre de cent ou cent cinquante mille habitants! Ce que je cherche à déterminer dans ce moment-ci, c'est le *boom* modeste d'un village environné de cultures et se transformant en petite ville. Même dans cette sphère restreinte, il y a de quoi tenter la spéculation.

J'ai visité une série de petits centres de ce genre dans le Far West, depuis l'Oklahoma au sud, jusqu'à la vallée de la Rivière Rouge au nord, en passant par le Kansas, le Colorado, le Nebraska, l'Iowa, le Minnesota, les deux Dacotahs; voici quelques indications sur les prix des terrains qui fixeront les idées du lecteur.

A Guthrie (Oklahoma Territory), dans les douze mois qui ont suivi l'ouverture de l'Oklahoma, il a été vendu un lot de 50 pieds-front sur 140 pieds au prix de 2.300 dollars, soit environ 19 francs le mètre carré; c'était au centre de la ville, il est vrai, mais on conviendra que le bénéfice de l'individu assez heureux pour s'être assuré la possession de ce lambeau de prairie était assez joli. Le jour où Guthrie a été déclarée capitale du territoire, le 22 avril 1890 (un an juste après l'ouverture), on espérait atteindre promptement le prix de 100 dollars le pied-front, qui correspond à 41 francs le mètre carré.

A Florence, petite ville du Kansas, d'un millier d'âmes, un lot de 25 pieds sur 140 a été vendu dans Main Street, vers 1887, pour 3.000 dollars (49 fr. 50 le mètre carré); je sais bien que c'est en face de l'Opéra, mais je sais aussi ce que c'est que l'Opéra de Florence, pour l'avoir visité un jour de relâche. Il y a presque toujours relâche d'ailleurs, sauf à de rares intervalles, quand une troupe de passage vient y jouer *Uncle*

Tom's Cabin (La Case de l'Oncle Tom). Ajoutons encore que cette vente est restée légendaire dans l'histoire de Florence, son *boom* ayant subi, depuis quelques années, un ralentissement marqué.

La valeur des terrains augmente plus rapidement encore dans les villes qui arrivent, comme Aberdeen, Grand Forks dans le Dacotah, Fremont dans le Nebraska, Moorhead dans le Minnesota, au chiffre de cinq à quinze mille habitants; là, les prix de 100 et même 200 dollars le pied-front ne sont pas rares et le voisinage de la ville fait souvent monter les terres de culture environnantes à 100 dollars l'acre (1.300 fr. l'hectare). C'est surtout dans ces localités que les maisons se promènent le plus. Il en est qui changent de place trois et quatre fois, quand leur propriétaire est assez heureux pour les poser toujours sur des lots favorablement situés qui augmentent rapidement de valeur et sont achetés par des banquiers ou des commerçants.

Le revers de la médaille, c'est l'incertitude de la propriété dans les pays nouvellement peuplés et plus encore peut-être dans ceux qui, ayant connu un moment de grande prospérité, éprouvent ensuite des malheurs.

L'histoire du capitaine Couch et de sa mort tragique à Oklahoma City ont fourni aux lecteurs un exemple assez convaincant des inconvénients de cette incertitude aux débuts de la colonisation. Celle qui se produit plus tard tient à une autre cause, et elle se manifeste par deux mots qui reviennent souvent dans la conversation des Américains de l'Ouest, les *bons* et les *mauvais* titres de propriété.

Il y a, en effet, de bons et de mauvais titres : les premiers sont ceux qui ont été délivrés en bonne et

due forme au premier occupant du *claim* ou à une ligne de chemin de fer et transmis ensuite régulièrement de vendeur à acheteur; pour ceux-ci, aucune difficulté ne s'élève. Les seconds sont ceux qui résultent d'une simple possession de bonne foi. Si le possesseur se trouve être premier occupant, sa situation n'est pas sans remède, il peut la faire régulariser en fournissant les preuves de séjour exigées et en versant une somme assez faible; mais si le lot de terrain ou l'*homestead* sur lequel il s'est établi a été précédemment réclamé par une personne en ayant obtenu le bon titre et l'ayant abandonné depuis, il faut absolument, pour avoir ce bon titre, que son prédécesseur le lui cède; or, en général, les gens qui abandonnent ainsi leur installation partent sans donner leur adresse. Il résulte de là que beaucoup de terres excellentes ne sont pas occupées, parce que personne n'ose les cultiver par crainte d'un retour inopiné de l'homme au bon titre au moment de la récolte.

Une des choses qui rendent ces mauvais titres très fréquents, c'est la vente pour taxes impayées. Ordinairement, les taxes s'acquittent en deux termes, aux mois de juillet et de décembre de chaque année; quand un contribuable est en retard, le receveur ne lui envoie ni avertissement ni sommation, mais se contente de faire afficher, *sans le prévenir*, à la *Court house* du comté, les terres dont il n'a pas payé les taxes. Tous les six mois, on peut voir annoncer ainsi dans les journaux de longues listes de lots de terrain ou de propriétés rurales. Au jour fixé par l'affiche, on appelle séparément chaque lot ou chaque propriété, en demandant si quelqu'un veut bien acquitter les taxes. Presque toujours un agent d'affaires se présente, verse la somme

réclamée et prend possession. Si le vrai propriétaire veut reprendre son bien, l'agent se fait rembourser avec usure ce qu'il a avancé pour lui, — c'est même là une petite spéculation assez avantageuse; — si, au contraire, ce propriétaire est introuvable, l'agent garde sa terre, qui lui revient à une demi-année d'impôts, et tâche de la vendre à quelque colon nouvellement arrivé et peu au courant des bons et des mauvais titres.

Quand on veut acheter un immeuble quelconque dans l'Ouest, il ne suffit donc pas, si on tient à en jouir paisiblement, d'aller avec son vendeur devant un *notary public* qui, moyennant 2 dollars (10 fr. 40), vous passera un acte de vente authentique, quel que soit d'ailleurs le montant du prix; il faut aussi se rendre au *record office*, examiner la situation de l'immeuble au point de vue des *mortgages* (hypothèques) et s'assurer des origines de propriété; sans cela, on est exposé à mille désagréments.

Les petites villes sont tout particulièrement fertiles en mauvais titres, parce que la spéculation s'empare plus volontiers des lots de terrains que des *homesteads*, parce que les variations de prix plus considérables y amènent plus de désastres que dans la campagne, et enfin parce que les taxes urbaines, fort élevées, deviennent très difficiles à payer au moment des crises.

Dans certaines petites villes, ces taxes atteignent, en effet, 3 % du revenu des immeubles. Parmi les personnes que j'interroge sur ce sujet, l'une, possédant seulement une petite maison avec son jardin, paie 12 dollars; une autre, qui a acheté par spéculation cent dix-sept lots, dont quelques-uns bâtis, paie 720 dollars (3.744 fr.).

La population des petites villes de l'Ouest est mélangée d'éléments très divers comme origine et comme valeur. On se souvient peut-être du cuisinier transylvanien, de l'architecte socialiste et des autres types bizarres que nous avons rencontrés à Guthrie; on en trouve de semblables dans la plupart des petits centres nouvellement créés, et il n'est pas toujours discret de les interroger sur leurs antécédents avec trop de détails; ceux-là ne contribuent guère à la prospérité des petites villes. Dans la même catégorie, on peut classer aussi les *farmers* ruinés et découragés qui ont abandonné la terre pour quelque métier de hasard, les petits agents véreux qui essaient de tromper le public, enfin cette écume que le premier flot de l'émigration amène toujours avec lui.

En regard de ces désorganisés, il faut placer l'hôtelier modeste et ventru, ordinairement originaire des bords du Rhin, qui élève douze enfants et amasse un petit avoir en hébergeant les voyageurs; le commerçant actif et intelligent qui crée un magasin approvisionné et conduit comme celui d'une grande ville; l'industriel qui établit un moulin à farine ou une crèmerie; le spéculateur avisé et entreprenant qui donne au *boom* une poussée favorable, le banquier qui le soutient, etc.

Ce sont là les forces vives d'une petite ville; pour qu'elles produisent tous leurs effets, une condition est nécessaire, c'est qu'elles trouvent un *leader*; il faut que, parmi tous ces hommes, il s'en révèle au moins un capable de conduire le mouvement en avant, d'intéresser à la prospérité future de la cité un de ces puissants rois de chemins de fer, maîtres de leurs tracés et de leurs tarifs, qui peuvent à volonté y faire

croiser deux lignes et la transformer en un centre important, ou bien la sacrifier à une rivale heureuse. Quand cet homme fait défaut, il n'y a jamais de *boom* sérieux et durable.

J'entendais un jour à ce sujet les plaintes d'un citoyen de Florence (Kansas), qui me faisait remarquer l'essor pris depuis quelques années par certaines petites villes du voisinage, Newton, Wichita et autres. « Voyez-vous, me disait-il, nous avons eu ici un boom, mais cela n'a pas duré, il n'y avait personne pour le soutenir; nous étions tous gens de petits moyens, il nous manquait l'influence nécessaire pour lancer Florence. On nous a donné, il est vrai, une station de chemin de fer, mais parce que la situation géographique l'exigeait pour ainsi dire; nous aurions pu, tout aussi bien que Newton et Wichita, avoir les embranchements qu'on y a créés, mais personne n'était là pour prendre l'initiative d'une démarche auprès des compagnies, pour leur assurer quelques lots de terrains bien situés et déterminer leur choix en notre faveur. » Actuellement encore, après cette belle occasion manquée, Florence attend sa prospérité d'un homme puissant, énergique et actif.

En somme, toutes ces villes, considérées en elles-mêmes, ont ce qu'il faut pour se développer. Je les ai appelées *petites* et j'aurais dû les appeler *jeunes*, parce qu'elles peuvent grandir beaucoup. Les circonstances au milieu desquelles elles se trouvent le leur permettent, mais, pour que cela se produise, il faut qu'un homme aide les circonstances, sans cela la croissance s'arrête. Voilà pourquoi, parmi tant de villages bien placés pour devenir des villes importantes, la plupart restent en route et ne font que de petites villes.

CHAPITRE SEPTIÈME

Les débouchés de la culture. — Les grandes villes de l'Ouest.

- I. Leur caractère agricole. — II. Le commerce du blé et la meunerie.
III. Saint-Louis, Saint-Paul et Minneapolis.

I. — CARACTÈRE AGRICOLE DES GRANDES VILLES DE L'OUEST.

Nous connaissons déjà quelques-unes des grandes villes de l'Ouest, puisque nous avons suivi les bestiaux élevés et engraisés sur les *ranches* jusqu'aux centres de boucherie où ils sont abattus, dépecés et préparés pour l'expédition. Chicago, Kansas City et Omaha jouent, plus que toute autre cité de l'Ouest, le rôle d'accumulateurs et de distributeurs de viande; ce sont des villes de viande, au même titre que Lyon est une ville de tissus.

Or, de même que la création des *ranches* aboutit à la fondation de Chicago et de ses rivales, de même la création des fermes aboutit à la fondation d'autres villes où viennent se concentrer, en vue d'expéditions lointaines, les grains récoltés sur ces fermes.

Saint-Louis, Saint-Paul, Minneapolis, peuvent ainsi être considérées, à juste titre, comme des villes de

blé, de vastes entrepôts où se rendent les froments et les maïs, pour être ensuite distribués par le commerce sur tous les marchés du monde.

Bien entendu, cette qualification de ville de blé n'exclut pas le commerce du bétail, très actif à Saint-Louis en particulier; Chicago, de son côté, ne borne pas ses opérations à l'approvisionnement des *packing houses* et renferme d'immenses *elevators* où cinq millions d'hectolitres de blé peuvent loger à la fois; mais Chicago n'en reste pas moins la reine incontestée du *dressed beef* et du porc salé, comme Minneapolis est le grand centre de la meunerie.

Quelle que soit leur spécialité dominante, ces villes ont donc un caractère commun parfaitement tranché : elles sont des débouchés de la culture; par suite, elles en dépendent. Si par une cause quelconque les *ranches* disparaissaient de la surface des États, si les fermes que nous avons visitées redevenaient le domaine des buffaloes, comme au temps des Indiens, Chicago et Minneapolis ne seraient plus que des villages bientôt abandonnés, et, dans cinquante ans, les constructions bâtives qui les composent ne laisseraient que peu de ruines pour attester leur passé florissant.

Si je mentionne ici de pareilles hypothèses, ce n'est pas que je les croie réalisables, — l'avenir de l'Amérique a de meilleurs garants que la solidité des édifices; — j'ai voulu simplement indiquer que l'histoire des grandes villes est intimement liée à celles des campagnes et ce que nous en verrons le prouvera de reste.

Quand on arrive à Saint-Louis en venant de l'Est, on est de suite frappé par le caractère agricole qu'elle présente. C'est, en effet, la première des cités de ce

genre que l'on rencontre depuis les rives de l'Atlantique. New-York est tout au commerce maritime; à Philadelphie, ce sont les manufactures qui dominent; de même à Pittsburgh et même à Cincinnati, l'ancienne *Porcopolis*, devenue aujourd'hui un grand centre industriel. Saint-Louis, au contraire, est un marché agricole; on s'en aperçoit dès l'entrée en gare, à l'amoncellement d'instruments de culture, de chariots et de machines qui se trouve sur les quais d'embarquement. Dans les rues qui avoisinent le fleuve, on rencontre des bêtes à cornes en bandes de dix, vingt ou trente. Elles se rendent au marché ou en reviennent; on voit aussi de grandes troupes de mulets, car Saint-Louis a la spécialité de ce commerce; enfin, quand on s'informe des curiosités de la ville, on vous indique le *Cotton Exchange* ou Bourse du coton, et le *Merchant's Exchange*, ou Bourse des marchands.

Le coton du Sud trouve, en effet, à Saint-Louis un entrepôt anciennement établi déjà et encore très important aujourd'hui; les affaires de laines et fourrures se traitent aussi accessoirement à la Bourse du coton depuis quelques années, mais malgré cela la Bourse des marchands est de beaucoup la plus considérable.

Cette Bourse des marchands est uniquement une bourse de marchands de grains. Elle occupe, dans le bâtiment de la Chambre de commerce, un immense *hall* mesurant 66 mètres de long sur 20 de large et 18 de hauteur. Les décorations n'y font pas défaut, mais le goût est absent et la tenue des assistants contraste étrangement avec le luxe de l'architecture. Tous les jours, les citoyens de Saint-Louis qui font des affaires de grains ou de farines s'y rencontrent, s'y bousculent et s'y saluent de ces phrases

brèves dont les Américains ont le secret. A une des extrémités, se trouve une sorte de *corbeille* où l'agitation est extrême, les gestes, les cris, les hurlements des spéculateurs donnent l'impression d'une réunion de fous furieux; cependant, à côté de ces joueurs, le vrai commerce conserve des allures moins épileptiques. Sur de longs comptoirs en bois on voit s'échelonner de nombreux échantillons de maïs, de froment, d'avoine, d'orge; ailleurs, ce sont les sons et les farines. Tout en chiquant et en lançant d'ignobles jets de salive noirâtre dans les crachoirs qui encombrant le parquet, ou, à leur défaut, sur le parquet lui-même, les membres de la Bourse examinent les échantillons, les manient de leurs doigts expérimentés, tracent à la hâte quelques notes sur leurs carnets et envoient des dépêches à tout instant. Des télégraphistes sont placés à cet effet sur une grande partie du pourtour du *hall*, et le bruit de leurs nombreux appareils est assez fort pour qu'on le distingue nettement au milieu du tumulte général. De temps à autre, on va s'asseoir à une des petites tables-pupitres qui occupent une partie de la salle pour rédiger une lettre d'affaires ou causer à l'écart. Ces tables, comme toutes les tables américaines, servent à deux usages différents : on y met alternativement les mains pour écrire et les pieds pour se reposer, et le spectacle de ces braves gens assis avec les jambes à la hauteur des épaules du voisin, chiquant, crachant, criant, écrivant, télégraphiant et s'interpellant, donne une plus haute idée de leur activité que de leurs bonnes manières.

Mais ce n'est pas de bonnes manières qu'il s'agit ici, et quand on a surmonté le désagrément de la pre-

mière impression, on se préoccupe de connaître la cause qui a réuni, juste en ce point, un commerce de céréales aussi étendu et aussi varié. Un meunier de Saint-Louis m'explique la chose : « Depuis la colonisation du Missouri, du Kansas et des autres États situés à l'ouest de Saint-Louis, me dit-il, nous avons toujours eu ici un grand marché de grains; même avant la création des chemins de fer, Saint-Louis faisait tout le commerce du Sud par le Mississipi et tout le commerce du Nord-Ouest par le Missouri. Au moment de la guerre de Sécession, les Nordistes ont détourné de nous, autant qu'il leur a été possible, ce grand mouvement d'échanges, en créant des chemins de fer dans le Nord-Ouest, en soutenant de leurs capitaux la fondation de Chicago, et cela a été pour nous un malheur énorme. Tant que la guerre a duré, Saint-Louis, entrepôt naturel des armées du Sud, a vu ses affaires prospérer; mais aussitôt après la pacification, une crise s'est déclarée qui a duré plus de dix ans et dont nous nous ressentons encore. En somme, la guerre a retardé de vingt ans les progrès de Saint-Louis. Aujourd'hui, nous nous relevons de plus en plus, grâce aux avantages naturels de notre situation : la navigation fluviale concentre toujours à Saint-Louis les grains de deux grandes vallées fertiles; nous sommes tout à côté de ces riches terres d'alluvion formées par les dépôts limoneux du fleuve, qui sont connues aux États-Unis sous le nom d'*American Bottom*; enfin, les États qui constituent notre clientèle naturelle sont à peu près les seuls de l'Ouest à produire des blés d'hiver. Dans le Nord, le Wisconsin et le Michigan en récoltent une petite quantité, les autres États pas du tout, le climat s'y oppose; il suit de là que le marché de

Saint-Louis est resté forcément le marché de blés d'hiver. »

Sur les quais du Mississipi, la grande animation qui règne a aussi pour objet des produits de la culture ; on y voit des dépôts de pelleteries, de grains, des monceaux de ballots de cotons, et d'immenses *elevators*, auprès desquels ceux des petites villes semblent des joujoux. Là, les nègres dominent. En effet, ce sont eux qui portent sur leurs épaules les lourds fardeaux, qui déchargent les navires et accomplissent d'une façon générale tous les travaux exigeant plus d'efforphysique que d'intelligence. Ces occupations leur plaisent surtout par leur caractère temporaire. Quand l'argent leur manque et que la faim se fait sentir, ils descendent sur les quais, se mettent en quête de quelque navire à charger ou à décharger, gagnent deux ou trois dollars et vont se griser dans les cabarets voisins. Tout le long des quais, on trouve une grande quantité de bouges, dont les portes basses, les plafonds noircis, les tables boiteuses et les escabeaux grossiers rappellent les intérieurs de tavernes peints par Téniers. En jetant un coup d'œil par la porte, toujours ouverte pour laisser pénétrer l'air et les clients, on aperçoit des nègres buvant, mangeant, chantant, riant, jouant aux cartes ; leurs grosses faces un peu bestiales s'éclairent d'une franche gaieté et l'absence de toute préoccupation y est visiblement peinte. Quand on sort du *Merchant's Exchange* et qu'on rapproche de ces physionomies enjouées l'air soucieux des Américains, on se dit que les nègres jouissent plus de la vie qu'aucune autre classe de citoyens des États-Unis. J'en vois encore un qui, renversé sur un tabouret et le dos appuyé à la muraille, jouait du

banjo en chantant une chanson quelconque ; je m'arrêtais un bon moment à le contempler, tant le spectacle de son tranquille contentement me captivait. D'autres, assis ou couchés sur des tas de pavés, ou groupés dans un coin, à l'ombre, fument, plaisantent, se donnent des crocs en jambe et paraissent s'amuser comme des écoliers en vacances ; c'est le quartier gai de Saint-Louis ; seuls, quelques commerçants, courtiers, ou comptables, détonent sur l'ensemble en traversant rapidement les quais pour faire le compte de leurs ballots de coton, de leur blé ou de leur maïs.

A Saint-Paul et Minneapolis, l'élément nègre a beaucoup moins d'importance ; on est plus loin du Sud et des anciens États à esclaves, plus dégagé de toute attache avec le passé ; Saint-Paul et Minneapolis ont pour tributaires naturels le Nord-Ouest, c'est-à-dire le Minnesota, les deux Dacotahs, le Montana, des États tout jeunes ; aussi leur histoire est-elle beaucoup plus courte que celle de Saint-Louis. En 1850, Saint-Paul était encore une toute petite ville et Minneapolis n'existait pas ; aujourd'hui chacune d'elles compte environ deux cent mille habitants. Déjà pourtant, à l'extrémité occidentale du lac Supérieur, une rivale leur dispute ce magnifique marché agricole, c'est Duluth, surnommée l'Hercule du Nord-Ouest.

Dans ces régions toutes nouvelles, on peut dire que les grands centres de marché ne sont pas encore définitivement établis. Suivant que telle ou telle partie du territoire est ouverte la première, telle ou telle ville vient à se développer, qu'une autre supplantera peut-être dans l'avenir, lorsque le pays sera entièrement cultivé. Ainsi, Saint-Paul et Minneapolis ont dû leur fortune rapide à la grande poussée donnée tout d'un

coup au Nord-Ouest, au moment de la guerre de Sécession. Ce sont elles qui ont hérité, avec Chicago, de la situation élevée que Saint-Louis avait déjà acquise et qu'elle perdit en partie à cette époque. Cette circonstance vint féconder subitement les merveilleux avantages naturels que la position de ces deux villes leur assurait. Placées à l'extrémité septentrionale du Mississipi, entre le lac Supérieur et la vallée de la Rivière Rouge, elles formaient, comme Saint-Louis, un véritable carrefour de routes commerciales. Lorsque, en 1861, le blocus des marchés du Sud coupa la communication avec celle-ci, Saint-Paul se trouvait encore à 500 milles de tout chemin de fer : « Nous recevions nos marchandises, me disait un négociant de la ville, par le Mississipi et seulement en été; l'hiver, la neige et les glaces nous bloquaient et suspendaient tout trafic; nous étions tributaires de Saint-Louis et ne vivions que pendant six mois de l'année. » Privée subitement de son unique point d'attache avec le reste du monde, Saint-Paul était condamnée à disparaître, si de nouvelles voies ferrées, construites en pleine guerre civile, n'étaient venues bien vite la relier à Chicago et par là à l'Est. Ces voies ferrées firent plus encore, elles amenèrent des colons, et Saint-Paul, au lieu de rester un centre d'approvisionnement pour quelques trafiquants de pelleteries, devint un marché agricole. C'est alors qu'on vit naître et grandir, près des cascades de Saint-Anthony, avec une surprenante rapidité, la ville de Minneapolis, aujourd'hui reine de la meunerie; d'admirables chutes d'eau, fournissant une puissante force motrice, déterminèrent en cet endroit la construction de quelques moulins à farine destinés à un gigantesque développement. En effet, au

delà des deux villes sœurs, le Minnesota et le Dacotah se peuplaient de cultivateurs et leurs riches terres à blé envoyaient chaque année des récoltes de plus en plus abondantes; à ce prodigieux essor agricole et commercial correspondait un afflux de population prodigieux lui aussi. Plusieurs années de suite, au début de cette phase de prospérité, Saint-Paul et Minneapolis virent doubler le nombre de leurs habitants. Bien entendu, le prix des terrains et l'accroissement matériel de ces deux villes suivaient d'un pas égal la fortune de leur commerce; c'était le moment du grand *boom*.

J'épargne à mes lecteurs le récit de ce *boom*, semblable à peu près en toutes choses à celui des grandes villes de viande, que j'ai déjà décrit. Ce qu'il est intéressant de noter au sujet de Minneapolis en particulier, ce sont les faits spéciaux au commerce des grains dans le Nord-Ouest, et nous allons pénétrer, pour les étudier, dans les grands moulins de Pillsbury, les plus renommés des États-Unis.

II. — LE COMMERCE DU BLÉ ET LA MEUNERIE.

De même qu'à Chicago il faut voir l'établissement d' Armour pour l'abatage des bœufs et des porcs, de même à Minneapolis on est tenu de visiter les moulins de Pillsbury. C'est la grande curiosité de la ville. Nous venons de voir, d'ailleurs, que c'en était aussi la raison d'être.

L'importance énorme de ces moulins les a fait diviser en plusieurs établissements séparés; j'en visite un, immense construction à sept étages, pourvue d'une chute d'eau de la force de 1,400 chevaux-vapeur. Cette chute d'eau actionne toutes les meules qui broient le

grain, ainsi que les nombreuses machines qui assurent le triage de ses différentes qualités et de ses divers produits; en plus, elle fournit la force motrice nécessaire pour amener au moulin et en ramener les wagons chargés de blé, de son ou de farine. Une voie de chemin de fer, disposée à cet effet, est surmontée d'une longue courroie sans fin, animée d'un mouvement constant, qui traîne des trains entiers. Au fur et à mesure de sa fabrication, la farine est emballée dans les wagons; on en remplit plus de deux par heure et les moulins marchent nuit et jour! 325 ouvriers suffisent au travail: les uns se bornent à surveiller le fonctionnement des machines; d'autres font rouler sur des rails en fer des barils en bois contenant environ un hectolitre, dans lesquels la farine est expédiée aux marchés de l'Est; d'autres pèsent les grands sacs de 126 kilog. qui la transporteront à Londres, ou les petits sacs de 10 kilog. 800 gr. destinés à la consommation locale; la seule forme des emballages révèle ainsi l'étendue et la variété de la clientèle.

Les farines sont classées en sept qualités distinctes, mais le blé dont on les tire est presque exclusivement du blé dur de printemps (*spring hard wheat*), celui d'ailleurs que j'ai vu cultiver dans le Minnesota et les deux Dacotahs. Minneapolis centralise les blés de printemps, comme Saint-Louis centralise les blés d'hiver.

A lui seul, Pillsbury peut produire dans l'ensemble de ses moulins de Minneapolis 27.000 quintaux métriques de farines par jour. On imagine ce que peut être la direction d'une pareille affaire; il faut, en premier lieu, se tenir au courant de tous les perfectionnements de la meunerie et les appliquer sans retard, recruter un personnel de choix et se l'attacher autant qu'un per

sonnel américain peut s'attacher; c'est là le côté industriel; en second lieu, il faut s'approvisionner de blé au meilleur marché possible et trouver des débouchés avantageux aux farines et aux sons fabriqués chaque jour; c'est le côté commercial. Or le commerce des grains se ressent d'influences nombreuses et éloignées: la récolte de la Russie ou le cours des blés à Batavia, les tarifs douaniers de la France ou de l'Allemagne sont des facteurs aussi importants à considérer que la pluie ou la sécheresse du printemps dans le Dacotah. Il y a donc nécessité absolue d'être renseigné sur la situation agricole de tous les pays du monde, pour décider en connaissance de cause les achats et les ventes. Ajoutez que l'on agit sur des quantités énormes et que, par suite, la moindre erreur se traduit par des pertes considérables, de même que le moindre profit sur un *bushel* se multiplie au point d'amener un gain notable. Enfin, songez aux écarts que la hausse et la baisse des céréales produit constamment, et vous comprendrez quelle organisation de tête on doit posséder pour faire prospérer une semblable entreprise. les Américains ont une admiration sans bornes pour les hommes doués de cette aptitude éminente et la manifestent à tout propos; un de mes amis de Saint-Paul me disait en parlant de M. Charles Pillsbury : *He is a splendid man*, « C'est un homme splendide ! » Tenez compte, si vous voulez, de la bizarrerie de l'expression, que je traduis littéralement, et vous reconnaîtrez qu'au fond elle est juste.

L'industrie de la meunerie à Minneapolis n'existe qu'à l'état de grande industrie, d'industrie très concentrée. La ville comptait en 1897, 21 moulins appartenant à sept maisons seulement; encore 3 d'entre

elles ne possédaient-elles chacune qu'un seul moulin, de sorte que les 18 autres moulins se trouvaient entre les mains de quatre sociétés. Pillsbury et Washburn en possédait 5, Washburn et Crosby 5 également, soit près de la moitié.

Cette concentration a naturellement ému l'opinion publique et favorisé la croyance populaire à l'existence d'un *Trust*, d'un syndicat monopolisateur des blés. Les grands meuniers de Minneapolis achètent parfois d'un seul coup un million, parfois deux millions d'hectolitres de blé; pendant un de mes séjours aux États-Unis, en 1890, on citait un marché de cinq millions de *bushels* (environ un million sept cent mille hectolitres) passé par Pillsbury, et chacun cherchait à deviner la signification de cet énorme approvisionnement de matière première. Il n'y avait pourtant dans ce fait rien qui ressemblât à une spéculation proprement dite. Les blés ainsi achetés étaient destinés à être moulus, non pas revendus tels quels, et ces cinq millions de *bushels* ne représentaient, en somme, que la quantité nécessaire à deux mois de travail environ.

La meilleure réponse que l'on puisse faire à ceux qui croient à une monopolisation du commerce des blés se trouve dans l'échec des essais temporaires d'acaparement tentés par d'audacieux spéculateurs. Le blé se prête merveilleusement à la conservation par grandes quantités et pendant de longues périodes; il a de plus le caractère de ne pouvoir pas être remplacé aisément par une denrée similaire; il peut donc servir de base à des combinaisons d'acaparement, et celles-ci sont fréquentes aux États-Unis. L'année 1898 a vu naître et mourir une des plus fameuses, celle de Joseph Leiter. Elle a échoué comme sont condamnées

à échouer la plupart de ces entreprises ultra-téméraires, qui essayent d'opposer une barrière artificielle à la liberté des échanges commerciaux et ne peuvent réussir que par surprise. Aujourd'hui l'activité des transactions, leur rapidité, et l'immensité de la sphère dans laquelle elles agissent rendent de plus en plus difficiles ces sortes de manœuvres. Là surtout où les tarifs douaniers ne viennent pas créer une série de marchés séparés et relativement isolés, là où la concurrence a son plein et libre jeu, elle déroute assez vite les machinations les mieux ourdies contre elle. Ainsi les États-Unis, malgré l'importance de leur production en blés et de leur exportation, sont bien loin de constituer un marché indépendant. Tous les matins on câble de Liverpool à Minneapolis le prix du blé en Angleterre, et c'est là le point de départ essentiel, l'élément dominant de toutes les oscillations des prix locaux. L'Amérique ne peut pas fixer à elle seule le prix de son blé, et cela se comprend puisque la principale question pour elle est de savoir comment elle pourra se débarrasser de son surplus. Liverpool étant le grand débouché de son exportation, c'est le prix de Liverpool qu'il lui importe de connaître.

Si les tentatives d'accaparement n'avaient pour effet que de ruiner ceux qui les risquent ou ceux qui en font une occasion de jeu, on pourrait les considérer comme des phénomènes sans grande importance, mais elles ont une bien autre portée. En premier lieu, elles apportent un trouble momentané, il est vrai, mais profond dans les transactions saines et sur le marché général; en second lieu elles entretiennent dans le public les plus fâcheuses erreurs. Une aventure comme celle de M. Leiter accrédite pour longtemps les idées

les plus saugrenues au sujet de la monopolisation des grains par les grands meuniers. Sans doute, son résultat final devrait plutôt ouvrir les yeux sur la difficulté d'un monopole même temporaire, mais l'esprit public impressionné et affolé par le trouble passager du marché ne retient que ce fait, le grossit et le dénature. Alors surgissent des projets de législation puérils, par exemple, celui que suggérait naguère la *Farmer's Alliance* de faire acheter tous les blés des États-Unis par le gouvernement fédéral pour en maintenir le prix à un taux constant.

Il est inutile de s'arrêter à ces billevesées pour les discuter; je ne les cite que pour marquer l'état d'esprit déplorable auquel donnent naissance les pesées exercées sur le marché par la spéculation malsaine.

Celle-ci ne se manifeste pas seulement par les tentatives d'accaparement. Elle trouve aussi une occasion fréquente de s'exercer dans l'industrie des *elevators*.

J'ai dit plus haut (1) ce qu'étaient les *elevators* situés près des gares des petites villes de l'Ouest et quels services ils rendaient aux cultivateurs dépourvus de greniers et désireux de réaliser promptement le prix de leurs récoltes. Deux combinaisons leur sont offertes : ils peuvent ou bien emmagasiner purement et simplement leur blé dans l'*elevator* moyennant un droit de garde, ou bien vendre ferme à la compagnie qui possède l'*elevator*. Dans l'un comme dans l'autre cas, la compagnie profite parfois de ce que le fermier ne peut en pratique confier son blé qu'à l'*elevator* voisin de sa ferme pour forcer arbitrairement ses droits de magasinage ou pour tenir ses offres d'achat au-

(1) V. Chap VI, § II.

dessous du cours. Il arrive alors assez souvent que le fermier subit, sans pouvoir l'empêcher un abus dont il se rend très bien compte; il maudit, l'*elevator* qui l'exploite et dont il a besoin. La situation est aggravée lorsque la compagnie d'*elevators* compte parmi ses directeurs des officiers de la compagnie de chemins de fer sur la ligne de laquelle elle est établie. Le cas est malheureusement assez fréquent et donne naissance à toutes sortes de combinaisons indécrites. Les officiers de la compagnie profitent de leur situation pour favoriser les *elevators* au détriment des actionnaires du chemin de fer. En général, on leur a donné gratuitement un certain nombre d'actions d'*elevators* pour acheter leur influence comme officiers du chemin de fer, de telle sorte qu'en fin de compte ils prélèvent d'injustes profits sur les deux sociétés auxquelles ils appartiennent. Et, d'autre part, la complicité des chemins de fer et des *elevators* enlève tout recours aux malheureux fermiers.

Les plus avisés et les plus honnêtes parmi les Présidents de chemins de fer mettent aisément un terme à ces abus et prennent la défense des fermiers, sachant bien que la prospérité de ceux-ci est la seule base sérieuse de la prospérité de leurs lignes. Sur le *Great Northern Railroad*, M. J. J. Hill interdit de la façon la plus absolue à tous les officiers qu'il a sous ses ordres de prendre un intérêt quelconque dans les *elevators* situés le long de ses lignes : « Infailliblement, leur dit-il, vous arriveriez un beau jour à sacrifier les actionnaires d'une des deux compagnies à vos intérêts personnels. Vous ne pouvez pas servir deux maîtres. » Je pourrais citer un cas où un *elevator man* a dû liquider toutes les actions qu'il possédait dans une compa-

gnie d'*elevators* pour être admis dans l'état-major (*staff*) du *Great Northern*.

M. J. J. Hill ne s'en tient pas à ce moyen préventif. Lorsque les rapports de ses inspecteurs signalent que les *elevators* de telle ou telle contrée traversée par le *Great Northern* « chargent trop » le fermier, il a recours à un remède actif. Il dépêche un acheteur de blés muni d'un fort crédit dans la contrée indiquée. Celui-ci a l'ordre d'acheter au cours, ferme et contre argent comptant, le blé des fermiers. Il traite directement avec eux, trouve aisément des vendeurs parce que la baisse locale artificielle lui permet d'acheter plus cher que les *elevators*; les blés sont conduits en gare où des wagons nombreux ont été envoyés d'avance pour le recevoir, et l'*elevator* se met à la raison pour rattraper sa clientèle. « Nous n'avons cure que les compagnies d'*elevators* gagnent de l'argent, dit M. Hill, ce n'est pas notre affaire; mais c'est notre affaire que les fermiers en gagnent. » Toujours la même idée de *partnership*, d'association d'intérêts entre le chemin de fer et le fermier que nous avons déjà signalée plus haut (1).

En plus des *elevators* modestes qui recueillent le blé des fermes voisines dans les gares, il existe dans les grands centres d'immenses *elevators* destinés à centraliser les grains, à les emmagasiner, à en régulariser le transport.

Les compagnies de chemins de fer bien organisées en possèdent généralement quelques-uns. Le *Great Northern Railroad* en a fait construire dernièrement un à Duluth, à l'extrémité occidentale des Grands Lacs, sur

(1) Voir. Chap. I, § IV.

un modèle nouveau, entièrement en tôle d'acier. Il contient deux millions de *bushels*, soit 543.600 quintaux métriques. La compagnie en a d'autres à Saint-Paul, Minneapolis, etc., pour les nécessités du magasinage et aussi pour faire concurrence aux compagnies spéciales d'*elevators* lorsque celles-ci se coalisent pour hausser leurs droits de garde.

Les grands meuniers de Minneapolis possèdent aussi des *elevators*, mais seulement pour loger leurs réserves et assurer la régularité de la marche de leurs moulins; ils ne font pas leur affaire de prendre du blé en garde, ce qui constitue essentiellement l'industrie des *elevators*, l'*elevator business*. « Voyez-vous, me dit un homme très compétent dans cette spécialité, ce n'est plus aujourd'hui un procédé sage de confondre les industries; par exemple, un manufacturier ne se mêle pas de produire lui-même le coton qu'il travaille; de même un meunier ne peut pas faire de l'*elevator business*; mieux vaut pour lui concentrer tous ses capitaux, toute son activité sur un seul objet. C'est la méthode moderne, opposée à l'ancienne, à la *old fashion*. » Elle répond aux conditions nouvelles d'un marché indéfiniment extensible. Le marché devenant sans limites, l'objet de l'industrie doit se restreindre.

C'est là une des raisons qui ont fait échouer d'une manière assez piteuse les tentatives d'*elevators* coopératifs imaginées par des groupes de fermiers désireux d'échapper à l'exploitation des compagnies. Ces fermiers avaient autre chose à faire que de mener cette difficile entreprise qui réclame des capitaux importants, la direction d'un commerçant de premier ordre, et une surveillance de tous les instants. Tous les *cooperative elevators* ont échoué soit par manque de crédit, soit

par insuffisance de leurs agents. « Les fermiers fondateurs jetaient les hauts cris quand on leur faisait des appels de fonds; ils s'étaient naïvement imaginé qu'il suffisait de payer sa part de fondateur, puis de penser à autre chose; ils ne se rendaient pas compte qu'il fallait nourrir l'entreprise, lui donner de l'argent, de la peine. » Tel est le témoignage d'un officier du *Great Northern* très sympathique aux fermiers.

En résumé la masse des *elevators* grands et petits appartient à des compagnies spéciales entièrement consacrées à l'*elevator business*. C'est une industrie d'un caractère assez curieux, étroitement rattachée à celle des transports publics et participant ainsi à leur nature de service public. Aussi, l'*elevator*, surtout le grand *elevator* situé dans les centres importants aux têtes de lignes de chemins de fer, le *terminal elevator*, est-il soumis comme *public concern* à une réglementation d'État. Il doit s'abstenir de toute *discrimination*, c'est-à-dire faire les mêmes prix à celui qui lui confie quelques *bushels* qu'aux gros négociants. En plus, ces prix sont soumis à un maximum; ils ne doivent pas dépasser 1 cent $\frac{1}{2}$ par *bushel* (environ 0 fr. 25 par hectolitre) pour les dix premiers jours de garde et 1 cent par *bushel* (environ 0 fr. 15 par hectolitre) pour chaque jour suivant. En fait la concurrence des différentes compagnies les abaisse à $\frac{3}{4}$ de cent pour les dix premiers jours (environ 0 fr. 125 par hectolitre) et à $\frac{1}{4}$ de cent (environ 0 fr. 0375 par hectolitre) pour chaque jour suivant. Enfin, dans le Minnesota comme dans la plupart des Grands États producteurs de blé, la qualité (*grade*) du blé est déterminée par des inspecteurs d'État (*State Inspectors*) sur les wagons qui le conduisent à l'*elevator*. S'il y a contestation, c'est-

à-dire si le marchand ou le fermier d'un côté, l'*Elevator* de l'autre, n'acceptent pas la décision de l'inspecteur, on procède à une seconde épreuve définitive, à une réinspection.

Ce classement des blés par qualités, cette sorte de *conditionnement* officiel, n'est pas nécessité ici par la difficulté extrême de l'opération, comme dans le cas du conditionnement des soies confié à la Chambre de Commerce de Lyon, mais par le fait du mélange des blés dans l'*elevator*. Celui-ci reçoit un wagon de blé provenant de telle personne, peut-être même directement de telle ferme; il ne sera pas en mesure dix jours après de rendre le même blé, mais seulement une quantité égale de blé de même *grade*, de même qualité et de même valeur. Il faut donc déterminer avec soin cette qualité, fixer la déduction à faire pour les poussières; c'est la tâche confiée aux inspecteurs.

Les petits *elevators* situés dans les gares isolées de l'Ouest sont soumis à des règles moins étroites. L'intervention d'un inspecteur officiel n'y est pas obligatoire; on peut seulement y recourir en cas de désaccord. Un membre important de l'État-major du *Great Northern Railroad*, très au courant de ces questions, est d'avis que l'inspection officielle pourrait facilement et avec avantage être étendue obligatoirement à tous les *elevators* chaque fois qu'une contestation s'élève. « Il suffirait, dit-il, d'envoyer un échantillon de blé scellé à l'inspecteur le plus rapproché qui serait tenu de télégraphier sa réponse. On éviterait ainsi des discussions et des abus; ce serait rapide, équitable, raisonnable (*quick, fair, right*). »

Lorsqu'on pénètre dans un de ces grands *elevators*, on se rend compte tout de suite de l'utilité qu'il y a à

y mélanger tous les blés de même qualité. Ce ne sont pas seulement des dépôts de grains, mais des endroits où les grains sont soignés, nettoyés, séchés, aérés, chacune de ces opérations nécessitant de continuel déplacements. Je visite près de Minneapolis deux *elevators* tout proches l'un de l'autre et appartenant à la même compagnie, la Saint-Anthony Co. Le premier, le plus petit, sert uniquement au nettoyage du blé, le second à sa conservation; ils se complètent l'un l'autre. L'*elevator* pour le nettoyage peut contenir 100.000 hectolitres; il a coûté 300.000 francs; celui qui sert uniquement de grenier peut contenir 500.000 hectolitres et a coûté seulement 750.000 fr., mais il comporte naturellement un machinisme moins compliqué.

L'intérieur des *elevators* consiste en une série d'étages superposés et divisés en *bims* ou compartiments. Ces *bims* ont une profondeur de 20 mètres environ et une ouverture carrée variant au sommet de 2 à 3 mètres de côté. Le plus petit des deux *elevators* de la Saint-Anthony Co compte 153 de ces *bims*. Ils sont construits en madriers empilés les uns sur les autres, avec une épaisseur plus grande dans le fond pour résister à l'énorme poussée qui se produit d'un compartiment plein à un compartiment vide voisin. Des trappes et des tuyaux de descente permettent la circulation des grains de haut en bas, tandis qu'une large courroie à godets actionnée à la vapeur remonte constamment de bas en haut du gigantesque édifice les grains de l'étage inférieur. Il y a ainsi communication possible entre tous les *bims*. Et, d'autre part, il y a séparation possible par qualités différentes. L'*elevator* peut être considéré à ce point de vue comme un immense classeur à blé.

Sur les 153 compartiments dont je viens de parler, 72 sont occupés par des blés appartenant à la compagnie de Saint-Anthony, et 81 par les blés confiés à sa garde. L'*Elevator business*, le fait de prendre des grains en dépôt moyennant une rémunération, se double presque toujours ainsi d'une entreprise commerciale. Ce sont les aléas de ce commerce qui entraînent à la faillite tant de compagnies d'*elevators*. « Un *elevator* bien mené, me dit un banquier de Minneapolis, vend chaque jour ses *certificates*, ses certificats de dépôt, de manière à ne pas être soumis aux chances de la spéculation. » Mais tous n'agissent pas avec cette sagesse.

Quand les certificats de dépôt ne sont pas vendus par ceux qui les détiennent, — compagnies d'*elevators*, marchands ou fermiers, — ils servent fréquemment à gager des emprunts. Les Banques de Minneapolis prêtent sur ces certificats 90 % de la valeur du blé au cours du jour; mais si le blé baisse, l'emprunteur doit apporter de suite la différence, de même que, s'il monte, il peut emprunter aussi la différence; autrement dit, la banque veut toujours avoir devant elle une marge de 10 %. Cette opération est très commune; un banquier de Minneapolis qui me l'explique ajoute, par manière de renseignement : « Ce matin nous avons prêté ainsi 750.000 fr. sur des certificats. » Et dans toutes les petites villes du Nord-Ouest où se trouve un *elevator*, les banques locales warrantent également les grains qu'y conduisent les fermiers. C'est là un des principaux éléments de leur activité; en échange de l'or qu'elles apportent au pays, le pays n'a guère à leur donner que du blé.

III. — SAINT-LOUIS, SAINT-PAUL ET MINNEAPOLIS.

Saint-Louis, Saint-Paul et Minneapolis sont certainement, parmi les grandes villes de l'Ouest fondées pour la culture, celles qui peuvent le mieux donner l'idée de toutes les autres. Nous en avons indiqué le caractère et l'industrie principale; il nous reste à décrire en quelques mots leur physionomie.

Saint-Louis, la plus ancienne en date de beaucoup, est presque une vieille ville par certains côtés. Dans ce pays où les souvenirs historiques sont rares, on'est tout étonné de rencontrer un édifice remontant au siècle dernier; aussi les habitants de Saint-Louis montrent-ils à l'étranger la cathédrale catholique et le vieux marché français avec le même sentiment que nous ressentons en présence de Notre-Dame de Paris ou de l'hôtel de Cluny. Les archéologues vont aussi en pèlerinage à l'hôtel Saint-Clair, où descendit Lafayette vers 1820; mais les archéologues américains ne possèdent pas au même degré que les nôtres l'admiration du passé, et c'est surtout pour donner la mesure des progrès accomplis qu'ils évoquent leurs souvenirs historiques. « Voyez-vous ce méchant hôtel Saint-Clair, vous disent-ils, avec ses petites fenêtres et ses murs noircis : c'était tout ce que nous avions de mieux à l'époque. Comparez cela avec le *Southern Hotel*, reconstruit en 1876 après avoir été brûlé, et aujourd'hui complètement à l'épreuve du feu! »

En effet, la différence est grande. Le *Southern Hotel* ferait bonne figure à côté des établissements similaires les plus luxueux d'Europe. Il est immense, avec son *hall* gigantesque ouvrant sur quatre rues différentes,

ses escaliers de marbre, ses ascenseurs perfectionnés et ses décorations éclatantes. Notre goût, plus affiné que celui des Américains, est choqué à tout instant par mille détails, mais les dimensions colossales de l'ensemble rachètent un peu les défauts, et on est forcé de convenir que c'est là une étonnante construction. D'ailleurs, une plaque de marbre, placée bien en vue, proclame qu'elle a coûté très cher, et quand l'importance du chiffre arrache au visiteur une exclamation admiratrice, l'Américain n'en demande pas davantage ; il a produit son effet.

Le quartier central, avec ses grands bâtiments d'affaires et ses boutiques, n'offre aucun intérêt pittoresque ; l'intérieur de toutes ces villes de l'Ouest est laid, en somme ; il faut prendre le premier tramway qui passe et y rester jusqu'au terme de son parcours pour arriver aux parties élégantes, aux résidences. Saint-Louis en possède de fort jolies et on en bâtit tous les jours de nouvelles. Dans les environs de *Forest Park*, je vois une superbe et vaste installation couvrant un grand espace, et je demande le nom du propriétaire. C'est un meunier spéculateur, M. K... Il avait déjà commencé ses travaux de construction, lorsqu'une baisse subite lui fit perdre près de trois millions de francs ; forcé de s'arrêter momentanément, il continua ses opérations sur les blés, regagna ce qu'il avait perdu et put bientôt achever l'exécution de son plan : on ne lâche pas facilement prise aux États-Unis.

Non loin de là, je rencontre un individu à barbe rousse, assis sur le bord d'un terrain à bâtir et surveillant des ouvriers qui creusent des caves pour une maison nouvelle. C'est un Allemand, entrepreneur de

maçonnerie. La conversation s'engage et il me donne quelques détails sur l'industrie du bâtiment et le prix des lots de ville. Le terrain que nous avons sous les yeux mesure 1.890 mètres carrés et a été payé 30.000 francs par un riche marchand de la ville. On va y construire une maison avec soubassement en pierre et murs de briques qui coûtera à peu près 150.000 francs, soit une dépense totale de 200.000 francs. De semblables installations ne sont pas rares, mais on en trouve beaucoup aussi de plus modestes, variant de 50.000 à 100.000 francs.

Presque toutes ont un aspect coquet, bien que souvent un peu bizarre; toutes portent le cachet d'une vie plutôt familiale que mondaine, les diverses pièces sont conçues et distribuées en vue des occupations journalières beaucoup plus que pour la réception; on n'y voit pas, comme dans nombre de nos appartements parisiens, un salon doré ouvrant sur une rue élégante, et de petites cages, privées de jour, baptisées chambres à coucher par un euphémisme trompeur.

Au contraire, les petites maisons séparées de Saint-Louis sont entourées d'air et de lumière; on y respire à l'aise; en revanche, elles ont vue le plus souvent sur un large borbier d'argile qui sert de rue. Dans le centre de la ville il y a, bien entendu, des pavés; mais, pour se rendre aux promenades publiques, aux parcs les plus renommés, il faut, suivant la saison, patauger dans la boue ou soulever des flots de poussière. Je recommande particulièrement aux visiteurs de Saint-Louis les avenues qui conduisent à *Shaw's Park*; ce sont de véritables chemins de traverse. Sur la foi d'un *guide de poche* qui considère le *Shaw's*

Park comme une des merveilles du globe, on s'enfonce résolument dans l'argile délayée et on arrive à un portique de mauvais goût : c'est l'entrée du parc ou, si vous préférez, du *Missouri botanical Garden*, comme on l'appelle aussi. On entre et on trouve un vilain jardin, mal dessiné et mal tenu, où poussent, un peu à la diable, des arbustes pourvus d'étiquettes ; on se demande si on n'est pas victime d'une mauvaise plaisanterie : dans un coin, une serre modeste ; plus loin, une petite maison de campagne, hermétiquement fermée, où vivait feu M. Shaw. Cette maison de campagne est laide mais précieuse, car elle fournit la clef de l'énigme : M. Shaw aimait le jardinage et avait fait planter dans sa propriété quelques arbrisseaux exotiques, auxquels il tenait beaucoup. A sa mort, il légua sa fortune à la ville avec charge d'entretenir lesdits arbrisseaux, et celle-ci, pleine de reconnaissance, baptisa du nom de *Jardin botanique du Missouri* les plantations de ce généreux citoyen. C'est donc, sans doute, par respect pour sa mémoire, que le *Pocket Guide* de Saint-Louis les compare au Jardin des Plantes de Paris, aux Kew Gardens de Londres et aussi à l'Eden. Quelque ridicules que soient ces comparaisons, elles dénotent deux sentiments très américains : le premier est l'habitude de l'exagération, du *boasting* ; le second, le désir d'encourager les fondations d'utilité publique. Quel que soit le but que vous poursuiviez, une ville américaine respectera toujours vos intentions si vous contribuez à son embellissement ou à sa fortune. Donnez-lui votre jardin, pour conserver la collection de plantes que vous aurez pris plaisir à y réunir, elle la soignera pieusement et ne vous ménagera pas les éloges ; fondez un collège, une biblio-

thèque, un hôpital, les conditions que vous mettrez à cette libéralité seront scrupuleusement observées. Aussi voit-on à tout moment aux États-Unis des établissements de ce genre créés par des particuliers. Beaucoup de services publics sont ainsi rendus inutiles grâce à la générosité privée, et c'est une trop bonne coutume pour qu'on en plaisante, même quand la reconnaissance trop bruyante d'une ville de l'Ouest vous fait faire une promenade inutile dans ses avenues boueuses.

Forest Park console de cette mésaventure. C'est un parc d'environ 550 hectares, avec de larges allées, de beaux lacs et de grands arbres, où circulent chaque jour, vers le soir, des quantités de gens en *buggy*, à cheval, à vélocipède. Là on n'est pas trompé par les indications du guide. Il ne faudrait pas y chercher les équipages corrects du Bois de Boulogne, ni les élégances auxquelles nous sommes habitués à Paris, mais on y trouve un joli coin de campagne suffisamment arrangé pour que la promenade y soit rendue agréable, pas assez pour être gâté. Il y a, dans les parties pittoresques de la France, des sites traversés par de jolies routes qui ressemblent assez à *Forest Park*. Rien d'agréable comme de venir prendre un peu d'air et de mouvement au milieu de cette verdure, après une journée bien remplie. On y vient peu pour se montrer, mais beaucoup pour se donner une réaction physique contre les émotions du *Merchant's Exchange* ou les soucis d'une grande industrie. Les voitures sont parfois très mal tenues, mais les chevaux vont toujours vite : c'est l'attelage d'un homme occupé, qui veut se rendre promptement d'un point à un autre et profite d'un instant de loisir pour traverser le parc avant de

rentrer chez lui. Des jeunes gens et des jeunes filles se promènent à cheval, en costume quelconque, sans amazone, sur des animaux mal dressés. Jamais, dans une de nos grandes villes, le moindre rhétoricien ou la plus simple pensionnaire ne consentiraient à sortir dans de pareils accoutrements : c'est que chez nous on se promène beaucoup pour se faire voir, et telle jeune fille est plus heureuse d'une amazone du bon faiseur que de l'exercice équestre qui lui sert de prétexte. Ici, au contraire, on s'occupe assez peu de la galerie, et on vit au milieu d'une foule comme si on était seul. C'est la faculté d'isolement que nous avons remarquée sur les solitudes de la prairie et qui se manifeste encore dans une ville de cinq cent mille âmes.

Tous ceux qui le peuvent s'arrangent d'ailleurs pour obtenir l'isolement matériel ; l'habitude des maisons séparées en est la preuve. Ces maisons ont même souvent un caractère rural très accentué ; je suis reçu par un meunier riche, qui a son *home* à quatre milles du centre de la ville. L'habitation est placée sur une éminence dominant la vallée du Mississipi, et d'où on découvre un magnifique panorama ; sur un des côtés de la pente se dissimulent des communs contenant une écurie, une remise et une étable. Deux vaches à lait vivent là avec une génisse et un veau ; une petite basse-cour est ménagée par derrière ces bâtiments ; il y a là une ferme en miniature. Évidemment les propriétaires de cette installation seraient moins dépaysés à la campagne qu'à Paris.

Les ouvriers eux-mêmes jouissent de l'indépendance d'un *home* séparé. Beaucoup de *Building Societies* (associations pour favoriser la construction de maisons ouvrières) ont ici une grande activité et cou-

vrent les quartiers les moins luxueux d'habitations à la fois confortables et peu coûteuses. Pour 6.000 à 8.000 francs, on peut avoir une maison à un seul étage et de grandes facilités sont offertes aux ouvriers désireux de s'installer ainsi sans posséder le capital nécessaire.

L'impression générale que donne une visite à Saint-Louis se résume à peu près ainsi : une grande ville pleine de contrastes, où le caractère agricole et primitif de l'Ouest reste dominant malgré quelques manifestations fastueuses de la richesse, où les anciennes sympathies sudistes se montrent encore, mais sont dominées par la satisfaction du grand développement qui a succédé aux désastreux effets de la guerre de Sécession, où les souvenirs du passé restent entourés du respect qui leur est dû, mais ne donnent lieu à aucuns regrets superflus et permettent un vigoureux espoir dans l'avenir.

Le caractère de Saint-Paul et de Minneapolis est moins complexe. Ces villes toutes jeunes ne savent rien du passé et ne songent qu'à l'avenir. Elles résument en elles l'esprit entreprenant du Nord-Ouest et grandissent à vue d'œil, comme des enfants n'ayant pas encore atteint leur taille normale. Par là, elles sont particulièrement intéressantes et attachantes. Leur aspect élégant contribue encore à conquérir les sympathies de l'étranger qui les visite. A ce point de son cours, le Mississippi, bordé de collines élevées, roule des flots limpides qui en font un fleuve magnifique; à Saint-Louis, il est absolument boueux. Les habitants ont bien soin de vous expliquer que la faute en est au Missouri, que le Mississippi par lui-même aurait des eaux fort claires si le Missouri ne venait pas

en ternir la pureté ; mais ce raisonnement ne rend pas plus agréable la vue de l'immense nappe d'eau jaunâtre que l'on a sous les yeux. Ici, au contraire, le Mississippi n'a besoin d'aucune excuse, et les belles résidences de *Summit Avenue* ou de *Merriam Hill* gagnent au voisinage de sa pittoresque vallée une délicieuse perspective.

Dans aucune ville des États-Unis je n'ai rien vu de comparable, d'ailleurs, à cette terrasse de *Summit* bordée de luxueuses habitations, non pas entassées et uniformes, comme on en voit dans les beaux quartiers de nos grandes villes d'Europe, mais mises en valeur au milieu de pelouses parsemées de beaux arbres et conservant chacune son originalité. J'ai eu la bonne fortune de parcourir plusieurs fois Saint-Paul avec des amis fort obligeants, qui me contaient l'histoire de tous les millionnaires possesseurs de ces somptueuses résidences. Tel d'entre eux avait été employé dans une maison de commerce à raison de 90 dollars par mois ; tel autre avait débuté comme comptable chez un banquier et était payé seulement 60 dollars par mois ; aujourd'hui, c'est-à-dire vingt ou trente ans après, ils possèdent de cent à deux cents millions de francs. Beaucoup de ces grandes fortunes ont été gagnées dans les chemins de fer et dans les *elevators*, mais le développement du Nord-Ouest a fait naître à Saint-Paul de vastes entrepôts de tous genres et donné lieu également à de très hautes situations commerciales et financières. Je visite une maison de gros qui fait la confection et emploie 600 personnes environ dans ses ateliers, sans compter celles qui travaillent à domicile. On me dit qu'il y en a à Saint-Paul deux autres d'importance sensiblement égale. Elles fournissent

des costumes d'ouvriers, de mineurs, de fermiers, à huit ou dix États du Nord-Ouest. Le directeur de l'une d'elles me reçoit à son domicile particulier; c'est une habitation très élégante, remplie d'objets d'art rassemblés un peu au hasard, mais témoignant par leur prix du succès de leur possesseur, sinon de son goût éclairé. Un épicier en gros qui vivait péniblement, m'assure-t-il, avant la guerre de Sécession, me fait promener en voiture avec une paire de chevaux trotteurs qui ont gagné je ne sais combien de prix et sont estimés 75.000 francs. La grande maison de nouveautés de Manheimer Brothers pourrait presque rivaliser avec le *Bon Marché*, et un des associés offrait dernièrement au musée de New-York un tableau de Benjamin Constant acquis fort cher à Paris. Un ancien gouverneur de Saint-Paul, M. Merriam, occupe, sur la colline qui porte son nom, une demeure merveilleusement située, qu'il a fait construire à grands frais, au milieu d'un jardin de plus d'un hectare; or, c'est un luxe qu'un hectare de gazon, quand le terrain vaut plus de 100 francs le mètre carré. La résidence de M. J. J. Hill, le Président du *Great Northern Railroad*, située sur Summit Avenue, est une des plus somptueuses et des mieux entendues. Bâtie sur les plans de son propriétaire, elle a été aménagée spécialement pour abriter une excellente bibliothèque et une magnifique collection de tableaux. Une centaine de toiles de nos meilleurs maîtres français modernes garnissent les murs d'une longue galerie prenant jour par le haut et qu'une série de lampes électriques placées au plafond éclairent le soir de la manière la plus avantageuse. D'ailleurs, pas de luxe tapageur, mais une entente du but à atteindre qui aboutit à des effets

CHAPITRE HUITIÈME

L'exploitation minière. L'or des Montagnes Rocheuses.

- I. Les débuts et la transformation des villes minières.
- II. Une fonderie d'or.

I. — LES DÉBUTS ET LA TRANSFORMATION DES VILLES MINIÈRES.

Les bestiaux et les grains sont les deux éléments principaux de la fortune de l'Ouest, mais ils ne sont pas les seuls. Si dans la vallée du Mississipi ils dominent absolument, au pied des Montagnes Rocheuses ils passent du premier au second rang, pour céder le pas à un puissant rival, l'or.

Allez à Denver, à Leadville, à Pueblo, dans le Colorado, à Butte ou à Great Falls dans le Montana, vous n'entendrez plus parler des récoltes, du prix des porcs et des fermes hypothéquées; vous n'apercevrez plus, autour des gares, de longues files d'*elevators* et, si quelque *packing house* se rencontre çà et là, ses dimensions modestes vous avertiront que ce n'est pas cette industrie qui a créé la ville où vous débarquez.

Il y a environ une trentaine d'années que les chercheurs d'or se sont abattus sur ces contrées et y ont

fondé les premiers établissements européens, mais une transformation complète s'est opérée depuis lors. Ce n'est pas seulement, comme dans maint endroit de l'Ouest, le petit village naissant qui est devenu une cité riche et populeuse, par la progression normale de l'émigration et le développement du commerce. Il y a eu quelque chose de plus : les gens qui cherchaient l'or au début n'appartenaient pas à la même catégorie que ceux qui exploitent aujourd'hui les mines ; les procédés employés sont absolument différents ; on peut dire que tout a changé, non pas seulement depuis le temps des Indiens, mais depuis les premières années de la colonisation.

Au début, on lavait les sables aurifères dans les petits torrents qui descendent la pente des montagnes. Un homme armé d'une pelle, d'une pioche et d'un crible, pouvait entreprendre cette industrie élémentaire et réussissait parfois à trouver des paillettes en assez grande quantité pour réaliser des gains considérables. Presque toujours, ces gains étaient dissipés au premier débit de boissons ou volés par des mineurs audacieux, auxquels le revolver paraissait d'un usage plus facile et plus profitable que la pelle et la pioche.

C'était une première raison pour décourager l'ouvrier laborieux et honnête ; l'épuisement progressif des *placers* en fut une seconde ; lorsque les sables, plusieurs fois lavés et passés au crible, n'offrirent plus que de rares chances de fortune aux chercheurs d'or, ceux-ci abandonnèrent rapidement ce travail ingrat, et aujourd'hui on ne trouve plus, pour ainsi dire, qu'à l'état de curiosité le mineur isolé d'autrefois.

En revanche, il existe des mines de quartz aurifère possédées par de riches capitalistes, ayant sous leurs

ordres de nombreux ouvriers. Là, le travail ne se borne plus à l'exploitation des gîtes affleurants, et c'est dans les profondeurs du sol que l'on va chercher le précieux métal; par suite, la complication succède à l'ancienne simplicité des méthodes; au lieu de quelques instruments de terrassiers, on emploie des machines coûteuses; au lieu de piocher le sable de la surface, ce qui n'exige aucuns frais préalables, on est obligé de creuser des puits, de percer de longues galeries souterraines, en un mot, de sacrifier tout d'abord une mise de fonds considérable. Enfin, il ne suffit plus d'un émigrant quelconque pour diriger un semblable travail; il faut des ingénieurs spéciaux, des savants. Cela est tellement vrai que les lots de terrain renfermant des mines profondes n'ont pu acquérir leur valeur véritable que le jour où des Compagnies minières organisées se sont trouvées là pour les exploiter. Aussitôt, il s'est opéré une révolution dans les prix de ces lots. On cite, entre autres, à Butte, la mine de Lexington, achetée par A.-J. Davis en échange d'un mauvais cheval de *vingt* dollars et vendue par lui à une société française *un million* de dollars. Ce n'est là d'ailleurs qu'un exemple, non un fait exceptionnel. Les chercheurs d'or se trouvaient, en présence d'une mine de quartz, dans la même situation qu'un ignorant en face du manuscrit le plus précieux; ils n'en pouvaient rien faire.

Entre les *placers* d'autrefois et les mines profondes d'aujourd'hui il y a, en somme, la même différence qu'entre la carrière d'où le premier paysan venu extrait des cailloux pour paver un chemin, et les houillères de Saint-Étienne ou de Cardiff.

A cette transformation complète dans la recherche

de l'or correspond une transformation égale dans la physionomie des contrées qui en ont été le théâtre.

Vers 1860, une centaine de baraques de l'aspect le plus misérable occupaient l'emplacement actuel de la ville de Denver. C'était le quartier général des mineurs des Montagnes Rocheuses et une des plus jolies réunions de coquins qu'on pût rencontrer sur la surface du globe. Tous les soirs, la majorité de la population, complètement ivre, se livrait à des rixes sanglantes à la suite de querelles de jeu, ou simplement par amour des coups de revolver. C'était, par exemple, une plaisanterie courante de tirer entre les pieds d'un danseur ou de démolir les lampes pendues aux solives du cabaret, pour montrer son adresse. A ce jeu dangereux, un camarade pouvait fort bien être atteint; il répondait, et cela suffisait pour amener une mêlée générale. Le lendemain matin, on ramassait les morts et le cabaret se remplissait de nouveau, sans que sa réputation fût le moins du monde compromise par ces petits accidents.

Seuls, les honnêtes gens qui se trouvaient perdus au milieu de ces brigands goûtaient peu leurs mœurs sauvages. Beaucoup prenaient le parti de ne jamais sortir le soir et de se faire oublier autant que possible. Je connais un tranquille négociant en vins et liqueurs qui, pendant une vingtaine d'années, a voyagé pour son commerce dans les Montagnes Rocheuses, à l'époque de la grande cohue des chercheurs d'or; l'occasion était bonne pour écouler ses marchandises et il n'avait garde de la négliger : « Bien souvent, m'a-t-il dit depuis, je ne portais aucune arme avec moi, et jamais je n'ai été inquiété; il est vrai qu'une fois la nuit arrivée, je restais dans ma chambre, quelque ta-

page que j'entendisse au dehors; il eût été fort imprudent de mettre le nez à la fenêtre pour savoir qui on tuait dans la rue. »

D'autres prenaient une attitude plus héroïque et déclaraient ouvertement la guerre aux malfaiteurs, pour en purger le pays. La loi de Lynch était fréquemment appliquée alors; un homme convaincu de meurtre ou de vol pouvait se voir arrêter, juger, condamner et pendre en moins d'un quart d'heure, pour peu qu'un comité de vigilance énergique s'emparât de lui. Le comité publiait un journal pour dénoncer les coupables, et les typographes ne travaillaient qu'avec leur revolver à portée de la main; quant au directeur, il courait de grandes chances d'être assassiné au détour d'une rue. Cependant on trouvait toujours une autre personne pour le remplacer, d'autres pour le venger et soutenir son successeur. L'Américain honnête a l'excellente habitude de ne pas se laisser écraser, sous prétexte qu'il est honnête; un homme d'ordre n'est pas forcément un trembleur, comme cela arrive trop souvent chez nous; au contraire, il considère que son intérêt doit passer avant celui d'un repris de justice ou d'un joueur. De plus, il possède l'énergie nécessaire pour résister, et le genre de vie qu'il mène le rend apte à résister efficacement, même à prendre l'initiative et la responsabilité d'une mesure grave, quand les circonstances l'exigent. En effet, c'est un homme qui passe son temps à se décider, qui se décide tous les jours; il n'est pas entré une fois pour toutes, à l'âge de vingt ans, dans une carrière où on le retrouvera à quarante, où il vieillira et qu'il n'abandonnera que par force; tout à l'opposé, il a commencé sa fortune dans une entreprise, l'a continuée, détruite et refaite plusieurs

fois peut-être, dans une foule d'autres, risquant le gain de la veille dans l'opération hasardée du lendemain, toujours prêt à tout événement, ne s'étonnant d'aucune traverse, ne s'effrayant d'aucun obstacle. Un tel homme, placé dans un pays neuf et plein de ressources, voulant profiter des richesses qu'il renferme et conquérir par son travail une situation élevée, n'hésitera pas à supprimer, au nom des intérêts supérieurs qu'il représente, les bandits qui compromettent l'avenir de ce pays. Voilà pourquoi tant de cadavres se balançaient à Denver, il y a vingt-cinq ans, au-dessous du petit pont de bois jeté sur le *Cherry Creek*, et voilà aussi pourquoi aujourd'hui Denver, au lieu de rester une caverne, est devenue une ville paisible où l'étranger, arrivé en *Pullman car*, peut fumer son cigare à dix heures du soir dans n'importe quelle rue, avec moins de chance de mauvaise rencontre que dans certains quartiers de Paris.

Il y a même entre le fait de cette tranquillité actuelle et la mauvaise réputation que conservent aujourd'hui encore en Europe et dans les États-Unis de l'Est les centres miniers des Montagnes Rocheuses, un contraste qui produit parfois des résultats assez comiques. J'avais consciencieusement emporté dans mes bagages un revolver perfectionné et une boîte de cartouches, — de quoi faire mordre la poussière à cinquante de mes semblables, — avec l'intention bien arrêtée de sortir en armes, une fois arrivé sur ces « dangereux territoires » ; mais les intentions les mieux arrêtées ne s'exécutent pas toujours et j'avais complètement oublié mon petit arsenal au fond de la malle où il gisait, lorsque, ayant eu besoin d'y prendre un vêtement, je découvris des cartouches à balle dans mes chaussettes,

dans mes mouchoirs, dans tous mes effets. La boîte de carton qui les renfermait avait crevé, grâce aux secousses formidables dont les employés des chemins de fer américains sont si prodigues, et son contenu s'était répandu de tous les côtés. Rien de risible comme ces traces d'une appréhension passée et d'une résolution énergique si peu justifiée par les circonstances. Bien installé dans une chambre confortable, chauffée à la vapeur d'eau, éclairée à la lumière électrique et desservie par un ascenseur rapide, je me faisais l'effet de Tartarin de Tarascon débarquant au grand hôtel du Righi avec ses cordes autour du corps, ses crochets, ses souliers ferrés et son alpenstock. Ma prudence eut ainsi l'avantage de me procurer un moment de douce gaieté et me fit toucher du doigt, par un petit détail matériel, le grand changement que Denver a subi à son avantage, depuis le temps où on s'y cassait la tête avec tant d'aisance et de bonne humeur.

Non seulement Denver offre toutes les conditions de sécurité désirables, mais la ville est devenue un véritable foyer de luxe et d'élégance. Quand on se promène vers quatre heures du soir dans la seizième rue, par un jour de beau soleil, comme il y en a souvent sous ce ciel limpide et pur, on pourrait presque se croire dans quelqu'une de nos stations d'hiver européennes. Des femmes circulent en belles toilettes, d'un goût américain bien entendu, mais indiquant une recherche qu'on ne s'attend pas à rencontrer à plus de trois jours de chemin de fer de New-York. Beaucoup de jolies boutiques : les orfèvres, les joailliers et les bijoutiers se font remarquer par leur nombre et la richesse de leurs étalages; beaucoup aussi de ces marchands de curiosités et de souvenirs qui abondent à Nice ou à

Biarritz. Les pierres, les marbres rares, les fleurs délicates des Montagnes Rocheuses fournissent un prétexte à la confection de parures de fantaisie, de coffrets, de jolis albums, d'une foule d'objets élégants qui rappellent notre article de Paris. Tout cela vous transporte à cent lieues de la prairie et des préoccupations utilitaires qui se manifestent en général dans les cités américaines.

L'impression de luxe s'augmente encore lorsqu'on visite les jolies résidences d'*East Capitol Hill*; c'est là que demeurent les banquiers, les propriétaires des mines et des *smelting factories* (sonderies où on traite le minerai), tous gens riches, souvent originaires des villes de l'Est et venus dans ce pays avec une fortune déjà faite, pour mettre en exploitation des mines qui avaient besoin de leurs capitaux. Ce n'est plus tout à fait la même composition que dans d'autres villes de l'Ouest d'importance égale, Kansas City, Omaha ou Minneapolis, par exemple. On y trouve plus de familles européennes, moins de cette énergie et de cet esprit d'entreprise qui sont si remarquables aux États-Unis. Cela parait étrange au premier abord et cela s'explique. Les mines d'or, telles qu'elles sont exploitées aujourd'hui, ne permettent pas la même élévation facile et rapide que la culture ou la spéculation. On ne peut pas s'improviser ingénieur ou capitaliste, quelque souplesse d'aptitude que l'on possède; l'ouvrier mineur a donc bien des chances de ne jamais diriger l'atelier où il travaille. Entre lui et ceux qui l'emploient, il y a une barrière difficile à franchir. Or, cela ne se trouve guère au même degré dans aucune des branches de l'activité américaine que nous avons déjà examinées. Dans l'élevage et dans la culture, la

barrière est presque totalement absente; on passe sans difficulté de la situation d'ouvrier agricole à celle de propriétaire d'un *homestead*; il n'y a qu'à le vouloir pour prendre ses 160 acres. Dans les *packing houses* et les moulins à farines, dans le commerce du bétail et des grains, il faut sans doute des qualités maîtresses pour réussir, mais ces qualités sont surtout des dons naturels développés par l'expérience et l'habitude du travail; le simple ouvrier peut en être pourvu et, avec un peu d'audace et de chance, il s'établira à son compte plus facilement que le fils de son patron, si celui-ci est moins bien doué. Nous avons eu d'ailleurs occasion de faire remarquer déjà que Pillsbury, installé depuis une vingtaine d'années environ, avait vu sortir de chez lui une centaine de meuniers, aujourd'hui propriétaires d'usines importantes.

Ici, il n'en va pas de même, et la direction des mines et des fonderies exige des connaissances spéciales; c'est un art compliqué, basé sur des sciences difficiles à acquérir; ceux qui le connaissent se classent donc à part des manœuvres auxquels ils donnent des ordres. De plus, leur spécialité, loin de rester parfois sans emploi, comme cela se rencontre souvent dans les pays qui fabriquent trop d'ingénieurs, est recherchée ci où on trouve peu de jeunes hommes disposés à se soumettre au long apprentissage qu'elle exige. Il s'ensuit que leur situation est assurée; ils tirent de leur savoir professionnel un revenu fixe, et participent ici, dans une certaine mesure, au caractère des fonctionnaires européens.

Par suite, il existe à Denver, à Leadville, à Butte, etc., une classe d'individus qui échappent un peu au mouvement de va-et-vient de la vie américaine.

Cela constitue un élément à part dans la population, et c'est lui qui favorise le plus l'idée de la vie facile, cette idée que nous trouvons si naturelle et que les Américains entendent si rarement. Quand on peut s'installer dans une spécialité rare, bien à l'abri de la concurrence du voisin et des fluctuations du commerce; quand la ruine de l'affaire à laquelle on consacre son temps ne doit entraîner que la peine de chercher ailleurs l'emploi bien rémunéré de ses aptitudes, on est porté à rendre aussi douce que possible une existence que le souci n'absorbe pas.

On y est d'autant plus porté quand l'origine se joint à la profession pour vous soustraire aux influences américaines, et c'est le cas ordinairement. Beaucoup de mines des Montagnes Rocheuses sont dirigées par des ingénieurs européens, venus tout droit de leur école sans avoir jamais rien connu de l'éducation et des mœurs de leur pays d'adoption. Ce sont des Européens transplantés sans avoir eu besoin d'être acclimatés, parce qu'ils ont retrouvé aux États-Unis des conditions semblables en certains points à celles de l'Europe.

Tout conspire d'ailleurs pour créer à Denver une ville élégante, un lieu de plaisir. Placée à une hauteur de 1.600 mètres au-dessus du niveau de la mer, elle jouit d'un air léger, merveilleusement pur, et d'une lumière splendide, qui permet d'admirer la majestueuse et pittoresque succession des montagnes, presque toujours couvertes de neige, dont la masse blanche se détache nettement sur un ciel bleu sans tache. L'altitude est une garantie contre la chaleur de l'été; on la ressent peu à Denver, et cette circonstance y attire quelques étrangers pendant la saison chaude. Il

n'est guère douteux que, grâce à ces heureuses conditions naturelles et au genre de vie que tend à y faire naître la présence du personnel administratif des mines et des fonderies, cette ville ne soit destinée à devenir bientôt un centre de *fashion*.

Déjà, on y observe certains symptômes caractéristiques, et notamment la présence d'un assez grand nombre de Français, tous plus ou moins émules de Vatel, qui flairent une bonne proie. On entend parfois des lambeaux de conversation française en passant devant un groupe et, si on prête l'oreille, on est généralement plus porté à s'éloigner promptement qu'à tendre la main à ses compatriotes. Un dimanche, voyant trois jeunes gens qui se promenaient ensemble et ayant surpris quelques mots français dans les paroles qu'ils échangeaient, je les filai un instant pour me rendre compte du genre d'individus auquel j'avais affaire. Ce ne fut pas long et voici la première phrase que j'entendis : « Ah! pour ça, mon vieux, nous autres, les cuisiniers, quand il s'agit de boire, nous en sommes toujours! » Je tournai les talons avec rapidité.

La cuisine française a, même à Denver, d'assez hauts représentants pour qu'un restaurant correct, établi au centre de la ville, ait pu être baptisé officieusement du nom célèbre de Tortoni. Cette évocation du boulevard dans les Montagnes Rocheuses indique assez bien, du reste, le genre de réputation auquel Denver aspire.

Une autre chose à remarquer, c'est la quantité de Chinois que l'on rencontre. Dans l'Est, à New-York même, il y en a un certain nombre établis comme blanchisseurs, mais c'est le seul emploi qu'ils occu-

pent. Ici, au contraire, ils exercent diverses professions, les uns travaillant dans les mines, d'autres placés comme domestiques ou tenant boutique, quelques-uns même se donnant comme médecins. Je vis un jour, dans le *Denver Times*, l'amusante réclame d'un certain Lee Wing, marchand de remèdes chinois, qui promettait la guérison d'une foule de maladies et protestait contre tout soupçon de charlatanisme en affirmant sa qualité de docteur du Céleste Empire. « Lee Wing, disait-il, n'est pas un empirique quelconque, mais un intelligent gentleman chinois (*an intelligent chinese gentleman*), obligé de se borner à la vente de ses médicaments, parce que les lois des États-Unis lui interdisent l'exercice de la médecine en refusant de reconnaître son diplôme chinois. » Ce gentleman, si vraiment c'en était un, constituait en tout cas une rare exception, car l'émigration des *Celestials* fournit presque exclusivement des gens de condition inférieure : manœuvres, domestiques, blanchisseurs, petits marchands. C'est pour cela que leur présence a pour effet de faire immédiatement baisser le prix de la main-d'œuvre. Incapables la plupart du temps de s'établir à leur compte, habitués de plus à une vie très sobre, ils acceptent du travail dans n'importe quelles conditions. De là les mouvements d'opinion très violents qui se sont déclarés contre eux à plusieurs reprises en Californie. De là, les massacres et les vexations de toutes sortes dont ils ont été victimes. A Denver, ils ne sont pas encore en nombre suffisant pour provoquer ces crises, mais ils jouent un rôle important à signaler, parce qu'ils concourent à renforcer le caractère particulier que nous avons indiqué plus haut : grâce à eux, on peut se faire servir.

Les Chinois, qui partent de chez eux à l'état de petites gens, n'ont pas l'idée de se transformer en « citoyens proéminents », une fois aux États-Unis. Leur seul but est d'amasser un pécule pour retourner vivre avec aisance dans la communauté dont ils sont sortis momentanément, sans avoir jamais songé à l'abandonner d'une manière définitive. Ils forment une classe subordonnée; ils ne cherchent pas à s'élever. Les vrais Américains ressentent pour eux, en raison de cela, une antipathie profonde; ils tendent à éloigner de leur territoire cette race rebelle à leur désir de perfectionnement et impossible à assimiler; ils ont peur qu'une immigration trop considérable de *Celestials* ne compromette l'avenir de leur pays en introduisant un élément immobile dans cette société toujours en mouvement. Ce sentiment, joint aux réclamations très vives des associations ouvrières contre les concurrents jaunes qui travaillent pour un « salaire de famine » (*starving wage*), explique les lois récentes qui arrêtent l'introduction des immigrants chinois.

Mais ceux d'entre les Américains qui sont moins soucieux de la grandeur future de leur patrie, moins enragés de progrès et plus désireux de jouir de la vie, aimeront à trouver parmi les Chinois les serviteurs qui leur manquent, ou les ouvriers soigneux et délicats, habiles à exécuter le petit détail, susceptibles par conséquent de produire l'objet de luxe, le bibelot élégant. Cette classe subordonnée, qui irrite les vrais Yankees, rendra service à tous ceux qui voudront introduire dans leur existence l'agrément, les habitudes raffinées, la recherche. Un Chinois peut faire un excellent chef, un valet de chambre prévenant. Il s'emploiera même plus volontiers à entretenir les ongles

de son maître qu'à manœuvrer le pic dans les mines, le jour où il rencontrera un maître disposé à se faire entretenir les ongles. Actuellement, de tels maîtres ne se trouvent pas encore à Denver, mais il pourra en venir; en tout cas, tout est préparé pour les recevoir. Il y a là, plus que partout ailleurs aux États-Unis, les éléments de ce que nous appelons en France la « grande vie », de cette existence que certains de nos romanciers décrivent avec tant de complaisance, parce qu'elle constitue l'idéal d'une foule de nos compatriotes.

Denver renferme déjà pas mal de parasites, de gens qui ne produisent rien directement, commerçants de détail et artisans, qu'entretient la richesse des capitalistes amenés ici par la présence des mines et des fonderies. Un Américain auquel je demande de quoi vit cette population de deux cent mille âmes agglomérée ici, me répond que c'est pour lui un problème insoluble. Comme industrie permanente, il n'y a, en effet, que quatre fonderies importantes et deux ou trois *packing houses* minuscules. En dehors des familles d'ouvriers employés dans ces établissements, le reste des habitants tire ses moyens d'existence du mouvement d'argent qui a lieu ici; les banques sont nombreuses, en effet, et leur raison d'être se découvre aisément : je vais présenter une lettre de crédit dans l'une d'elles et je profite de l'occasion pour m'informer d'une fonderie à visiter; précisément, le vice-président de la banque en possède une et m'invite gracieusement à l'y accompagner. Presque tous les banquiers sont ainsi intéressés au travail des mines et des fonderies. C'est là ce qui a créé Denver.

II. — UNE FONDERIE D'OR.

Nous voilà donc aux *globe smelting works*; ce qui m'y frappe le plus, c'est la complication des procédés auxquels il faut avoir recours pour dégager l'or de sa gangue. Évidemment, on est bien loin du temps où le mineur enfermait chaque soir ses pépites dans un sac, sur lequel il appuyait sa tête en dormant, pour diminuer les chances de vol. Aujourd'hui, le mineur abat des quartiers de roche, et ce sont ces masses informes de minerais qui arrivent aux fonderies pour y être traitées.

Déjà cependant ces minerais ont subi une première opération sur place, à la mine même. On les a débarassés, par le lavage, d'une foule d'impuretés avant de les expédier, mais un profane reconnaît difficilement la présence de l'or ou de l'argent dans ces blocs de couleur foncée, et la fonderie a fort à faire encore.

En premier lieu, il faut les réduire en poussière; pour cela, on les jette sous de gros marteaux-pilons mus par la vapeur, qui les brisent rapidement.

Ensuite, on purifie les minerais du soufre qu'ils contiennent en les soumettant à l'action des *roasting furnaces*.

Enfin, les hauts fourneaux livrent un mélange de plomb, d'argent et d'or que l'on recueille dans des moules de forme allongée: c'est ce qu'on appelle le *bullion* ou *pig lead*.

Les fonderies ne poussent pas l'opération plus loin; elles expédient le *bullion* aux raffineries, où l'or, l'argent et le plomb apparaissent enfin isolés.

A la complication du travail vient encore s'ajouter une difficulté particulière. Pour établir la valeur du

minerai et la proportion d'or et d'argent qu'il contient, on est obligé d'éprouver dans un laboratoire des échantillons de *bullion* choisis dans chaque variété. On se trouve, en effet, en présence d'une matière première d'un prix élevé, et, en même temps, d'un prix incertain; le produit qu'on livre à la raffinerie est lui-même un mélange d'éléments divers; il y a donc là une série de problèmes à résoudre scientifiquement. Tout procédé empirique entraînerait avec lui trop de chances d'erreur.

Non seulement on pourrait se tromper aisément sur la quantité de métal précieux livrée par la mine, mais aussi sur sa qualité. On me montre du *fool's gold* (or de fou), espèce de faux or qui a amené souvent, paraît-il, de singulières méprises. De plus en plus, je constate que la recherche de l'or n'est plus permise au premier venu, comme au temps de l'exploitation des placers; c'est aujourd'hui une industrie savante, compliquée et délicate.

En plus, une fonderie, comme une mine, exige un fonds de roulement important. Celle que je visite occupe près de quatre cents ouvriers, payés de 9 à 15 francs par jour. Le travail ne s'arrête ni jour ni nuit et on traite de 275 à 300 tonnes de minerai par vingt-quatre heures; cela suppose déjà une jolie somme pour le paiement du personnel et l'achat des matières premières. Il faut encore ajouter la dépense nécessitée par le combustible. Les *globe smelting works* emploient chaque semaine 400 tonnes de coke, 300 tonnes de charbon de bois et 30 tonnes de charbon de terre; enfin il faut entretenir les machines coûteuses qui produisent la force motrice, la distribuent et l'utilisent, les hauts fourneaux, etc., etc.

Les frais de premier établissement sont aussi fort considérables. A Great Falls, dans le Montana, on vient de construire une fonderie qui revient à un million de dollars.

Ces quelques chiffres suffiront à expliquer comment il a fallu au Colorado, au Montana, à l'Utah, à toutes les contrées minières des Montagnes Rocheuses, le secours de capitalistes puissants pour tirer parti de leurs richesses naturelles. En général, ces capitalistes ne sont pas étrangers à l'Amérique. Boston, New-York, Philadelphie, les grandes villes commerciales et industrielles de l'Est, ont fourni aux mines de métaux précieux de l'Ouest l'élément supérieur et dirigeant qu'elles réclamaient. C'est là un phénomène analogue à celui qui a eu lieu pour les ranches, pour les grandes fermes, pour les banques, phénomène que nous avons déjà décrit. Il est intéressant de le retrouver sur ce nouveau théâtre, parce que cela confirme nos réflexions au sujet de l'aptitude des Américains à prendre, sur tous les points de leur territoire, la direction des mouvements nouveaux qui se manifestent.

Les mines de métaux précieux n'ont pas, comme les mines de houille ou de minerais de fer, une clientèle étendue. En dehors des orfèvres, qui emploient l'or et l'argent comme matière première de leur travail, cette clientèle se borne au gouvernement fédéral, seul propriétaire du droit de battre monnaie. De là une grosse difficulté.

Le gouvernement peut, en effet, acheter ou ne pas acheter les métaux extraits; en fait, il prend tout l'or qu'on lui livre, mais il n'agit pas de même pour l'argent, ce qui met les compagnies minières dans une situation fort embarrassante. Les achats d'argent ayant

été très restreints de 1885 à 1890, il en était résulté une crise; plusieurs mines avaient dû suspendre leurs travaux, d'autres avaient une vie difficile. Le *Silver bill* de 1890, inspiré aux Chambres par le désir de donner une satisfaction aux électeurs des Montagnes Rocheuses, décida que désormais le Trésor achèterait chaque mois 4.500.000 onces d'argent; c'était à peu près ce que produisaient les mines alors en exploitation. Le *Silver bill* semblait donc mettre un terme à la crise et assurer un débouché suffisant, mais, en réalité, il n'offrait qu'un remède temporaire. Les avantages mêmes qu'il faisait aux mineurs amenèrent promptement une augmentation de production dans les mines exploitées et permirent la mise en exploitation d'autres mines négligées; par suite, au bout de peu de temps le même phénomène de surproduction se manifesta. Ce fut là une des causes de l'agitation de l'Ouest en faveur de la frappe libre de l'argent, qui aboutit à la campagne présidentielle de M. Bryan en 1896, et sur laquelle nous aurons à revenir. Aujourd'hui, cette question passe au second plan dans les programmes politiques; elle paraît résolue négativement pour une assez longue période depuis que le pays s'est nettement prononcé en faveur de la « saine monnaie » (*sound money*), et les mines d'argent n'ont pas à compter sur le facile débouché que leurs propriétaires avaient rêvé.¹

Ces mouvements d'opinion prouvent tout au moins que la question des débouchés est plus complexe encore dans les mines et fonderies de métaux précieux que la question des procédés techniques; c'est une raison de plus pour justifier la présence des banquiers à leur tête; des ingénieurs ne suffiraient pas à con-

duire une entreprise si intimement liée à toutes les vicissitudes de la circulation monétaire.

Étant ainsi exposée à mille chances diverses, l'exploitation minière de l'or et de l'argent n'offre pas les mêmes garanties d'avenir que la culture. Elle peut contribuer utilement à la prospérité matérielle des États-Unis, mais elle ne suffirait pas à l'assurer. On sait d'ailleurs que les contrées les mieux partagées sous le rapport des gisements aurifères et argentifères sont souvent les plus pauvres. La Russie, la Sibérie, certains États de l'Amérique du Sud, constituent de remarquables exemples de ce fait. Si la richesse marche ci de pair avec l'exploitation des mines, c'est que nous sommes dans un pays d'infatigables producteurs. Nous avons vu comment ils produisent la viande et le blé ; nous allons les observer maintenant dans une nouvelle sphère d'activité, dans l'industrie.

CHAPITRE NEUVIÈME

L'Ouest et la naissance de l'industrie.

I. Le caractère agricole des industries de l'Ouest. — II. Les débuts de la grande industrie dans l'Ouest.

I. — LE CARACTÈRE AGRICOLE DES INDUSTRIES DE L'OUEST

Dès le début de cet ouvrage, j'ai mis en opposition les deux parties des États-Unis que je me suis proposé d'étudier, l'Ouest agricole et l'Est manufacturier.

Mais la division qui existe entre elles n'est pas tellement nette, tellement tranchée, que l'on puisse indiquer avec une précision mathématique le point où l'une finit et où l'autre commence; il y a une certaine compénétration entre elles, non une simple juxtaposition.

De plus, l'Est et l'Ouest vont toujours se déplaçant. A mesure qu'une contrée se peuple, à mesure que les terres s'y épuisent, à mesure que les villes y grandissent, à mesure que l'industrie y prend naissance, cette contrée tend à perdre son caractère de pays neuf, à devenir une portion de l'Est. On ne vient plus y

chercher des terres, mais on la quitte pour fuir l'encombrement. En revanche, elle n'est plus tributaire de ses voisines plus anciennes pour les fabrications diverses qui lui sont nécessaires; elle trouve en elle-même les éléments de l'industrie.

Allez à Chicago, vous y verrez le point d'aboutissement, ou du moins le plus important des points d'aboutissement de la culture de l'Ouest; mais, d'autre part, Chicago est aussi un centre manufacturier.

Si vous voulez étudier le développement de l'industrie aux États-Unis, ce n'est pas dans les villes de l'Est, à Boston, New-York, Philadelphie, Pittsburgh, qu'il faut vous placer pour commencer votre enquête, c'est à Chicago, à Saint-Louis, à Kansas City, à Saint-Paul, là où l'industrie débute, pour ainsi dire.

C'est précisément pour cela que nous entamons aujourd'hui par les grandes villes de la vallée du Mississipi l'étude d'une nouvelle forme de l'activité américaine, le travail industriel.

Jusqu'ici nous n'avons examiné que la culture et les mines, les produits tirés directement du sol; nous allons voir maintenant comment, sur ce premier travail, il vient s'en greffer un autre fort important et très caractéristique, lui aussi, dans son organisation, du génie américain.

Dans l'Ouest, il nous apparaîtra déjà intense, quoique restreint quant aux objets sur lesquels il porte.

A Chicago ou à Saint-Louis, on n'aurait trouvé, il y a dix ans, ni filatures ni fonderies comme dans la Nouvelle-Angleterre ou la Pensylvanie. Il y avait des industries, mais des industries d'un caractère spécial, des industries dépendant de l'agriculture ou des transports. Aujourd'hui les fonderies ont fait leur appari-

tion à Chicago. Dans l'intervalle de deux séjours effectués l'un en 1890, l'autre en 1896, j'ai pu constater un énorme accroissement de l'industrie dans cette ville qui tend ainsi de plus en plus à perdre son caractère de ville de l'Ouest. En 1890, on pouvait encore y observer les premières manifestations de l'essor industriel.

Chicago est, nous le savons, la capitale des chemins de fer; c'est là que viennent se réunir la plupart des grandes lignes, et c'est pour cela que Chicago draine d'une façon si puissante les produits agricoles de la contrée.

Ce mouvement énorme de transports nécessite un matériel roulant très considérable et donne naissance par suite à une industrie très développée. Chicago en est devenue tout naturellement le centre, d'autant plus que l'Illinois, le Minnesota, le Michigan, et surtout le Wisconsin, lui fournissent par leurs forêts la matière première nécessaire, le bois.

La première grande industrie qui se crée, en dehors de celles qui, comme les *packing houses*, les moulins à farine et les crémeries, se bornent à élaborer des produits agricoles, c'est donc une industrie se rattachant aux transports.

Elle dépend encore indirectement, mais étroitement, de la culture. Elle naît parce que les bestiaux et les blés doivent être amenés sur des marchés éloignés pour être utilisés; cependant elle s'installe comme une industrie bien à part et donne aux villes dans lesquelles elle s'établit un caractère manufacturier qui les rapproche de plus en plus des villes de l'Est.

Pour n'en donner qu'un exemple, tout le monde sait que de graves conflits entre employeurs et employés

ont éclaté à Chicago depuis quelques années. La fameuse « grève de Chicago » en 1894 me dispense d'insister sur ce point. Il faut donc visiter autre chose que les *packing houses* et les *elevators* à grains, si on veut se rendre un compte exact des organes essentiels de Chicago. Il faut y voir fabriquer le matériel des chemins de fer. Après être allé chez Armour, il faut aller chez Pullman.

II. — LES DÉBUTS DE LA GRANDE INDUSTRIE DANS L'OUEST.

M. Pullman était le constructeur célèbre qui a donné son nom aux *pullman cars*, ou wagons de luxe américains ; mais la Compagnie qui porte encore son nom ne se borne pas uniquement à la production de ces palais roulants : elle fait aussi le wagon de voyageurs ordinaire et le wagon de marchandises ; c'est même ce qu'elle fait le plus, parce que le nombre des wagons de marchandises nécessaires à la circulation est infiniment supérieur à celui des *pullman*, ou même des voitures ordinaires de voyageurs.

On aura une idée de l'importance de ses ateliers par ce fait qu'il en sort *tous les quarts d'heure* un wagon de marchandises, complètement terminé, pendant les dix heures que dure le travail chaque jour. Au contraire, dans une semaine comprenant soixante heures de travail, on ne peut pas livrer plus de trois *sleeping cars* ; il faut dire que ceux-ci coûtent de 80.000 à 100.000 francs chacun.

L'organisation matérielle de ces ateliers est très remarquable par la bonne entente des détails. Pour n'en citer qu'un, les bâtiments dans lesquels sont fabriqués les wagons de marchandises forment une succes-

sion de vastes remises, dont la largeur correspond à la longueur de ceux-ci. En face de chaque wagon, une large baie ouvre sur une voie ferrée et, aussitôt terminé, le wagon roule sur les rails pour quitter l'atelier. Pendant sa construction, toutes les pièces de bois destinées à le composer arrivent par la même voie, coupées à la dimension voulue et toutes prêtes à être employées; on les prépare dans une partie spéciale de l'établissement et on vient les monter ici; de petites locomotives minuscules circulent incessamment sur les lignes de fer qui suivent les rues ménagées entre chaque bloc d'ateliers, les unes remorquant un magnifique *pullman car*, éblouissant de cuivres et de dorures; les autres traînant sur des trucs les planches, les madriers, les boulons, les pièces de fer qui vont trouver place dans un wagon en construction. Tout ce mouvement s'opère avec ordre et précision; on voit que chaque effort a été calculé de façon à produire son effet maximum; qu'aucun coup de marteau ne se donne, qu'aucun tour de roue ne se fait mal à propos. On sent qu'une intelligence supérieure, aidée d'une grande expérience technique, a présidé à tout cela.

En dehors des ateliers de montage qui livrent le wagon terminé, il y a d'innombrables ateliers de préparation. Les plus importants sont ceux dans lesquels on travaille le bois, car c'est la matière première qui entre pour la plus grande part dans la fabrication des wagons de tout genre; puis viennent ceux qui ont pour objet les métaux: fabriques de roues et de boulons, forges, aciéries, etc., puis ceux qui servent plus spécialement aux voitures de voyageurs, tels qu'une manufacture de crin, etc., etc.

On se rend facilement compte de l'énorme compli-

cation matérielle d'une entreprise de ce genre; elle comprend une série d'usines diverses dont il faut combiner la marche pour les faire servir à un but commun. Au point de vue purement industriel, c'est un intéressant échantillon des grandes manufactures américaines.

Mais la *Pullman palace car C°* ne dirige pas seulement une fabrication de matériel roulant, elle exploite une partie de ce matériel elle-même sur toute la surface des États-Unis.

En effet, tous les wagons de luxe qui circulent sur les chemins de fer américains lui appartiennent, sauf pourtant ceux que l'on trouve sur les cinq Compagnies que les Vanderbilt possèdent ou dominent. Là ce sont des *Wagner palace cars* qui les remplacent. Les *Wagner palace cars* portent le nom de leur inventeur, Wagner, le premier qui ait imaginé le *sleeping car*; il établit ses ateliers à Buffalo et passa un contrat avec Vanderbilt pour la circulation de ses wagons; plus tard, Wagner étant venu à mourir, Vanderbilt se rendit maître de son entreprise, et, aujourd'hui encore, ce sont ses héritiers qui possèdent en fait la *Wagner palace car C°*. Tout naturellement, ils lui assurent la clientèle de leurs lignes. Mais, pendant que Wagner se laissait absorber par la puissante maison de Vanderbilt, Pullman fondait une entreprise concurrente qui dépassa rapidement sa rivale par la perfection de sa fabrication et l'organisation supérieure de son personnel; c'est pourquoi les *pullman* roulent sur plus de 100.000 kilomètres de voie ferrée, sans qu'aucun monopole légal leur en ait assuré l'exploitation, mais par le seul fait des avantages qu'ils offrent.

Ces avantages sont de plus d'une sorte. En ce qui

concerne les Compagnies, M. Pullman était arrivé à leur consentir des conditions qui lui avaient fait donner la préférence; en ce qui concerne les voyageurs, l'installation confortable du matériel est rendue plus précieuse encore par l'excellente organisation du service.

Le *pullman* n'est pas seulement, en effet, une bonne voiture, c'est aussi un bon hôtel. On y couche, on y mange, on s'y baigne, et, chose rare en Amérique, on y trouve un domestique empressé et poli qui cire vos chaussures, brosse vos habits, porte votre valise, et reçoit votre gratification avec un sourire; c'est en général un nègre, tout au moins un mulâtre, mais un nègre dressé à la propreté, à l'exactitude, au respect extérieur de lui-même, à cet ensemble de qualités qui constituent un bon serviteur. L'Européen éprouve une véritable jouissance à trouver là ce brave homme, en sortant des hôtels américains, où le service personnel n'est pas du tout compris, malgré le luxe qui s'y déploie et les machines de toutes sortes qui y fonctionnent. Mais en même temps qu'il se réjouit, le voyageur s'étonne. Comment se fait-il que la Compagnie des *pullman* ait pu former un pareil personnel dans ce pays-ci? Comment parvient-elle à le maintenir, loin de toute surveillance directe, sur cet immense réseau des chemins de fer américains?

C'est là un problème, en effet, et on ne peut le résoudre ou du moins en comprendre la solution qu'en allant visiter Pullman City, la ville que M. Pullman a fondée et construite pour y placer ses ateliers et loger une partie de ses ouvriers. En voyant quelles difficultés colossales ont été surmontées ici et quels résultats M. Pullman y a obtenus, on se rend compte qu'il ait

pu dresser ses nègres comme il l'a fait : c'est une démonstration par *a fortiori*.

M. Pullman poursuivait en effet le but suivant : Former, non seulement un personnel d'employés, mais une population entière composée de ses ouvriers et de leurs familles, à des habitudes de vie matérielle qui élèvent leur niveau moral, intellectuel et social. Fortement imbu de cette idée anglo-saxonne que la *respectability* extérieure est une aide pour le vrai respect de soi-même, il voulut essayer sa théorie sur ses ouvriers et il conçut un plan gigantesque.

Il ne s'agissait de rien moins que de construire entièrement une ville nouvelle établie d'après les meilleurs principes d'hygiène et de salubrité, de la construire élégante et commode à la fois, d'y transporter les ateliers de la *Pullman car C°* et d'y loger une partie des ouvriers.

Le plan a été exécuté à la lettre : le 25 mai 1880, les premiers travaux étaient commencés sur les 4.000 acres de terre que la Compagnie avait acquis à cet effet, à douze milles au sud de Chicago. C'était une sorte de prairie, située sur le bord du lac Calumet et traversée par l'*Illinois central railroad*.

Tout d'abord, l'emplacement de la ville future fut pourvu d'un système complet d'égouts destiné à en assurer la parfaite salubrité, puis on établit la distribution de l'eau et du gaz dans les différents quartiers.

Une fois cette infrastructure terminée, on s'occupa de la superstructure ; on construisit les ateliers et les maisons, sans oublier un hôtel, une église, une bibliothèque, un théâtre, le tout disposé avec goût, en évitant la monotonie par la variété de l'architecture,

et en laissant entre chaque rangée de maisons de larges espaces pour les rues, les promenades plantées d'arbres et les squares.

Restait à peupler ces jolies demeures de pierres ou de briques coquettement bâties et commodément aménagées. La Compagnie les offrit en location à ses ouvriers, et, malgré le prix élevé des loyers, Pullman City compta très vite 8.500 habitants.

A Pullman City, un appartement de deux pièces se paie de 20 à 45 francs par mois, suivant sa dimension et sa situation; les plus chers sont ceux qui se trouvent dans de petites maisons et assurent davantage l'indépendance du locataire, car c'est une grosse considération pour les Américains d'avoir un *home* bien à eux. Les ouvriers qui recherchent le bon marché se logent plus volontiers dans quelques grandes constructions que M. Pullman a fait élever à leur intention. Les familles nombreuses, qui ne peuvent pas se contenter de deux pièces, trouvent des logements de trois, quatre ou cinq pièces aux prix de 23 à 75 francs par mois. Enfin, les cottages isolés de cinq pièces se paient de 80 à 100 francs, et les maisons de six à neuf pièces varient de 115 à 500 francs; ce ne sont plus des maisons ouvrières, mais des installations destinées au personnel dirigeant.

J'ai insisté à dessein sur ces prix, parce qu'ils trahissent deux traits caractéristiques de la création de M. Pullman.

En premier lieu, ils prouvent que ce n'est pas une fondation charitable. M. Pullman avait bien soin de le dire d'ailleurs à ceux qui l'interrogeaient: « Je ne contribue pas pour cinquante cents, m'affirmait-il en 1890, à tout ce que vous voyez ici; je n'ai pas eu l'idée de

faire l'aumône à mes ouvriers, et chaque logement paie ce qu'il doit payer normalement pour que la Société tire un revenu suffisant de l'argent employé à bâtir Pullman City. »

En second lieu, ils s'expliquent aisément par les avantages de toutes sortes que l'ouvrier trouve dans ces appartements modèles. Les ménagères surtout se louent de la simplification énorme apportée dans les soins qui leur incombent : plus de ces boîtes à ordures qu'il faut descendre sur le trottoir : plus d'eau à monter ; tous les débris de la cuisine, toutes les balayures, toutes les immondices sont précipitées de chaque appartement dans les égouts souterrains, qui les conduisent à un immense réservoir d'où une pompe puissante les renvoie à cinq kilomètres, sur une ferme modèle. Quant à l'eau, un robinet la fournit avec abondance à chaque locataire.

A Chicago, un ménage d'ouvriers peut s'installer avec un loyer de 25 % moins cher qu'à Pullman City, mais il lui faut vivre dans un quartier peu aéré, insalubre, affreux d'aspect. Seuls, les ouvriers assez avancés pour acquérir une maison jouissent d'un *home* convenable. M. Pullman avait voulu prouver qu'il était possible d'assurer à tous des logements spacieux et pourvus de tous les perfectionnements matériels désirables, sans exiger d'eux des loyers exagérés. La rapidité avec laquelle ses maisons furent louées lui donna raison.

Son œuvre avait d'ailleurs une portée plus haute ; il voulait sincèrement travailler au progrès moral de la population qu'il faisait vivre, et on ne saurait nier que le fait de lui procurer des logements convenables ne fût un sérieux élément d'amélioration ; malheu-

reusement l'entreprise se trouvait viciée par un défaut grave, par la confusion dans les mêmes mains du rôle d'employeur, de celui de propriétaire et de bienfaiteur.

Tant que la Compagnie Pullman ne connut que des années prospères, l'inconvénient dont je parle ne se manifesta pas. Les ouvriers logés à Pullman City étaient bien payés, peut-être même un peu au-dessus du taux adopté dans les industries similaires; le fait d'être locataires de la Compagnie leur valait certains égards lorsque celle-ci se voyait obligée de faire chômer une partie de son personnel; dans ces conditions ils supportaient aisément le surplus de 25 % environ que le confort spécial de leur logement ajoutait au prix de leur loyer. Mais lorsque se produisit la grande dépression industrielle de 1894, au lendemain de l'Exposition de Chicago, la situation devint particulièrement critique à Pullman City. Les ouvriers, qui avaient vu leurs salaires réduits dans une forte proportion, firent les démarches auprès de la Compagnie pour que celle-ci leur consentit une diminution de loyer; ils faisaient valoir que le prix de leurs logements absorbait la presque totalité de leurs salaires; en effet, d'après des témoignages donnés sous serment devant la commission officielle chargée de conduire une enquête sur la grève, les ouvriers reçurent parfois pour le travail d'une quinzaine de 0 fr. 20 à 5 fr. en plus de leurs loyers (1). En présence de ces faits, la Compagnie persista à soutenir qu'elle n'avait pas à s'occuper, comme propriétaire, du gain des ouvriers qu'elle em-

(1) Report on the Chicago Strike of June-July 1894 by the United States Strike Commission, p. xxxiv, 426, 428.

ployait comme entreprise industrielle, et ni la déclaration de grève ni l'intervention de plusieurs personnalités éminentes ne purent la faire démordre de cette attitude; ce fut en vain aussi que des tentatives d'arbitrage furent proposées. Acceptées par les ouvriers, qui avaient demandé une augmentation de salaires exagérée, elles furent toujours repoussées par la Compagnie sous prétexte qu'il n'y avait pas là matière à arbitrage (*there was nothing to arbitrate*).

La grève de Pullman eut un retentissement considérable et entraîna par sympathie la grève des employés de chemins de fer qui refusèrent de mettre en marche les trains où se trouvaient des wagons Pullman. Ainsi le nom de Pullman, qui avait été célébré comme celui d'un grand philanthrope, d'un patron éclairé, devint pour les ouvriers un nom détesté. D'autre part, les observateurs qui l'avaient approché, qui avaient admiré son œuvre, qui avaient cru reconnaître dans les mobiles de sa conduite une inspiration élevée et généreuse, s'étonnaient de la dureté et de la hauteur avec lesquelles il accueillait les réclamations des hommes employés dans ses ateliers. Depuis lors, l'enquête officielle présidée par M. Carroll D. Wright a permis de comprendre ce contraste.

Tout le plan de M. Pullman reposait en somme sur le succès exceptionnel et ininterrompu de son industrie. Ayant toujours pu assurer à ses ouvriers un travail bien rémunéré et à peu près constant, il avait cru être assez fort pour leur assurer en plus une installation supérieure. Le jour où son industrie se trouva atteinte, il fut amené à priver les ouvriers des ressources qui leur avaient permis jusqu'alors le confort de cette installation, sans pouvoir se résoudre à déprécier

les immeubles bâtis à leur intention en baissant le prix des loyers. La dépression industrielle pesait sur la Compagnie et sur ses locataires d'un double poids, uniquement parce qu'elle avait assumé une double charge.

Ce n'était là d'ailleurs qu'une manifestation de l'esprit de paternalisme autoritaire dont le plan général de M. Pullman était imbu. Il avait pris en quelque sorte à forfait le bonheur de ses ouvriers et se croyait plus apte qu'eux à l'assurer. Bienfaisant, mais dominateur, il ne pouvait supporter l'intrusion de qui que ce fût dans son œuvre, et c'est là sans doute le secret de l'irritation que lui causèrent les offres d'arbitrage faites au début de la grève. Cette irritation éclate avec un certain mélange de hauteur dans sa déposition devant la commission d'enquête : « Je crois, disait-il, qu'ayant administré la propriété de la Compagnie Pullman pendant vingt-sept ans, je suis peut-être aussi bien qualifié pour l'administrer dans les intérêts de ses actionnaires et dans les intérêts du public — dans l'intérêt général, par conséquent — qu'une personne quelconque sans intérêt dans l'affaire qui vient arbitrer certains points (1). »

Pendant plus de vingt ans, et surtout depuis la fondation de Pullman City, les éloges n'avaient pas manqué à M. Pullman et à son intéressante expérience,

(1) Voici le texte anglais : « I still think, having managed the property of the Pullman company for 27 years, that I am perhaps as well calculated to manage it for the interests of its stockholders and for the interests of the public — for the general interest — as some man who is not interested, who comes in to arbitrate certain points. » (Report on the Chicago strike, Testimony of George M. Pullman, p. 556. n° 242.)

ployait comme entreprise industrielle, et ni la déclaration de grève ni l'intervention de plusieurs personnalités éminentes ne purent la faire démordre de cette attitude; ce fut en vain aussi que des tentatives d'arbitrage furent proposées. Acceptées par les ouvriers, qui avaient demandé une augmentation de salaires exagérée, elles furent toujours repoussées par la Compagnie sous prétexte qu'il n'y avait pas là matière à arbitrage (*there was nothing to arbitrate*).

La grève de Pullman eut un retentissement considérable et entraîna par sympathie la grève des employés de chemins de fer qui refusèrent de mettre en marche les trains où se trouvaient des wagons Pullman. Ainsi le nom de Pullman, qui avait été célébré comme celui d'un grand philanthrope, d'un patron éclairé, devint pour les ouvriers un nom détesté. D'autre part, les observateurs qui l'avaient approché, qui avaient admiré son œuvre, qui avaient cru reconnaître dans les mobiles de sa conduite une inspiration élevée et généreuse, s'étonnaient de la dureté et de la hauteur avec lesquelles il accueillait les réclamations des hommes employés dans ses ateliers. Depuis lors, l'enquête officielle présidée par M. Carroll D. Wright a permis de comprendre ce contraste.

Tout le plan de M. Pullman reposait en somme sur le succès exceptionnel et ininterrompu de son industrie. Ayant toujours pu assurer à ses ouvriers un travail bien rémunéré et à peu près constant, il avait cru être assez fort pour leur assurer en plus une installation supérieure. Le jour où son industrie se trouva atteinte, il fut amené à priver les ouvriers des ressources qui leur avaient permis jusqu'alors le confort de cette installation, sans pouvoir se résoudre à déprécier

les immeubles bâtis à leur intention en baissant le prix des loyers. La dépression industrielle pesait sur la Compagnie et sur ses locataires d'un double poids, uniquement parce qu'elle avait assumé une double charge.

Ce n'était là d'ailleurs qu'une manifestation de l'esprit de paternalisme autoritaire dont le plan général de M. Pullman était imbu. Il avait pris en quelque sorte à forfait le bonheur de ses ouvriers et se croyait plus apte qu'eux à l'assurer. Bienfaisant, mais dominateur, il ne pouvait supporter l'intrusion de qui que ce fût dans son œuvre, et c'est là sans doute le secret de l'irritation que lui causèrent les offres d'arbitrage faites au début de la grève. Cette irritation éclate avec un certain mélange de hauteur dans sa déposition devant la commission d'enquête : « Je crois, disait-il, qu'ayant administré la propriété de la Compagnie Pullman pendant vingt-sept ans, je suis peut-être aussi bien qualifié pour l'administrer dans les intérêts de ses actionnaires et dans les intérêts du public — dans l'intérêt général, par conséquent — qu'une personne quelconque sans intérêt dans l'affaire qui vient arbitrer certains points (1). »

Pendant plus de vingt ans, et surtout depuis la fondation de Pullman City, les éloges n'avaient pas manqué à M. Pullman et à son intéressante expérience,

(1) Voici le texte anglais : « I still think, having managed the property of the Pullman company for 27 years, that I am perhaps as well calculated to manage it for the interests of its stockholders and for the interests of the public — for the general interest — as some man who is not interested, who comes in to arbitrate certain points. » (Report on the Chicago strike, Testimony of George M. Pullman, p. 556. n° 242.)

« *The Pullman experiment* », comme on l'appelait. En 1893, pendant l'Exposition de Chicago, une foule d'étrangers de marque vinrent visiter la ville et les ateliers de Pullman comme une des curiosités de Chicago, et c'en était une, en effet. Après le concert de louanges auquel les oreilles de M. Pullman s'étaient habituées, le désenchantement de 1894 lui fut d'autant plus pénible et contribua sans aucun doute à l'irritation hautaine que nous venons de constater.

De leur côté, les ouvriers, auxquels n'avait pas échappé la réclame qui se faisait autour de Pullman City, trouvèrent particulièrement dur d'être cités comme habitants d'un Eden industriel par les visiteurs européens de 1893, alors qu'ils souffraient à la fois et de la dépression des salaires et du prix élevé des loyers. Il leur sembla qu'on les avait exploités, qu'on les avait traités en animaux de concours, qu'on les avait sacrifiés à une sorte de vanité.

Ainsi, de part et d'autre, l'antagonisme naissait d'une philanthropie mal entendue. Il est à croire que la grève n'eût pas éclaté sans la question des loyers. Cela ressort assez clairement du rapport des commissaires officiels et du témoignage même de M. Pullman. Au cours de sa déposition, celui-ci fut amené en effet à faire remarquer que, dans les ateliers de la Compagnie Pullman situés sur d'autres points du territoire des États-Unis, notamment à Wilmington, aucun désordre ne se produisit en 1894, malgré les efforts de l'*American Railway Union* pour y faire déclarer la grève. « Et cependant, ajoutait-il, les salaires étaient les mêmes à Wilmington qu'à Pullman (1). » Sans doute, mais les

(1) Report on the Chicago strike, p. 554.

loyers n'étaient pas les mêmes, de sorte que la dépression industrielle était moins durement ressentie par les ouvriers. Et puis, la Compagnie ne s'était pas chargée à Wilmington de l'installation des ouvriers, ceux-ci la réglaient comme ils l'entendaient, sans faire remonter jusqu'à leur employeur la responsabilité des difficultés qu'ils pouvaient rencontrer de ce côté-là.

Enfin l'esprit dominateur de M. Pullman lui inspira après la grève une mesure bien faite pour exciter la méfiance de ses ouvriers et accrédi-ter auprès d'eux les accusations de tyrannie. Il leur interdit formellement de s'inscrire à l'*American Railway Union*, et c'était une condition de l'embauche de s'engager à n'y pas entrer, ou de rendre sa carte (*surrender his card*) si on en avait fait partie (1).

La grève de 1894 a donc fait éclater clairement le vice de l'institution, le côté faible du *Pullman Experiment*. Il y avait en quelque sorte excès de zèle de la part du patron. Autant la générosité et la sincérité de l'entreprise m'avaient frappé en 1890, alors que sa prospérité industrielle en cachait les défauts, autant les événements de 1894 m'ont-ils convaincu de ces défauts. On sait comment le souvenir de la lutte rendit difficiles depuis lors les relations de M. Pullman avec le monde ouvrier. Lorsqu'il vint à mourir quelque temps après, il fallut prendre des précautions particulières pour dérober sa dépouille mortelle au ressentiment populaire, triste revanche, en vérité, de la réputation universelle que lui avait valu « l'Expérience de Pullman. »

L'industrie créée par M. Pullman est bien une in-

(1) Report, p. 563. Testimony of G. M. Pullman.

dustrie caractéristique de l'Ouest; en parcourant les grandes villes de la vallée du Mississipi nous allons en trouver plusieurs du même genre, ateliers de construction de wagons, de chariots, de tramways, mais ils pèchent rarement par l'excès de patronage que j'ai signalé chez lui.

Tout au contraire, les patrons industriels de l'Ouest s'inquiètent assez peu en général de leurs employés, ils ne paraissent pas très soucieux de leur avancement matériel et moral.

A Saint-Louis, je visite une fabrique de tramways employant environ une centaine d'ouvriers; la plupart sont des Allemands, menuisiers qui ont quitté leur pays d'origine pour trouver de l'ouvrage aux États-Unis; quelques Irlandais, un très petit nombre de Français et des Américains composent le reste du personnel. Le directeur qui me montre son établissement est un Américain d'origine anglaise, excellent homme et très bienfaisant, mais je ne trouve en lui aucune préoccupation efficace d'élever ses ouvriers à un niveau supérieur; sans doute, il déplore l'imprévoyance et l'agitation des Irlandais, et loue au contraire le caractère sage des Allemands, mais tout cela dans des termes vagues, comme pourrait le faire le premier venu des journalistes. Ce n'est pas l'expérience personnelle qu'il a de ses ouvriers qui le fait me parler ainsi; il se contente d'exprimer une opinion générale sur un sujet qui ne le touche pas particulièrement. C'est bien là la moyenne des chefs d'industrie, dans l'Ouest.

Généralement, en effet, ils s'adonnent tout entiers à la partie purement industrielle de leur affaire et laissent leurs ouvriers se débrouiller comme ils peuvent. Au moment où les commandent affluent, ils donnent

de gros salaires pour augmenter leur personnel et le renvoient ensuite sans scrupules quand ils redoutent la surproduction; de temps en temps une grève éclate, puis, au moyen d'un arrangement quelconque, le travail reprend jusqu'à une nouvelle grève, et ainsi de suite. Bref, c'est un régime de grande instabilité, dont les patrons américains prennent facilement leur parti à cause des vicissitudes de toute espèce auxquelles ils sont habitués et que les ouvriers supportent mieux qu'en Europe, parce que les emplois de leur activité sont plus nombreux et qu'il est plus facile, en somme, de trouver du travail dans l'Ouest des États-Unis que dans nos centres manufacturiers.

Si vous voulez embarrasser un de ces patrons, demandez-lui s'il ne pourrait pas vous mettre en rapport avec un des hommes qu'il emploie; rien ne saurait lui être plus désagréable, parce qu'il n'est pas en mesure de le faire et ne les connaît pas. Il vous dira qu'à Chicago les neuf dixièmes des ouvriers demeurent dans des maisons leur appartenant en propre, il vous donnera des chiffres publiés par les *building societies*, mais il ne sait pas du tout comment ses propres ouvriers sont installés.

A quoi tiennent cette ignorance et cette indifférence?

Tout d'abord à ce que les industries de l'Ouest sont toujours placées dans de grandes villes, où le personnel d'une usine disparaît au milieu d'une population nombreuse. Comment voulez-vous, par exemple, que le patron de la fabrique de tramways que je visite retrouve ses 100 ouvriers dans les faubourgs de Saint-Louis où ils sont dispersés?

Elles tiennent aussi à l'instabilité de la clientèle.

Tout le monde n'arrive pas à se créer, comme

l'avait fait M. Pullman, une situation exceptionnelle qui défie longtemps la concurrence. Nous avons vu qu'à Pulman City on ne construit pas seulement le wagon de luxe, mais aussi le wagon ordinaire de voyageurs ou de marchandises; on y construit même des tramways quand on n'a pas mieux à faire, mais avec l'étendue de la clientèle et l'avantage d'une réputation bien établie, on trouve presque toujours des commandes; en plus, l'exploitation assurée des *palace cars* sur plus de 100.000 kilomètres offre un débouché certain à leur fabrication. C'est là une spécialité en vue de laquelle Pullman s'est organisé, dans laquelle il se perfectionne chaque jour et qui lui constitue comme une sorte de monopole.

Mais l'industriel qui produit des tramways semblables à ceux d'une foule de concurrents n'est pas sûr de pouvoir les écouler; il fabrique parfois pour des villes éloignées, obligé qu'il est de courir après la clientèle, de l'arracher, pour ainsi dire, à ses rivaux; ainsi les tramways que je vois construire à Saint-Louis sont destinés, me dit le patron de la fabrique, les uns à Chicago, les autres à Kansas City; les chariots, les outils agricoles que Saint-Louis produit en grande quantité vont au Nouveau-Mexique, dans l'Arizona, au Colorado, au Minnesota même; il n'y a pas de clientèle fixe ni même de zone d'écoulement déterminée. Les tarifs de chemin de fer, peu élevés en général à cause de la concurrence, favorisent cet état de choses, et les constantes modifications que subit l'ensemble du pays contribuent également à l'accentuer. Tantôt, c'est une ville qui se développe tout d'un coup et fournit un débouché inattendu aux industries les plus diverses, puis, au moment où ces industries se sont habituées à l'ap-

provisionner, elle les crée elle-même chez elle et ferme brusquement le marché qu'elle avait ouvert. Tantôt c'est une ligne ferrée nouvelle qui permet d'atteindre une contrée jusque-là inaccessible, comme cela s'est produit par exemple, il y a vingt ans, lorsque les chemins de fer ont traversé les Montagnes Rocheuses et relié la Californie aux États de l'Est, ou bien un simple changement de tarifs, une lutte à mort entre deux compagnies concurrentes, qui vient troubler profondément les conditions anciennes d'expédition.

La nature des produits fabriqués par l'industrie dominante de l'Ouest fait qu'elle est particulièrement sensible à ces questions de tarifs. Un tramway ou un chariot constituent un objet encombrant, très encombrant surtout par rapport à leur valeur; les frais de transport entrent donc pour une large part dans le prix que doit acquitter la clientèle; ils en sont un facteur important.

L'ensemble de ces circonstances produit une instabilité très marquée dans la clientèle et amène fréquemment des crises de surproduction qui se traduisent par le renvoi des ouvriers et souvent aussi par la ruine des patrons. Les industriels de l'Ouest attribuent généralement ces crises à un développement exagéré des villes; j'ai eu plusieurs fois l'occasion d'entendre leurs plaintes à ce sujet, mais je ne les crois pas justifiées. En premier lieu, les raisons que je viens d'indiquer suffisent pour expliquer la surproduction; en second lieu, il est impossible d'établir l'équilibre entre les villes et les campagnes de l'Ouest, dont aucune n'a encore atteint son développement normal; cet équilibre se produira de lui-même plus tard, les oscillations actuelles ne font que le préparer.

On pourrait tout aussi bien prendre le contre-pied de cette opinion et soutenir que les villes de l'Ouest sont appelées au contraire à un avenir industriel dont les premiers symptômes commencent déjà à se manifester.

Il est bien certain en effet que l'Ouest ne sera pas éternellement tributaire des manufactures de l'Est et on voit s'élever dès à présent à Saint-Louis, à Chicago, à Millwaukee, etc., des fabriques destinées normalement à approvisionner la vallée du Mississipi. Depuis 1893, Chicago en particulier, possède quelques grands établissements industriels; je citerai notamment ceux de la puissante Compagnie d'aciéries connue sous le nom d'*Illinois Steel C^o*, et la raffinerie de pétrole de Whiting dépendant de la célèbre Compagnie du *Standard Oil* (1).

A Saint-Louis, je visite une manufacture de chaussures employant quatre cents ouvriers; si elle réussit, elle en aura deux ou trois fois plus dans quelques années. Pour cela, il faut d'abord la mettre dans de bonnes conditions pour produire à bon marché, l'organiser, par conséquent, avec une grande perfection au point de vue mécanique; tout ce qu'on peut éviter de main-d'œuvre, on l'évite au moyen de machines-outils ingénieuses qui fixent le talon d'une bottine d'un seul mouvement, percent et bordent quatre mille boutonnières dans une même journée, taillent les semelles, cousent, piquent, polissent, rognent les morceaux de cuir qu'on leur présente, sans que l'ouvrier qui les dirige soit le moins du monde cordonnier; on arrive ainsi à livrer des chaussures assez élégantes à des prix

(1) J'ai décrit cette raffinerie dans mon ouvrage sur « les Industries monopolisées aux États-Unis », p. 55 et suivantes.

très modestes et se rapprochant de ceux de l'Europe. On paie la main-d'œuvre plus cher que chez nous, car les jeunes filles gagnent en moyenne 5 à 6 francs par jour, mais l'emploi des machines rétablit l'équilibre. Ainsi, avec une moyenne de salaires de 12 francs environ pour les hommes et de 5 à 6 francs pour les femmes, on vend 15 francs des bottines pour dames, 18 à 25 francs des bottines pour hommes; bien entendu le cuir a été tanné par des procédés qui le brûlent, et la chaussure, qui fait bon effet en vitrine, se déforme quand on la porte, prend l'eau quand il pleut, ou se déchire quand il fait trop sec, mais l'Américain recherche peu ce qui dure et cette fabrication lui convient. Il faut dire aussi qu'un vrai cordonnier fait payer une paire de bottines ordinaires 60 francs. Dès qu'on veut du travail à la main, on le paie fort cher, et cela éloigne la clientèle.

Saint-Louis et Millwaukee sont célèbres par leurs brasseries; c'est à Saint-Louis que se fabrique la bière d'*Anheuser Bush*, une des plus grandes marques des États-Unis, et Millwaukee livre au commerce des bières de table très renommées; c'est que nous nous trouvons là en présence d'une industrie dépendant assez étroitement de la culture, par suite des grandes quantités d'orge qu'elle utilise; encore l'Ouest est-il bien loin d'avoir le monopole de cette fabrication: à Boston, par exemple, on trouve plus de brasseries qu'à Saint-Louis. Si on en parle moins, c'est surtout parce qu'elles sont perdues au milieu du puissant mouvement industriel qui anime, dans la Nouvelle-Angleterre, les villes et les campagnes.

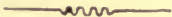
L'état d'enfance où se trouvaient encore il y a dix ans les manufactures de l'Ouest, se manifestait par un

fait bien caractéristique : l'absence des industries du fer. A Chicago, le plus grand centre de chemins de fer qui existe probablement au monde, il n'y avait pas, en 1890, une seule fabrique de locomotives; on m'annonça à cette époque comme une nouvelle, comme la marque d'un progrès considérable, la création prochaine du premier établissement de ce genre. Aujourd'hui, la situation a changé, mais c'est encore l'Est qui demeure le grand centre de l'industrie; c'est donc là qu'il faut se rendre pour étudier ce côté si intéressant de la vie américaine.

Cette fois, nous disons à l'Ouest un adieu définitif; si nous lui empruntons encore quelques traits de mœurs caractéristiques du génie national, nous n'avons plus à examiner son rôle dans l'activité productrice des États-Unis; déjà nous en avons fini avec la grande source de sa prospérité, avec la culture; la vie industrielle, tout active qu'elle y soit, là où elle naît, n'y apparaît qu'à l'état d'accessoire, non comme un élément essentiel. On peut dire avec une certaine vérité que l'Ouest a joué jusqu'ici, vis-à-vis de l'Est, le rôle de certaines colonies vis-à-vis de leur métropole : il a été le marché toujours grandissant où l'Est a écoulé ses produits manufacturés, comme l'Inde est pour Manchester le grand débouché de ses cotonnades. Bien entendu je ne donne pas à cette comparaison une valeur absolue; elle est boiteuse comme doit l'être toute comparaison, mais elle éclaire d'un jour assez vrai la situation respective de ces deux parties des États-Unis, à la fois si différentes et si semblables, offrant dans leurs conditions économiques des contrastes très frappants, mais animées du même esprit d'entreprise et appelées à se ressembler de plus en plus, à mesure

que les progrès de la colonisation rendront moins abondantes les terres neuves du Far-West. Ce jour-là, l'unité américaine se manifesterà avec une évidence surprenante.

Dès à présent, il est un fait qui la trahit, c'est la prédominance des Américains de l'Est dans les entreprises qui ont l'Ouest pour théâtre. En passant de l'Ouest à l'Est, nous ne changeons donc pas très sensiblement de milieu social ; nous allons retrouver dans la conduite des grandes industries du Massachusetts ou de la Pensylvanie la même hardiesse et la même énergie que nous avons observées dans la conduite des cultures du Kansas ou du Dacotah. Les États de l'Est diffèrent en eux-mêmes de ceux de l'Ouest, mais ce sont les mêmes Américains qui assurent leur prospérité.



CHAPITRE DIXIÈME

Les manufactures de l'Est.

I. Leur prédominance. — II. L'unité du type. — III. L'abondance de la houille et le gaz naturel. — IV. Quelques exemples de grandes manufactures.

I. — LEUR PRÉDOMINANCE.

Quand on parcourt la Pensylvanie ou la Nouvelle-Angleterre, celle-ci surtout, on est frappé du contraste marqué qu'offrent leurs différentes parties. Tantôt on circule au milieu de campagnes presque abandonnées ; des cultures peu soignées alternent avec de grands espaces de terrains, moitié bois, moitié pâturages ; des maisons de ferme, parfois en ruine, attestent à la fois l'ancienne prospérité agricole de la contrée et sa déchéance actuelle ; puis, tout d'un coup, au détour d'une colline boisée, on aperçoit une vallée active, dont les flancs se couvrent de charmants *cottages*, tandis que le fond est occupé par de grands bâtiments dont la monotone architecture et les hautes cheminées annoncent des fabriques. Une petite ville s'est créée autour d'elles et a drainé à son profit la population des campagnes environnantes. Le régime industriel a

remplacé la vie sur le domaine familial et l'aspect général du pays ne fait que traduire cette transformation.

En effet, ces États de l'Est ont subi un profond changement depuis trente ans. A la suite des diverses circonstances qui ont accompagné la guerre de Sécession, les manufactures se sont élevées comme par enchantement sur leur territoire et la mise en valeur des déserts de l'Ouest y a rendu la culture impossible. Cela se comprend aisément. En Europe, nous avons souffert de la concurrence du Dacotah et du Minnesota pour la production des céréales; à plus forte raison cette concurrence devait-elle se faire sentir dans un pays plus rapproché et auquel la constitution américaine, qui interdit les douanes intérieures, ne permettait pas de se défendre au moyen de tarifs protecteurs. De plus, le blé du Massachusetts, semé par des ouvriers agricoles payés 100 francs par mois, se trouvait, vis-à-vis du blé de l'Ouest, dans une situation bien plus défavorable que le blé français cultivé avec une main-d'œuvre moins dispendieuse. En d'autres termes, les terres neuves de l'Ouest luttèrent avec les terres épuisées de l'Est, sans compenser en rien ce désavantage. C'est ce que les Américains expriment par cette phrase brève qui a toute la portée d'une sentence de mort : « La culture ne paie pas dans l'Est » : *Farming does not pay in the East.*

Le *farming* ne payant pas, les Yankees ne se sont pas attardés à mener son deuil; ceux qui voulaient continuer à travailler la terre sont allés en prendre là où elle promettait d'être plus avantageuse, les autres se sont acheminés vers les manufactures, et les domaines patrimoniaux de la Nouvelle-Angleterre ont

disparu. De loin en loin, on peut trouver encore quelque représentant des anciennes familles de *Pèlerins* attaché par tradition à la maison et au genre de vie de ses pères, ou bien quelque groupe issu des anciens colons hollandais, mais ce ne sont là que de très rares exceptions.

Les statistiques accusent d'ailleurs cet état de choses en constatant que la culture du blé a très sensiblement diminué dans l'Est. Les États les plus avancés dans le mouvement industriel, le Massachusetts par exemple, n'en produisent plus du tout.

Les seuls établissements agricoles qui subsistent sont ceux que nécessite l'approvisionnement journalier des villes voisines, c'est-à-dire ceux qui sont consacrés à la culture maraîchère ou à l'industrie laitière. Ainsi, dans l'Est, non seulement ce n'est plus la culture qui donne naissance aux villes, comme nous l'avons vu dans l'Ouest, mais ce sont les villes qui soutiennent le peu qui reste de la culture. On le voit, la révolution est complète, et c'est en toute vérité qu'on peut opposer l'Est manufacturier à l'Ouest agricole.

Il ne faut pas perdre de vue seulement que ce sont, la plupart du temps, des rejetons de familles de la Nouvelle-Angleterre et des autres États de l'Est qui dirigent la colonisation de l'Ouest. Il y aurait donc erreur grave à juger les habitants du Massachusetts ou du New-York incapables de s'intéresser à l'agriculture. Les causes qui la rendent impossible dans cette partie des États-Unis tiennent à des faits économiques, non à des faits sociaux. Elles peuvent disparaître d'un jour à l'autre et nous verrons même qu'on peut prévoir dès à présent certains faits favorables à cette nouvelle transformation.

Pour le moment, on relève dans les habitudes générales une foule de traits qui en démontrent la possibilité; j'ai rencontré souvent à New-York, Boston ou Philadelphie, des personnes attachées à des professions urbaines, qui possédaient, à une certaine distance, de petites fermes pour se distraire. Par exemple, un médecin fait des expériences sur un domaine restreint, qu'il cultive scientifiquement au moyen d'engrais très énergiques. « Cela me coûte plus que je n'en tire de revenu, m'avoue-t-il, mais c'est un luxe que je m'offre, parce que j'ai beaucoup de goût naturel pour le *farming*. » Un avocat, un agent d'affaires me font des confidences analogues. Tous ces gens-là seraient susceptibles de devenir cultivateurs *si cela payait*.

Mais la situation actuelle n'en est pas moins tout en faveur des manufactures. Pour continuer à exploiter les terres de l'Est, il faudrait se mettre à l'abri des effets de la concurrence en vivant étroitement des produits de son domaine, en mangeant ce qu'on fait pousser, heureux d'atteindre la fin de l'année sans avoir manqué du nécessaire; mais l'Américain n'est pas disposé à cela. C'est bon pour les Franco-Canadiens de la province de Québec, auxquels le prix des denrées importe assez peu et qui se contentent d'une indépendance assurée mais modeste. Pour lui, il veut que son travail *paie*, et quitte la voie où il se trouve engagé, dès qu'il en aperçoit une autre plus avantageuse.

Cette disposition a pour effet de rendre beaucoup plus intenses les fluctuations économiques; dans le cas qui nous occupe, elle explique la victoire complète de l'atelier industriel sur l'atelier rural, de la fabrique sur le domaine.

Le terrain se trouve ainsi parfaitement déblayé, et la vie américaine n'a, en somme, presque qu'une source dans l'Est, l'industrie. Tout le reste est accessoire, car le commerçant, le banquier, le médecin, l'avocat, le journaliste, etc., ne constituent que des parasites. Ils ne produisent rien directement, mais vivent des services rendus à ceux qui produisent; dans l'Ouest, leur fortune se fonde sur le développement de la culture; dans l'Est, elle a pour raison d'être le développement de la fabrication.

II. — L'UNITÉ DU TYPE .

Non seulement la fabrication est le travail dominant dans l'Est, mais elle n'affecte guère qu'une seule forme, le grand atelier.

Sans faire aucune enquête, sans étudier spécialement le régime industriel, on peut s'en rendre compte. Allez dans le premier magasin venu des États-Unis pour un achat quelconque : si vous désirez un objet soigné, exigeant de la part de l'ouvrier une habileté professionnelle véritable, vous aurez de la peine à le trouver; si vous y parvenez, le prix qu'on en demandera suffira à vous indiquer son caractère exceptionnel. En général même, il sera importé de l'étranger, car l'Américain est rarement un artisan, encore moins un artiste, mais un ouvrier de fabrique produisant à la douzaine ou à la grosse.

Une foule de métiers exercés chez nous par des individus établis à leur compte, après un long apprentissage, sont à peine connus aux États-Unis. Les procédés qu'ils nécessitent et dans lesquels le travail à la main a une part prépondérante deviennent extrême-

ment coûteux ici, en raison du prix de la main-d'œuvre, et ne pourraient s'appliquer par suite qu'à des produits de grand luxe, qu'il est plus simple de faire venir d'Europe. J'ai déjà indiqué, à propos de l'Ouest, comment la fabrique de chaussures tend à supprimer le cordonnier. Il en est de même pour le sellier, le bourrelier, le carrossier, le tailleur, le charpentier, le forgeron, le plombier, et même pour l'horloger, l'orfèvre, le joaillier, qui sembleraient devoir échapper plus facilement à cette absorption. Il y a des manufactures de harnais, des manufactures de *buggies*, des manufactures d'habits où des machines à coudre sont mues à la vapeur, des manufactures de portes, de fenêtres, d'instruments aratoires, de montres, de vaisselle plate, etc., etc.

La fabrication ne prend donc pas aux États-Unis, comme la culture, une série de formes diverses, elle ne se développe que dans de grands établissements, nécessitant des capitaux considérables et employant beaucoup d'ouvriers. Ce fait est très important; il domine tout le régime industriel des États-Unis et tient à plusieurs causes dont voici les plus saillantes.

D'abord, la cherté de la main-d'œuvre, dont je montrais tout à l'heure l'effet. Rien ne donne une poussée aussi forte au progrès des machines que la nécessité où l'on se trouve d'en inventer pour fabriquer à bon marché. Cette condition, se rencontrant avec le génie inquiet et chercheur de la nation américaine, devait aboutir fatalement au machinisme et, par conséquent, au grand atelier.

D'autre part, les ouvriers américains sont la plupart du temps des Européens qui ont franchi l'Atlantique à la recherche de la fortune, sans savoir par quel che-

min ils essaieraient de l'atteindre, sans avoir de spécialité professionnelle. Ce qu'il faut à ces gens-là, c'est une machine-outil à diriger, un détail facile à surveiller, non un ensemble à exécuter. Le grand atelier, servi par des machines savamment combinées qui permettent une extrême division du travail et réduisent l'apprentissage au plus simple, leur convient à merveille.

Quant aux ouvriers nés en Amérique, ils s'arrangent fort bien, eux aussi, d'une organisation industrielle qui leur permet de changer de métier aussi souvent qu'ils le voudront, sans que ce perpétuel va-et-vient leur nuise notablement. Cela rentre dans leur conception de la vie; ils ont horreur d'une carrière dont on voie le bout en y entrant; ils veulent modifier l'emploi de leur activité suivant les circonstances.

Reste la clientèle, qui pourrait exiger une fabrication plus soignée, moins uniforme que celle des manufactures; mais elle n'y songe pas. Ce n'est pas en effet une clientèle de délicats; son goût n'est pas exercé; elle aime le luxe brillant et tapageur, le confortable qui s'affiche, non le raffinement discret ou la recherche élégante; les machines peuvent satisfaire des goûts pareils. Elles trouveront donc un nouvel allié dans la clientèle.

Enfin cette clientèle a un autre caractère également favorable au régime manufacturier : elle est étendue. J'ai vu fabriquer, à quelques milles de Boston, des bottes à deux dollars, pour les nègres du Sud et les colons de l'Ouest; un homme assez habile pour fabriquer la même paire de bottes au prix d'un dollar et demi serait à peu près sûr d'écouler tous ses produits, parce que son seul établissement ne saurait chausser tous les nègres du Sud et tous les colons de l'Ouest.

III. — L'ABONDANCE DE LA HOUILLE ET LE GAZ NATUREL

Une autre condition est venue encore faciliter l'essor de la grande industrie aux États-Unis, c'est la richesse des gisements houillers qu'ils renferment.

Le bassin des Apalaches, qui longe le pied occidental de la chaîne et s'étend à travers la Pensylvanie, la Virginie, le Tennessee et l'Alabama, offre d'immenses ressources minières, en partie inexploitées. Jusqu'ici c'est surtout la Pensylvanie qui a livré ses trésors; la Virginie, le Tennessee et l'Alabama, longtemps sous le coup de l'écrasement qui a suivi la guerre de Sécession, occupés d'ailleurs par une race moins active, moins entreprenante, commencent seulement depuis quelques années à exploiter leurs mines, et l'industrie n'y a pris que tout récemment un grand essor. C'est donc en Pensylvanie qu'il faut se placer pour se rendre pleinement compte des effets de l'abondance de la houille sur le développement des manufactures.

Les districts miniers y sont nombreux; ils alimentent les grandes industries de Philadelphie, de l'État de New-York et d'une foule d'autres points plus ou moins éloignés. Le plus remarquable de tous, celui où les travaux des mines et ceux des manufactures ont grandi ensemble avec la plus surprenante rapidité, se trouve aux environs de Pittsburgh.

« La célèbre couche de houille de Pittsburgh, dit M. de Lapparent, dans son *Traité de Géologie* (1), s'étend avec une régularité remarquable et une puissance toujours comprise entre 1 et 3 mètres, sur un

(1) P. 776.

territoire qui n'a pas moins de 365 kilomètres sur 160. L'affleurement de la couche suit pendant très longtemps le cours de la rivière Monongahela, d'où résultent pour l'exploitation des facilités particulières. »

Cela explique comment, depuis quarante ans, toute cette contrée s'est transformée. Non seulement Pittsburgh est parvenue en quelques années au chiffre de 200.000 habitants, mais, tout autour d'elle, d'autres villes ont surgi, entièrement consacrées à la fabrication, groupées autour d'une usine, en vivant uniquement. Telles sont les jeunes cités d'Allegheny, véritable faubourg de Pittsburgh, de Mansfield, Monongahela City, Braddock, Edgar, etc.

Je suis arrivé pour la première fois à Pittsburgh une nuit, venant de l'Est, par le *Baltimore and Ohio railroad*, et je n'oublierai jamais l'impression extraordinaire de ce voyage. A partir de Connellsville surtout, l'horizon s'illuminait à tout instant de longues rangées de fours à coke (*coke ovens*), dont la vive clarté s'apercevait au loin dans l'obscurité environnante; puis d'immenses gerbes d'étincelles jaillissant au-dessus d'une fonderie, donnaient l'illusion d'un prodigieux incendie. Nous longions le bord de la rivière Youghiogheny, un des affluents supérieurs de l'Ohio, et tous ces feux se reflétant dans ses eaux augmentaient encore l'étrangeté du spectacle. A chaque station, de grandes torchères, brûlant avec une longue flamme jaune, éclairaient la petite ville où nous nous arrêtions et donnaient aux objets et aux personnes voisines de bizarres reflets; c'était la première manifestation du *gaz naturel* (*natural gas*), dont la découverte, alors récente, est venue ajouter encore à la prospérité de Pittsburgh.

Ce gaz naturel est une sorte de pétrole à l'état gazeux. « Nous croyons, me dit un ingénieur de la *Philadelphia Gas Company*, que le gaz naturel est une exhalaison du pétrole, ou, si vous préférez, que le pétrole est une condensation du gaz naturel. »

On le rencontre en général à une profondeur de 450 à 1.000 mètres de la surface du sol, mais les puits au moyen desquels on l'atteint sont très étroits; on les creuse avec un foret actionné par une machine à vapeur; chaque fois que le foret a besoin d'être remplacé, les ouvriers inspectent avec soin la nature du sable qui y demeure attaché; c'est, en pratique, l'indice qui guide le plus sûrement pour savoir si on est près d'arriver à la couche de gaz. Une fois le gaz mis en communication avec l'air extérieur, il monte à la surface par le seul fait de sa légèreté plus grande; il ne reste plus qu'à établir une canalisation pour le conduire où on veut. Le puits est une usine à gaz donnée par la nature (1).

M. George Westinghouse, l'inventeur universellement connu du frein à air comprimé employé dans les chemins de fer, a été le premier à utiliser le gaz naturel dans le district de Pittsburgh; en 1890 la *Philadelphia Company*, qu'il préside, en distribuait plus de 400 millions de pieds cubes par jour. C'est dire que son idée a été jugée bonne.

Elle offre, en effet, de grands avantages, et le gaz naturel a produit pendant plusieurs années toute la force motrice nécessaire aux industries de Pittsburgh.

(1) J'ai décrit avec détails dans les *Industries monopolisées aux États-Unis* le forage et l'exploitation des puits à pétrole dans les environs de Pittsburgh. Les puits à gaz se creusent de la même manière.

En premier lieu, la ville y a gagné un aspect moins sombre; ce n'est plus la *smoky town* (ville enfumée) qui méritait si bien son nom du temps que d'épais nuages noirs l'enveloppaient constamment, grâce à l'abondance des cheminées de fabriques; la combustion du gaz naturel dégage une fumée incomparablement moindre que celle du charbon de terre et fournit ainsi aux habitants de Pittsburgh un précieux élément d'hygiène et de propreté. En second lieu, les industriels y trouvent une grande économie de main-d'œuvre. Au lieu d'employer une douzaine d'individus nus jusqu'à la ceinture à jeter sans relâche sous les chaudières des pelletées de charbon, il leur suffit d'un homme pour surveiller plusieurs chaudières. Cet homme s'assied près des chaudières et lit tranquillement son journal, se dérangeant seulement de temps à autre pour régler le débit de la conduite de gaz et obtenir un chauffage régulier. Avec un peu de soin, on arrive à une perfection beaucoup plus grande de ce côté-là, et c'est un nouvel avantage à ajouter aux autres; on peut en effet diminuer ou augmenter à volonté, au moyen d'une simple clef, la quantité de gaz et la chaleur qui en résulte. Le charbon, au contraire, ne permet que la seconde de ces opérations; on peut en mettre, on ne peut pas en ôter. Enfin la soute à charbon, qui occupe un grand espace, devient inutile. Ajoutez à cela que l'emploi du gaz naturel n'exige aucune transformation importante dans la construction des chaudières, et vous comprendrez comment il se fait qu'il ait remplacé le charbon partout où il se trouve à proximité. Malheureusement, les industries de Pittsburgh ont rapidement épuisé les sources de gaz naturel les plus rapprochées, en sorte que le char-

bon reparait maintenant dans beaucoup d'usines d'où on avait espéré le bannir définitivement.

Le gaz naturel qu'on consomme dans les usines de Pittsburgh vient en général d'une trentaine de kilomètres, par des tuyaux de fonte placés ordinairement à fleur de terre; les Américains n'aiment pas à compliquer inutilement les opérations et pensent qu'il vaut mieux courir le risque de quelques accidents que d'entraver le libre exercice d'une industrie profitable; c'est la raison que me donnait le propriétaire d'un puits de gaz devant lequel je manifestais mon étonnement de voir sa conduite traverser ainsi un champ de trèfle voisin. Quand on a une vallée étroite à franchir, on établit quelquefois la conduite sur une légère charpente en bois; mais ce n'est pas là le résultat d'une prudence particulière: la charpente de bois évite un siphon et permet une économie notable dans la longueur des tuyaux, voilà tout. Grâce à ces moyens simples et peu coûteux, Westinghouse pouvait en 1890 livrer le gaz naturel au prix de 5 cents les 100 pieds cubes aux manufacturiers de Pittsburgh (environ 7 centimes le mètre cube).

IV. — QUELQUES EXEMPLES DE GRANDES MANUFACTURES

Sur ce territoire privilégié, les usines se sont élevées comme par enchantement, et le développement du machinisme a pris un tel essor que nous trouvons à Pittsburgh des inventeurs connus du monde entier. J'ai déjà nommé M. Westinghouse; Edison a aussi à Pittsburgh un de ses principaux établissements d'électricité, mais le roi de la ville est encore M. Andrew

Carnegie, le fondeur archi-millionnaire, venu aux États-Unis, il y a une vingtaine d'années, avec vingt-cinq dollars, dit-on. Un seul de ses établissements, situé dans le voisinage de Pittsburgh, emploie quatre mille ouvriers et produit 1.400 tonnes de rails d'acier par jour.

On comprend d'ailleurs quelle magnifique clientèle assurent à ces industries les nombreuses lignes de chemins de fer qui couvrent le sol de l'Union; leur importance explique les grandes usines que nous voyons ici, comme elle explique Pullman à Chicago. De même la rapidité avec laquelle elles ont été construites explique la rapidité avec laquelle Pittsburgh a grandi. Ce sont des phénomènes connexes.

A Philadelphie, je visite la grande fabrique de locomotives de Baldwin (*Baldwin locomotive works*), située dans la ville même. Elle couvre six énormes carrés de terrain (*blocks*) et peut produire cinq locomotives complètes par jour; 3.000 personnes, recevant en moyenne plus de 2 dollars par jour, y sont employées. Beaucoup sont d'ailleurs des ouvriers habiles, dressés à leur profession dans la maison même: en parcourant les ateliers, je rencontre des jeunes gens paraissant avoir une quinzaine d'années tout au plus; ceux-ci arriveront plus tard à gagner de gros salaires, grâce à l'apprentissage qu'ils font en ce moment. Dès à présent, ils sont payés et entrent en compte dans la moyenne de 2 dollars 13 cents par jour qui m'est indiquée (environ 11 francs). La nature du travail permet de payer la plus grande partie de la main-d'œuvre à la tâche, et certains ouvriers peuvent se faire jusqu'à 20 francs par jour.

L'histoire de la maison Baldwin, aujourd'hui dirigée

par trois associés, MM. Burnham, Parry et Williams, est fort curieuse. M. Mathias-W. Baldwin, son fondateur, un Américain du New-Jersey, était joaillier et orfèvre dans sa jeunesse; cela ne l'empêcha pas de s'associer avec un certain David Mason pour fabriquer des cylindres à imprimer le calicot. L'entreprise se développant, il fallut avoir recours à la vapeur comme force motrice, et Baldwin, peu satisfait de la machine à vapeur qu'il avait achetée, s'imagina d'en construire une mieux adaptée aux nécessités de sa fabrication; il réussit parfaitement dans cet essai et eut ainsi l'idée d'appliquer aux locomotives les aptitudes spéciales qu'il venait de se découvrir à lui-même, pour la fabrication des machines à vapeur.

C'est là un exemple, entre une foule d'autres, de la manière dont s'établissent les plus célèbres industriels en Amérique. — Je crois d'ailleurs que sur ce point l'Europe ressemble à l'Amérique. — Ce ne sont pas des ingénieurs appuyés sur quinze années d'études spéciales qui créent les grands établissements que je visite. Ni Baldwin, ni Carnegie, ni Westinghouse, n'étaient destinés par leur famille à devenir des savants; ils n'ont pas usé leur jeunesse devant des tableaux noirs à creuser tous les problèmes scientifiques; mais, placés à l'âge de quinze ou seize ans en face de tous les problèmes pratiques que soulèvent les affaires, ils ont inventé des procédés plus simples pour atteindre un but déterminé, et se sont rendus maîtres du savoir nécessaire au fur et à mesure qu'ils en ont eu besoin; ce qui est remarquable en eux, c'est, d'une part, la faculté d'invention, et, d'autre part, la faculté de direction. M. Westinghouse, par exemple, a pris successivement *soixante-six* brevets pour la construc

tion de son frein à air comprimé ; soixante-six fois, par conséquent, il a apporté un perfectionnement assez notable pour constituer une découverte utile, mais ce n'est pas un inventeur de laboratoire, c'est un chef d'industrie, dirigeant ses ateliers de Pittsburgh, trouvant encore le temps d'exploiter le gaz naturel, obligé en outre de faire face à toutes les difficultés économiques et sociales que présentent d'aussi grandes entreprises que les siennes.

J'ai visité les ateliers de M. Carnegie en compagnie d'un tout jeune homme de seize ans, déjà mêlé aux grandes affaires de la maison et faisant là son apprentissage du métier d'industriel ; c'était encore un enfant par le visage, mais sa conversation faisait preuve d'une maturité précoce. En nous rendant à l'usine, nous devisions ensemble d'une foule de sujets, et il me posait sur les habitudes des jeunes gens en France, sur leurs goûts et leurs aspirations, des questions pleines de sens et de portée. Mon patriotisme était parfois un peu mal à l'aise pour lui répondre ; quand j'eus satisfait, tant bien que mal, sa curiosité : « Je vois ce que c'est, me dit-il, vos jeunes gens français ressemblent à ceux que j'ai rencontrés à Washington, ils aiment la vie facile (*a sort of easy going people*). » Lui, ne recherchait pas la vie facile, il la voulait active, et son jeune enthousiasme s'enflammait à froid, de la manière la plus naïve et la plus franche, quand je lui parlais de la merveilleuse carrière fournie par son patron Carnegie, ou par quelque autre manufacturier connu de Pittsburgh.

Ces hommes sont, en effet, de magnifiques échantillons de la race humaine, lutteurs obstinés et hardis, qui ennoblissent leurs gros bénéfices par l'usage

qu'ils en font, qui ne se croient jamais le droit de se reposer pour jouir de leur travail, mais vont toujours de l'avant jusqu'à leur mort, comme si une vocation supérieure leur avait assigné un but toujours fuyant à atteindre.

Non seulement ils n'amassent pas pour jouir, mais ils se montrent généreux et pleins de sollicitude pour ceux qui occupent une situation inférieure. M. Carnegie a fondé à Pittsburgh une bibliothèque publique, qu'il a superbement dotée de 1.800.000 francs, et à laquelle il assure en plus une rente annuelle et perpétuelle de 250.000 francs. Il désire, en effet, que ses ouvriers et tous ceux des différentes manufactures de la ville trouvent là des moyens de se perfectionner intellectuellement; sans doute, c'est du patronage très indirect, mais il est bien américain : on n'agit sur personne par contrainte, on met simplement à la portée de ceux qui veulent monter un élément pouvant les y aider.

A *Baldwin locomotive works*, on me montre une sorte de restaurant à bon marché, établi dans les bâtiments mêmes de l'usine par les soins d'une association appelée *The Neighbourhood guild association*. On a voulu permettre aux ouvriers qui le désirent de prendre leur repas du milieu du jour sans être obligés de rentrer chez eux, ce qui leur occasionne dans certains cas une énorme perte de temps, et aussi sans se voir à la merci des gargotiers voisins. J'ai copié le menu du jour où je m'y trouvais, et je le donne ici à titre de renseignement. J'ajoute que la propreté est parfaite, ce qu'on ne trouve pas d'ordinaire chez les restaurateurs allemands, susceptibles de servir pour quinze sous le repas suivant :

Roast beef ou agneau rôti,
Légumes et soupe,
Café, thé ou lait,
Pain et beurre.

Ceux qui ne se contentent pas de ce qui précède peuvent demander les *extras* suivants :

Soupe.....	3 sous.
Pâtisserie.....	5 sous.
Pudding au riz.....	5 sous.
Café, thé ou lait.....	3 sous.
Café, pain et beurre.....	5 sous.

Les patrons américains ne cherchent pas à assurer eux-mêmes par des institutions de ce genre le bien-être matériel ou moral de leurs ouvriers; ceux-ci sont assez jaloux de leur indépendance pour ne pas réclamer un patronage aussi direct, et les industriels, chargés de soucis importants, descendent rarement à ces détails; mais il en est un assez grand nombre qui favorisent autant que possible les efforts tentés dans ce sens. C'est ce qui a lieu aux *Baldwin works*. Dans son voisinage immédiat s'élève l'établissement de *William Sellers and C^o*, qui occupe seulement de 500 à 700 ouvriers, mais exécute les travaux les plus délicats sur le fer et l'acier; presque toutes les machines nouvelles sont construites dans ces ateliers, ainsi que beaucoup d'instruments de précision; l'outillage, d'une complication très grande, aboutit à une merveilleuse simplicité en ce qui concerne le travail de l'ouvrier; néanmoins on n'emploie ici que des hommes expérimentés. Le directeur m'explique que personne n'est admis dans l'usine avant vingt et un ans, autrement que comme apprenti. Évidemment, c'est là une industrie

très exceptionnelle aux États-Unis. Il ne s'agit plus d'une occupation qu'on puisse quitter ou prendre à volonté, c'est un métier véritable. Plusieurs ouvriers, me dit encore le directeur, n'ont jamais travaillé en dehors de la maison; ils y sont attachés par leur spécialité.

A côté des industries du fer, qui occupent à Philadelphie le premier rang, sans tout absorber comme à Pittsburgh, se trouvent les industries textiles, les manufactures de vêtements, de tapis, de chaussures, les raffineries, les brasseries; là nous voyons reparaître le caractère d'instabilité si marqué dans le personnel des industries américaines; les Américains eux-mêmes le reconnaissent: « La particularité la plus frappante qui caractérise l'ouvrier de fabrique de Philadelphie, dit M. Lorin Blodget, l'éminent statisticien de cette ville, est la facilité avec laquelle il passe d'un emploi à un autre (1) ». Le nombre considérable d'usines établies à Philadelphie contribue d'ailleurs à exagérer encore cette tendance; sans changer de domicile, on peut parcourir toute une série d'industries diverses, suivant les circonstances.

Une des plus importantes fabriques de tissus de Philadelphie est celle de M. Dobson, située près de Shuilkhill Falls, sur la lisière de Fairmount Park; elle emploie 5.000 ouvriers, parmi lesquels près de moitié sont des femmes ou des enfants; les salaires atteignent un taux fort élevé; en moyenne, me dit-on, les enfants reçoivent 1 dollar par jour, les moins habiles ont 4 dollars par semaine, soit environ 3 fr. 50 par jour. Quant aux femmes, elles peuvent gagner

(1) *The Industries of Philadelphia*, p. 31.

jusqu'à 10 francs par jour ; c'est à peu près le salaire moyen des jeunes filles que je vois travailler dans la *Pattern room*, atelier où on vérifie la régularité du dessin et de la teinture pour la fabrication des tapis. Chaque jeune fille compte les fils et s'assure qu'ils sont en nombre égal à ceux du modèle placé devant elle. Au bout de quelque temps, elles savent par cœur les différents modèles et exécutent leur tâche avec une rapidité très grande. On le voit, les salaires élevés ne supposent pas toujours, même chez les femmes, des aptitudes particulières. Les hommes reçoivent de 3 à 4 dollars par jour ; en général, ils ne travaillent pas dans des ateliers spéciaux ; on les trouve presque partout mélangés aux femmes et aux enfants, mais sans que cela paraisse amener de sérieux inconvénients au point de vue moral. L'Américain, habitué à fréquenter des écoles mixtes, à respecter la femme dès son enfance comme un être digne de tous les égards, peut sans danger vivre dans le contact perpétuel de l'atelier avec des jeunes filles. D'ailleurs, les exigences de la fabrication rendent ce mélange des sexes à peu près inévitable. En France, où il a souvent de fâcheux effets, on n'arrive guère à l'empêcher que dans certaines industries spéciales.

Je ne veux pas continuer inutilement l'énumération des manufactures que j'ai eu l'occasion de visiter ; il n'entre ni dans mon cadre ni dans mes moyens d'en donner une description technique ; j'ai tenu seulement à indiquer au lecteur l'importance considérable qu'elles atteignent en général. Malgré cela elles appartiennent la plupart du temps à quelques associés. J'ai vu une fonderie qui distribuait chaque mois 1.000.000 de francs de salaires, ce qui suppose des dépenses cor-

respondantes de frais généraux, d'achats de matière première, etc. Cette fonderie était entre les mains de sept associés, ainsi que les mines, les puits de gaz naturel et autres accessoires qui en dépendaient.

Ce n'est pas à dire que des sociétés d'actionnaires ne se forment jamais pour la direction des entreprises industrielles; mais elles sont souvent dominées (*controlled*) par un gros actionnaire pratiquement maître de l'affaire. L'exemple le plus remarquable qu'on en puisse donner est celui des grands syndicats de monopolisation, des grands *Trusts*. Tous affectent légalement la forme de sociétés par actions et cependant ce n'est un mystère pour personne que Rockefeller est le vrai et le seul maître de la *Standard Oil Co*, qu'Havemeyer mène souverainement le *Sugar Trust*, etc.

La naissance et le développement des grandes manufactures ont créé dans l'Est un état de choses tout nouveau au point de vue de la situation sociale de la majorité des citoyens. Autrefois, il y a seulement une cinquantaine d'années, la nation, presque entièrement agricole, ne comptait guère que des propriétaires indépendants; peu de tenanciers, peu de grandes fortunes, beaucoup de *farmers*, telle était alors la Nouvelle-Angleterre; — nous avons vu dans certains États de l'Ouest des régions à peu près analogues; — l'indépendance était le fait général.

Avec la prédominance du grand atelier industriel, l'indépendance est devenue rare; elle n'est plus le fait que d'un petit nombre; un seul individu peut diriger plusieurs centaines, souvent plusieurs milliers d'ouvriers, et ce sont autant de vies qui vont dépendre de lui. Pour que tous les hommes soient assurés de leur salaire, comme ils étaient assurés jadis du produit de

leur domaine, il faut le concours d'une foule de conditions. La première de toutes, c'est qu'il y ait entre eux et leurs patrons un marché de travail; il faut que le taux des salaires soit accepté de part et d'autre, sans quoi l'atelier ne se constitue même pas; il faut de plus que cet accord ne soit pas troublé, sans quoi il se produit une interruption dans le travail et par suite une crise.

C'est la *Question ouvrière* qui naît avec ses problèmes menaçants.

Voyons comment elle se présente aux États-Unis.



CHAPITRE ONZIEME

La question ouvrière.

I. — L'intensité de l'évolution industrielle et commerciale

II. — Le personnel ouvrier. III. — Les résultats acquis.

Les données de la question ouvrière varient en réalité avec chaque industrie et même avec chaque personne employée dans cette industrie.

Mais le marché de travail, le contrat d'après lequel un ouvrier vend à un employeur une certaine somme de travail pour un certain salaire, est soumis de nos jours, et particulièrement aux États-Unis, à une nécessité générale résultant de l'évolution industrielle et commerciale moderne : L'ouvrier isolé ne peut plus comme autrefois passer ce contrat isolément, individuellement ; il est obligé d'avoir recours au *Marché collectif de travail*.

Telle est la condition qui domine à peu près universellement en Amérique l'infinie variété des situations ouvrières.

Elle résulte précisément de ce fait qu'un ouvrier isolé ne se trouve presque jamais en face d'un patron isolé avec lequel il puisse discuter librement les termes de son contrat. Le patron, en effet, occupe des centaines, parfois des milliers d'ouvriers. Individuellement, ceux-ci ne peuvent rien obtenir de lui, parce qu'il n'a pas besoin, sauf cas exceptionnel, de l'un d'entre eux.

Groupés ensemble, ils lui font équilibre, parce qu'il a besoin de leur concours en bloc.

Plus l'évolution industrielle et commerciale se poursuit; plus le petit atelier disparaît devant la grande usine; plus le petit magasin succombe devant la concurrence du grand magasin; plus le développement des transports agrandit la clientèle qu'une puissante organisation peut atteindre; plus ce résultat s'accroît, et plus la nécessité du marché collectif de travail se fait sentir.

C'est pourquoi elle est particulièrement intense aux États-Unis, dans ce pays où le machinisme sous toutes ses formes est poussé si loin, où tous les modes de transports sont constamment perfectionnés et développés.

A son tour, cette nécessité en engendre une autre. Pour aboutir au marché collectif de travail il faut un groupement des ouvriers, un groupement sérieux, permanent, tel qu'à tout moment il soit en mesure de faire équilibre au patron, qu'il puisse discuter avec lui les améliorations à introduire, ou convenir avec lui du réajustement des prix de la main d'œuvre qu'une foule de circonstances peuvent modifier.

En d'autres termes, le marché collectif de travail n'est praticable qu'avec une solide organisation ouvrière, avec des groupements permanents. Il suppose l'existence de syndicats ouvriers.

Les habitudes du langage courant trahissent d'ailleurs l'existence de ce lien étroit entre la question ouvrière, le marché collectif de travail et le mouvement syndical. Prononcez en France le mot de question ouvrière, aux États-Unis celui de *Labor question*, tout le monde comprendra qu'il s'agit de grèves, arbitrages,

accords collectifs, et du rôle qu'y jouent les divers organes développés par le mouvement syndical.

Ce n'est pas à dire que la question ouvrière soit tout entière dans l'accord des patrons et des ouvriers et dans les moyens employés pour établir cet accord, mais c'est là ce qui fait actuellement le plus question dans les préoccupations du monde ouvrier; c'est la grande transformation imposée aux travailleurs par l'évolution de l'industrie; c'est l'exigence impérieuse et nouvelle du régime industriel moderne.

Comment cette exigence se présente-t-elle aux ouvriers américains et comment y répondent-ils; autrement dit, quelles conditions spéciales l'industrie américaine réclame-t-elle des groupements ouvriers? quels éléments le personnel ouvrier fournit-il à ces groupements? C'est ce que nous allons étudier. Et nous verrons ensuite quel caractère particulier le mouvement syndical américain a emprunté à ces données.

1. — L'INTENSITÉ DE L'ÉVOLUTION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE.

L'industrie américaine comparée à celle des pays d'Europe les plus avancés s'en distingue par le développement intense de son machinisme.

Sur ce point, je ne saurais me contenter des impressions personnelles dont j'ai fait déjà part à mes lecteurs à l'occasion des grandes usines des États-Unis. J'invoquerai donc d'autres témoignages émanant d'individus compétents.

En ce qui concerne la France, je citerai les opinions des délégués ouvriers des syndicats de Paris à l'Exposition de Chicago en 1893. Presque tous ceux qui ont

visité des ateliers de leur métier sur le territoire américain ont été frappés du même fait.

Le délégué des coupeurs et chemisiers a visité à Troy la manufacture Clueet, Coon & C^o : « En général, dit-il, tout se fait dans la maison même, y compris le blanchissage et le cartonnage, et, chose remarquable, *tout à la machine*, sauf quelques belles commissions qui sont blanchies à la main. » Et il ajoute quelques lignes plus loin : « Une chose dont il est difficile de se faire une idée, c'est le perfectionnement et la multiplicité de l'outillage : paniers mécaniques, machines à repasser les faux cols et manchettes, machines à repasser le col à la chemise, machines à repasser le corps de la chemise avant qu'elle n'arrive aux mains de la plieuse, machines à coudre telles pièces plutôt que telles autres... tout y abonde et fait l'émerveillement du visiteur (1). »

« On ne saurait pour notre industrie, écrit le délégué de la chaussure, établir de parallèle entre la fabrication américaine et française; alors que celle-ci est encore à l'état d'enfance, — le mot ne nous semble pas trop fort, — l'autre a acquis un développement considérable et se trouve en possession d'un outillage perfectionné et de premier ordre. On ne peut non plus, généralement, comparer la valeur technique de l'ouvrier américain et français. Au point de vue mécanique, l'état retardataire de la chaussure en France porte l'ouvrier français à avoir des connaissances techniques plus développées que son collègue américain et l'oblige dans une certaine catégorie de travail d'être un

(1) Délégation des syndicats ouvriers de Paris à l'Exposition universelle de Chicago 1893. Rapport d'ensemble, p. 325.

ouvrier accompli; tandis que l'ouvrier américain, par l'énorme développement du machinisme, se trouve être réduit au rôle de simple conducteur de machine. Nous avons particulièrement remarqué la grande habileté des Américains pour faire manœuvrer leurs machines; ils savent leur faire produire un bon travail; nous dirons même qu'ils parviennent, grâce à leur outillage, à fabriquer à la perfection (1). »

Je relève des réflexions analogues, quoique moins développées, dans le rapport du délégué des ferblantiers qui s'étonne du rôle de « la mécanique » dans la fabrication des articles de ménage, des baignoires, des lanternes de chemins de fer (2).

Le délégué des mécaniciens conclut ainsi : « L'industrie mécanique en Amérique est arrivée à un point tel que si nous voulons lutter contre elle sans protection douanière, il faudra remiser dans les greniers tout notre outillage et en créer un plus moderne (3). »

Des constatations moins pessimistes mais de même sens se retrouvent dans le rapport du délégué des passementiers (4), et plus encore dans celui du délégué de la serrurerie. « Tout est surprise, s'écrie-t-il, dans l'outillage mécanique; les progrès faits sur nous sont considérables. » Et il décrit des machines à percer et à tarauder, des tours à fileter, des forges portatives, etc., tous outils qu'il déclare « absolument inconnus » en France (5).

En Angleterre, il est facile aussi de constater que le

(1) Rapport d'ensemble, p. 344 et 345.

(2) id., p. 357.

(3) id., p. 387.

(4) id., p. 389, 390, 393.

(5) id., p. 428, 429.

machinisme est moins développé qu'aux États-Unis; les usiniers américains le proclament volontiers, et leurs concurrents anglais le reconnaissent souvent en s'en faisant gloire. « Nous demandons plus de fini dans l'ouvrage, *more finishing*, » disent-ils. C'est le témoignage que j'ai plusieurs fois recueilli, notamment dans les industries du fer, de la bouche des patrons anglais. Cette prétention au *fini*, parfois justifiée d'ailleurs, est le dernier retranchement des spécialités menacées par le machinisme; ne pouvant pas supporter la concurrence au point de vue des prix, les producteurs qui conservent le travail à la main des spécialistes vantent la qualité supérieure de leur marchandise. Qu'ils aient tort ou raison en cela, ce n'est pas ce qui nous occupe actuellement; l'important pour nous est de noter l'avance marquée du machinisme américain sur le machinisme anglais.

Les patrons anglais ne sont pas seuls d'ailleurs à la reconnaître indirectement. On rencontre en Angleterre comme en Écosse beaucoup d'ouvriers qui sont allés essayer leur chance aux États-Unis, et qui sont revenus, trouvant que leur apprentissage ne leur assurait plus là-bas la même supériorité que dans le « vieux pays ». A plusieurs reprises, j'ai eu l'occasion de constater leur répugnance de spécialistes à s'abaisser devant le machinisme. « On ne fait en Amérique qu'un travail grossier, un *sous-travail* (*under work*), » me dit un plombier de Londres. Un mécanicien de Birmingham me raconte « qu'il n'était plus qu'un enfant » dans les usines américaines. Il faut croire que ce genre d'humiliation est pénible, puisque chez beaucoup d'émigrants anglais la supériorité des salaires américains ne lui fait pas équilibre. Ceux qui se fixent aux États-Unis y arrivent

généralement jeunes, parfois avant d'avoir terminé leur apprentissage ; c'est le cas d'un charpentier originaire de l'île de Man que je rencontre à Chicago et qui y est fixé depuis quatorze ans. Encore se plaint-il de ce que les *sash and doors and blinds mills*, manufactures de fenêtres, portes et jalousies, permettent l'emploi d'une brigade de dix manœuvres sous la direction d'un seul menuisier véritable (*competent joiner*). Chez ceux qui demeurent, comme chez ceux qui retournent, le témoignage est donc le même.

Voilà un premier point d'une importance considérable au point de vue de la question ouvrière, du marché de travail et du groupement des travailleurs. Le machinisme étant plus avancé aux États-Unis qu'en Europe, nous allons nous trouver en face d'une despécialisation plus grande de l'ouvrier ; les barrières vont s'abaisser entre les différents métiers et il sera plus difficile qu'ailleurs aux ouvriers de se défendre par leur spécialité, par le maintien jaloux des privilèges d'un corps fermé. Aussi rencontrons-nous en Amérique moins de ces règlements inspirés des vieilles corporations et tendant à limiter le nombre des apprentis, à réserver aux fils d'ouvriers les places vacantes d'apprentis. Déjà en Angleterre ces procédés de défense sont de jour en jour reconnus moins efficaces ; aux États-Unis ils ne sont plus appliqués que très exceptionnellement parce que les progrès du machinisme les rendent tout à fait illusoire.

Un autre résultat du machinisme, c'est la concentration industrielle. Dans presque toutes les branches du travail le nombre des usines ou ateliers diminue, bien que la production augmente, et ce mouvement très sensible depuis vingt ans, constaté par tous les statis-

ticiens, a pris dernièrement un caractère particulier. Ce ne sont plus seulement les petites usines qui disparaissent; ce sont les grandes qui se coalisent, qui s'unissent sous la même direction, pour former des *Trusts*. Sauf de très rares exceptions, ces *Trusts* n'aboutissent pas à de véritables monopoles, ils ne tuent pas toute concurrence; ils limitent seulement la possibilité de la concurrence aux organisations industrielles puissantes, centralisées; ils sont en somme le résultat d'une extrême concentration (1). Pendant l'année 1898, une série de grandes compagnies industrielles se sont établies aux États-Unis avec un capital variant pour chacune d'elles de 50 à 200 millions de dollars, soit de 250 millions à un milliard de francs. Et ce ne sont pas des combinaisons temporaires, formées en vue d'une opération momentanée d'accaparement, mais des associations de capitaux exploitant réellement une branche d'industrie avec des vues d'avenir. Par exemple, Carnegie et Rockefeller, déjà unis depuis la fin de 1896, ont fondé la « *Federal steel company* » au capital d'un milliard de francs. Une seule compagnie a entrepris la fabrication du fil de fer et des clous de fil de fer (*wire and wire nails*) avec un capital de près d'un demi-milliard de francs. L'industrie du fer-blanc se trouve dominée par une sorte de *Trust*, l'*American Tinsplate Co*, au capital de 250 millions de francs. Enfin on a organisé également une compagnie pour unir ensemble les fabriques de papier à écrire. Je me borne à citer ici des faits accomplis et vérifiés, mais les Américains ne paraissent pas près

(1) V. sur la question des *Trusts* : *Les Industries monopolisées aux États-Unis*.

de s'arrêter en si beau chemin, et on parle d'une vaste opération, destinée à englober une énorme quantité d'aciéries, pour laquelle un capital de deux milliards et demi de francs serait nécessaire.

Là même où le machinisme pénètre peu, là où, par conséquent, l'évolution industrielle ne se fait guère sentir, la grande extension de la clientèle due à l'évolution commerciale favorise encore la concentration et substitue le grand patron au petit patron. C'est le phénomène bien connu des magasins de nouveautés donnant à domicile leur travail de couture, des grands magasins de confection, d'ameublement, etc. Dans ce type, on n'aboutit pas toujours au grand atelier, mais l'ouvrier se trouve néanmoins en présence d'un patron puissant, intermédiaire obligé entre lui et la clientèle éloignée pour laquelle il travaille, et son isolement de ses camarades ne fait qu'aggraver sa situation. C'est le *sweating system* avec son triste cortège de souffrances et d'exploitations (1). Une circonstance contribue à le développer aux États-Unis, c'est la clientèle énorme qu'y rencontrent les marchandises de pacotille; l'article fait sur commande est rare, et le prix de la main-d'œuvre le rend inabordable aux bourses ordinaires. M. Henry White, secrétaire général des ouvriers américains de la confection, en faisait récemment la remarque en ce qui concerne son métier, dans un travail publié par le *Department of Labor* de Washington (2); elle pourrait s'étendre justement à plusieurs autres métiers. En revanche, il est vrai, les États-Unis ont plus de chances que l'Europe de voir le

(1) Sur les causes qui déterminent le *Sweating system*, voir *La Question ouvrière en Angleterre*, 1^{re} partie, chap. III, § 2.

(2) Bulletin of the Department of Labor. May 1896, p. 361.

sweating system diminuer sur leur territoire en raison de leur goût et de leur habitude du machinisme. Tout progrès du machinisme, tendant à réunir les travailleurs dans un même atelier, fait cesser leur isolement, les met directement en rapports avec un patron industriel, coupe court aux excès de travail et à l'insalubrité des locaux qui sont deux traits caractéristiques du *sweating system*; bref le machinisme est le meilleur antagoniste du *sweating system*. J'ai vu dans le Nord-Ouest, à Saint-Paul en Minnesota, une maison de confection employant environ 350 femmes. La plupart d'entre elles arrivaient à gagner un dollar par jour, quelques-unes, en très petit nombre, deux dollars. Le seul fait de recourir souvent à quelques machines simples pour certains détails de leur travail permettait au chef de la maison de les mieux payer à condition de les réunir dans le même local à portée de ces machines. Il donnait peu d'ouvrage à domicile. Avec un peu plus de machinisme il n'aurait pas pu en donner du tout. Les ateliers étaient parfaitement sains, le travail durait ordinairement neuf heures par jour; c'est évidemment un grand progrès sur les conditions d'emploi des ouvrières en chambre exploitées par un sous-entrepreneur qui accepte une besogne déterminée au rabais, se rattrape sur l'extrême modicité des salaires qu'il accorde, et échappe facilement à la surveillance des inspecteurs du travail chargés de faire fermer les ateliers insalubres ou de réprimer le surmenage résultant des journées prolongées sans mesure.

Avec la grande usine comme avec le *sweating system*, avec le grand patron industriel comme avec le grand patron commerçant, la même nécessité s'impose aux

travailleurs, celle de se coaliser pour vendre leur travail *en bloc* à ceux qui l'achètent *en bloc*. Dans les deux cas le marché de travail doit être collectif pour garantir les intérêts de la main-d'œuvre; seulement, dans le premier cas, l'ouvrier se trouvant déjà matériellement groupé avec un certain nombre de ses camarades, il lui est plus facile d'arriver au groupement syndical, instrument nécessaire du marché collectif de travail.

En résumé, l'industrie américaine se fait remarquer au point de vue de ses effets sur les ouvriers par les deux traits suivants : Elle produit chez eux une désécialisation avancée, elle abaisse les barrières entre les différents métiers, et tend par là à favoriser l'association de toutes les forces ouvrières ; elle appelle, par la concentration de sa direction entre un petit nombre de mains, une concentration correspondante de la main-d'œuvre. Cet équilibre entre les forces ouvrières et les patronales est nécessaire pour la conclusion normale du marché collectif de travail.

C'est pourquoi le caractère particulier du mouvement syndical aux États-Unis est celui de la concentration. Comparé au mouvement syndical anglais dont on connaît la puissance, il s'en distingue nettement par l'importance et la force de ses organes de concentration (1). Nous vérifierons ce point quand nous exposerons les traits principaux de l'organisation ouvrière américaine, mais avant d'aborder ce sujet, il nous faut voir quels éléments de solution le personnel ouvrier

(1) Pour l'étude de cette question je renvoie à l'ouvrage consciencieux et très documenté de M. Louis Vigouroux : *La Concentration des Forces ouvrières dans l'Amérique du Nord*.

américain fournit au problème. Nous venons de dire comment celui-ci est posé par les données industrielles; nous avons à examiner dans quelle mesure et de quelle manière les ouvriers sont aptes à le résoudre.

II. LE PERSONNEL OUVRIER.

La grosse difficulté que rencontrent les ouvriers américains, dans la tâche nécessaire de leur organisation vient du peu d'homogénéité de leur recrutement.

Non seulement ils appartiennent à des pays d'origine diverse, ce qui est déjà un obstacle, mais surtout ils n'ont pas le même genre, ni le même degré d'éducation; pour tout dire d'un mot, ils ne poursuivent pas le même but.

Bien des fois, en interrogeant au sujet de leur personnel les industriels de l'Est dont je visitais les usines, j'ai recueilli des témoignages prouvant très clairement que ces différences ne leur échappaient pas. En général, ils avaient une grande sympathie pour l'émigration allemande, qui leur fournit des ouvriers suffisamment habiles, rangés, laborieux et calmes. Les Allemands sont probablement ceux qui restent le plus longtemps fidèles au même patron. Les Irlandais, presque aussi nombreux que les Allemands, sont intelligents, mais suscitent constamment des difficultés à cause de leur caractère remuant; on a grand soin de ne pas les réunir dans le même atelier, l'ordre serait trop difficile à y faire régner; aux époques d'agitation politique surtout, ils deviennent effervescents; de plus, ils n'ont aucune idée de la valeur de l'argent et se font remarquer par leur imprévoyance. Les Scandinaves, que nous avons trouvés si nombreux et si prospères

dans le Far-West, ne demeurent ordinairement dans les manufactures de l'Est que pour gagner l'argent du voyage ou, tout au plus, pour se constituer quelques petites avances et filer au plus vite vers les terres inoccupées, sur lesquelles ils s'installent : l'Est n'est pour eux qu'un gîte d'étape. Quant à l'Américain, s'il débute dans la vie comme ouvrier de manufacture, c'est toujours avec l'idée de monter plus haut ; il essaiera cent métiers divers plutôt que de rester paisiblement attaché à un travail sans grand avenir.

Ce court aperçu nous montre déjà deux variétés bien distinctes parmi les ouvriers américains ; l'une constitue le personnel attaché en quelque sorte définitivement à une profession et à un atelier, l'autre constitue le personnel temporaire et constamment renouvelé, qui change à tout moment de patron et de métier.

Mais il existe d'autres variétés et notamment celle que les Américains qualifient de *foreign laborers*, travailleurs étrangers. Cette expression a besoin d'être définie, car elle n'est pas grammaticalement exacte. Le travailleur étranger, c'est aussi bien, au sens précis des mots, l'Allemand que l'Italien, l'Irlandais que le Chinois, le Scandinave que le Hongrois ; mais quand un Yankee vous parle de *foreign laborers*, il entend désigner les ouvriers venus aux États-Unis sans avoir l'intention de devenir citoyens américains. Or il se rencontre précisément que les Chinois, les Italiens et les Hongrois rentrent presque tous dans cette catégorie. Ils partent en bandes de leur pays d'origine, souvent embrigadés par des agents d'émigration qui les engagent pour un temps déterminé et moyennant un salaire convenu ; puis, après avoir amassé un petit pécule, ils reviennent chez eux et vivent de leurs rentes.

Je trouve, dans le rapport du bureau des statistiques du travail de l'État de New-York pour 1885, le récit fort curieux d'une conversation avec un Hongrois qui rentrait chez lui après quatre années de séjour aux États-Unis, emportant les 600 dollars qui allaient faire de lui un capitaliste aisé dans sa patrie. « Je les placerai à 16 pour 100 sur première hypothèque, disait-il à son interlocuteur, cela me fera un revenu de 96 dollars, trois fois plus qu'il ne m'en coûtera pour vivre là-bas (1). » On voit d'ici le plan de ces émigrants : aller dans une contrée où la main-d'œuvre est chère, y trouver du travail en consentant des prix moins élevés que le cours, y vivre comme un chien pour épargner le plus possible en peu de temps, puis revenir au pays, se marier et se laisser vivre. L'Amérique est pour eux un tremplin, non une patrie ; ils constituent la variété *non assimilable*.

Sans pousser plus loin cet examen des diverses espèces d'éléments fournis aux ateliers par l'émigration, on peut se rendre compte des contrastes très frappants que doivent offrir leurs genres de vie ; un Scandinave, en route pour l'Ouest, ne va certainement pas porter ses économies aux *building associations* ; un Italien ou un Hongrois ne songe même pas à se loger décemment, mais s'entasse au contraire avec ses camarades dans les plus misérables réduits. En général, on les voit se grouper par bandes de vingt à trente ; l'un d'eux est désigné pour faire la cuisine et reçoit de tous les autres l'équivalent de son salaire journalier pour faire cuire leurs pommes de terre ; le même taudis leur sert

(1) *Bureau of statistics of labor. State of New-York, 1885, p. 510.*

à la fois de cuisine, de réfectoire ou de dortoir, et le cœur se soulève au seul aspect de ces ignobles chambres. Elles sont nombreuses cependant dans les régions minières, particulièrement près de ces fours à coke dont la rangée lumineuse perce les ténèbres de la nuit aux environs de Pittsburgh; partout où un chemin de fer est en construction, on est sûr également de trouver les *foreign laborers*, mais les grandes villes de l'Est en renferment aussi un nombre considérable. Ce sont eux, les Italiens surtout, qui, dans les chantiers de construction, remplissent les fonctions de maçons ou de goujats; on les emploie aussi pour la fabrication de la brique, dont l'emploi est si répandu aux États-Unis, tout spécialement dans l'argileuse Pensylvanie; ils exécutent, en somme, la masse des travaux pénibles exigeant peu de connaissances professionnelles, mais beaucoup d'efforts physiques.

Pour bien saisir les contrastes profonds offerts par la population ouvrière américaine, il faut observer des types concrets. En voici quelques-uns, tels que je les retrouve dans mes notes de voyages.

A Philadelphie, un alsacien, Michaël S... venu aux États-Unis après 1870, ouvrier aux *Baldwin Locomotive Works*. Vingt ans plus tard, en 1890, je le trouve marié, père de famille installé dans une coquette petite maison au loyer de 75 fr. par mois. Il est, me dit-il, à la veille d'acheter une maison à lui et possède les 10.000 francs d'économies nécessaires pour en solder le prix. Son logement actuel se compose de deux pièces au rez-de-chaussée, deux pièces au premier, cuisine, décharge et salle de bains, l'eau et le gaz partout. Il aura une installation semblable dans l'immeuble qu'il veut acquérir, mais sera dans un quartier plus éloigné

de son usine où le terrain est moins cher. Cet homme est content de son sort et le proclame. Il a épousé une Alsacienne fraîche et un peu joufflue dont il a déjà six enfants, trouve, d'ailleurs, que c'est peu, sa femme étant venue la douzième dans une famille de dix-huit, et n'est pas effrayé de la charge. « Tout cela s'élève donc facilement, lui dis-je? » — Mon Dieu, Monsieur, il ne faut pas se plaindre et ce pays est un bon pays pour l'ouvrier; quand je suis arrivé, j'ai passé quelques mois pénibles, parce que je ne savais pas un mot d'anglais, mais maintenant que je puis me faire bien comprendre et que je travaille chez un bon patron, je ne voudrais certes pas retourner en Europe. » Michaël S. est payé à la pièce comme mécanicien et gagne de 16 à 18 fr. par jour. Ouvrier d'élite et travaillant dans une usine renommée qui ne manque pas de commandes, il ne souffre pas du chômage, en sorte que l'organisation ouvrière lui importe assez peu. Ses qualités réelles et d'heureuses circonstances l'ont bien servi; il a résolu sa question ouvrière et pense que chacun n'a qu'à en faire autant. D'ailleurs, le meilleur homme du monde, mais disposé par sa vie même à trouver que tout va bien.

Autre type du même genre, mais presque sorti de la condition ouvrière, un mineur allemand devenu homme de confiance, surveillant général (*general foreman*), au service d'une puissante compagnie minière, la *Philadelphia and Reading Coal and Iron Co.* Hans W., transformé aujourd'hui en John W., est né près d'Aix-la-Chapelle en 1832 et a débarqué aux États-Unis à dix-huit ans, sans autres ressources que son apprentissage du métier de mineur. Engagé par une des petites compagnies qui exploitaient à cette époque les gise-

ments d'anhracite de la région de Pottsville, il est toujours resté depuis dans le même métier et dans le même pays, mais en améliorant constamment sa condition. C'est l'Allemand économe, laborieux, tranquille (*steady*), mais supérieurement doué. En 1853, à vingt et un ans, il se marie. Il gagnait à ce moment un dollar par jour, payait cinq dollars de loyer mensuel et recevait sa provision de charbon gratuitement. En 1896, John W. a douze enfants vivants (il en a eu 16) et reçoit un traitement de dix mille francs par an environ. Sa femme et ses filles ont conservé de grandes habitudes de simplicité; elles font leur cuisine et même leur pain, mais sont bien logées et vivent confortablement. Les garçons se tirent d'affaire d'une façon inégalement brillante. L'aîné est mécanicien, le second dans le commerce, je crois; le troisièmè s'est fait recevoir docteur médecin, mais son père a fait de gros sacrifices pour l'élever à cette situation. Jusqu'à l'âge de seize ans, l'école supérieure (*High School*) de Pottsville, la résidence paternelle, lui a suffi. A partir de ce moment, il a fallu l'envoyer pendant quatre ans à l'université de Pensylvanie à Philadelphie, puis un an à Johns Hopkins University à Baltimore; enfin à vingt et un ans, il s'établissait. « Ces cinq années d'études m'ont bien coûté 3.800 \$, me dit John W., et si on compte tous les accessoires, (*all the small knick knacks*), cela monte à 4.000 \$, (20.000 fr.). » Bien entendu, cet estimable Allemand pense que les États-Unis sont le plus beau pays du monde et m'interroge avec malice sur l'Europe et sur mes impressions d'Amérique uniquement pour savoir si je me rends compte de la supériorité de la Pensylvanie sur le « vieux pays » (*old country*).

Autour de lui, une série d'ouvriers d'élite, de contre-maîtres, partagent son opinion. J'en visite plusieurs dans la région de l'anthracite, à Silver Creek, Saint-Nicholas, Maple Hill, etc., et tous donnent la même note. Le surveillant de la division de Maple Hill est d'origine suisse; son père était venu de Berne, sa mère avait quitté l'Alsace à un an, lui est né en Amérique, il est *american born*, ce qui équivaut là-bas à une manière de titre de noblesse. Il a eu douze enfants, neuf sont encore vivants, plusieurs mariés, l'un pharmacien à Philadelphie. Le surveillant de division qui a quatre mines sous sa juridiction reçoit un salaire de 120 \$ (600 fr.) par mois. Un contre-maître irlandais, nouvellement marié, père de trois enfants, me reçoit chez lui et me fait visiter sa maison pour laquelle il paie à la compagnie un loyer de 9 \$ (45 fr.) par mois. Vaste cellier en sous-sol, cuisine, salle à manger, *sitting room* (pièce où on se tient), trois chambres au premier étage et une mansarde (*attic*); maison en bois, bien entendu. Ce contre-maître est payé 60 \$ (300 fr.) par mois. En compagnie d'un inspecteur des mines gallois, père de neuf enfants, et de deux mécaniciens américains employés aux machines des mines, je passe une heure chez lui à entendre les louanges de l'Amérique et de la compagnie du Reading. Ces braves gens racontent leur histoire en fumant de gros cigares, se félicitent d'être fixés dans une contrée où on élève si facilement sa famille et montrent une imperturbable confiance dans l'avenir. Ils s'attachent à me signaler tous les signes extérieurs de prospérité. « Croyez-vous, me dit l'un d'eux, que tant de mineurs achèteraient à leurs filles des pianos de 300 \$ (1.500 fr.) s'ils étaient à court d'argent? » Et on me cite un surveillant allemand dont

les neuf enfants sont musiciens; dans sa maison, je trouverais, m'assure-t-on, un orgue, un piano, un violon, une mandoline, une guitare, une cithare. Je me sens noyé dans des flots d'harmonie; inutile de demander à ces gens-là ce qu'ils pensent de la question ouvrière; ils n'en pensent rien; ils jugent qu'elle est résolue, ou du moins ils jugent que si tout ne va pas à merveille, c'est la faute des Polonais, Lithuaniens, Hongrois, Italiens, etc., qui forment maintenant le bas personnel des mines.

Ceux-ci, on a bien soin de ne pas me les montrer; ils n'habitent pas les maisons à 9 \$ par mois, ni même celles à 5 \$ ou à 2 \$ dans lesquelles je pénètre. Ils vivent dans des bouges et s'y empilent (*crowd together*), par groupes de 30 à 40, là où deux familles modestes logeraient à peine. Le directeur général de la compagnie avec lequel je cause de leur situation, et qui n'est pas du tout un patron impitoyable, me dit qu'il n'y a rien à faire à cela, qu'il en serait encore ainsi si on doublait leurs salaires. Je le crois en effet, seulement avec des salaires plus élevés on aurait un meilleur recrutement d'ouvriers mineurs, tandis qu'actuellement il n'y a plus que les *foreign laborers* à manier le pic dans les gisements d'antracite. Là-dessus les témoignages sont formels : « Depuis dix ans, dit John W., il n'est pas venu à ma connaissance dans ce district un seul Anglais, Allemand, Écossais ou Irlandais, mais seulement des gens de l'Europe orientale (*eastern people*) ». Ajoutez que presque tous les mineurs allemands ou anglo-saxons ont quitté le pays quand ils n'ont pas pu monter au rang de surveillants, contre-maitres, inspecteurs, comme John W. et ses amis. Bref, il y a un cadre de sous-officiers de choix, puis au-dessous

un ramassis de gens de formation inférieure, vrais mercenaires venus pour gagner un peu d'argent et s'en aller ensuite, quelques-uns restant là par incapacité d'épargner, ou par inertie, tous dépourvus de la saine et normale ambition de s'élever, de s'améliorer, de mieux faire.

Les salaires qu'ils reçoivent sont gros comparés à ceux de leurs pays d'origine; ils sont faibles pour les États-Unis. Dans les grands *breakers* où l'anhracite est brisé, lavé et trié, je vois des enfants de quatorze à quinze ans et quelques hommes faits, occupés à séparer à la main le charbon véritable des débris de toutes sortes auxquels il se trouve mêlé, travail sale, abrutissant, vrai travail pour émigrants pauvres. On gagne là de 3 ¹/₂ à 5 \$ par semaine (17 fr. 50 à 25 fr.). Au haut de l'échafaudage en pente qui constitue le *breaker*, les wagons sont amenés sur un plan incliné; des hommes vigoureux les saisissent à leur arrivée au sommet pour les faire basculer, puis virer. Ils sont payés un dollar et demi par jour (7 fr. 50), mais respirent continuellement dans un épais nuage de poussière charbonneuse et deviennent aisément poitrinaires. Encore un travail que les Américains n'accepteraient pas. Ce sont en général des Hongrois qui l'accomplissent; ils ne travaillent guère qu'à la surface; parmi les ouvriers du fond, les Polonais et les Italiens dominant.

La cause de souffrance la plus ordinaire dans ce milieu vient de la fréquence des chômages. Les exploiters d'anhracite ont fait depuis vingt ans des essais multipliés pour en régulariser la production. Leurs efforts, déterminés en grande partie par le désir de hausser artificiellement les prix de vente et de dominer le marché par une sorte de monopole, ont toujours

échoué (1). Chaque année, pendant plusieurs mois, les mineurs sont employés *half time*, demi-temps, c'est-à-dire trois jours par semaine; souvent aussi on congédie une partie du personnel pour une période indéterminée. Lorsque l'encombrement du marché prolonge cette période, la situation devient désastreuse. La question ouvrière n'apparaît donc pas comme une vaine préoccupation au personnel ordinaire des mines d'anthracite, et la région de Pottsville a été à une certaine époque le théâtre de désordres terribles. C'est là que s'était formée la bande tristement célèbre des *Molly Maguires*; on me raconte qu'il fallut en pendre 21 en six mois dans le district minier pour arriver à rétablir l'ordre matériel.

Des perturbations du même genre sont encore à craindre aujourd'hui. Tous ces *foreign laborers*, accomplissant leur travail à des conditions que les Américains n'acceptent pas, sont incapables de se liguer efficacement pour améliorer ces conditions. C'est une population turbulente, violente, déraisonnable, « *a bad lot of people* », me dit un boutiquier de Pottsville auquel je vais acheter un costume de mineur pour descendre dans les puits. Un autre habitant du district prétend qu'à chaque baptême d'enfant on donne une fête qui se termine par une rixe, au cours de laquelle il y a toujours une ou deux morts; renseignement évidemment exagéré, mais qui confirme bien les récits des surveillants et contre-maitres sur les perpétuelles disputes des gens de même race et la nécessité de séparer les ouvriers de races différentes pour éviter les

(1) Voir dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, le chap. III sur les tentatives de monopolisation de l'anthracite.

batailles. Avec de pareils éléments, tout conflit entre le capital et le travail menace de tourner à la guerre civile, et cela d'autant plus qu'en l'absence de toute organisation ouvrière sérieuse, les conflits n'éclatent qu'à un point d'extrême acuité. On souffre en silence, par sentiment d'incapacité, ou bien on met le couteau à la main et on se révolte.

Ainsi, dans le haut personnel, salaires élevés, assurance contre le chômage résultat du caractère administratif de ces salaires pour les surveillants, de l'interruption obligée du travail pour les mécaniciens employés aux pompes, appareils de descente, etc.; enfin capacité supérieure des individus, soit un ensemble de conditions qui les mettent à l'abri de la souffrance. Puis, au-dessous, mais bien au-dessous, salaires faibles pour le pays, chômages fréquents et quelquefois prolongés; enfin incapacité personnelle des ouvriers. Pour les premiers, la question ouvrière est résolue; pour les seconds, elle se pose comme un problème redoutable, et sans moyens de solutions. Ni les uns ni les autres n'organisent le marché collectif de travail.

Le contraste qui est si frappant dans les mines d'antracite de Pensylvanie ne se retrouve pas partout, heureusement, dans le personnel ouvrier américain, du moins il ne se retrouve pas avec la même intensité, le même relief; mais, dans la plupart des industries, l'organisation ouvrière aux États-Unis rencontre deux genres de travailleurs qui lui font obstacle: ce sont d'une part les satisfaits et d'autre part les incapables.

Les satisfaits se recrutent surtout parmi les émigrants d'élite qui conservent les habitudes modestes de l'Europe et profitent du taux élevé des salaires

américains pour se faire une bonne situation. Michaël S. en est un exemple typique. Quant aux incapables, ils sont fournis par le rebut de tous les pays, mais principalement par l'Italie du Sud, la Hongrie, la Pologne, etc. Lors même, en effet, que leurs qualités personnelles tendent à les élever, l'isolement jaloux dans lequel se renferment d'ordinaire les ouvriers de ces pays les empêche de s'associer avec leurs camarades américains. C'est en quelque sorte un point d'honneur pour des Polonais, par exemple, de demeurer polonais aux États-Unis. « Tout notre effort tend à cela, » me dit un prêtre polonais de Cincinnati, et ses ouailles ne sont que trop disposées à suivre ces conseils étroits. Il faut reconnaître aussi que le mépris manifeste des Américains pour les individualités inférieures, l'exploitation à laquelle certains patrons soumettent leurs « *foreign laborers* », aident peu à l'assimilation. « Beaucoup de ces gens-là seraient meilleurs si nous en avions cure, mais nous sommes une race impérieuse, « *We anglo-saxons are an imperious race* » ; tel est l'aveu que je recueille des lèvres d'un vieux colonel de la guerre de Sécession. Quoi qu'il en soit de la part de responsabilité qui incombe aux Américains dans cette situation, elle constitue une des plus grosses difficultés de l'organisation ouvrière.

Entre ces deux catégories d'indifférents et d'incapables, se trouve le noyau des ouvriers conscients du problème à résoudre et capables à des degrés divers de faire avancer sa solution. Nous allons les voir à l'œuvre en exposant les résultats acquis jusqu'ici par leurs efforts.

III. — LES RÉSULTATS ACQUIS.

Avec une industrie très concentrée et un personnel ouvrier très peu homogène, avec l'immense superficie du territoire américain, il était extrêmement difficile de constituer aux États-Unis dans la plupart des métiers ces fortes unions professionnelles, ces *Trade-Unions*, qui ont atteint en Angleterre une si grande puissance. Non seulement cela était difficile, mais c'était insuffisant. La concentration des forces ouvrières s'imposait d'une façon plus immédiate qu'en Angleterre, où elle s'opère peu à peu aujourd'hui, après que l'organisation strictement professionnelle a rendu pendant de longues années des services importants. Aussi, tandis qu'un petit nombre de professions groupaient leur personnel ouvrier avec plus ou moins de succès, des hommes à idées plus larges et sentant le besoin d'un lien qui unit les travailleurs sans distinction de métiers, essayèrent de fonder une vaste organisation s'étendant à toutes les professions et à tout le territoire de l'Amérique.

Les *Chevaliers du Travail* eurent de magnifiques débuts. Dans la seule ville de Philadelphie ils comptèrent à un moment 75,000 adhérents, et ils établirent dans presque tous les centres industriels des loges dont quelques-unes exercèrent une action efficace. Mais l'édifice manquait de base. Cette prompte levée en masse, résultat d'un moment d'enthousiasme et de préoccupations généreuses, marquait un besoin de groupement, elle ne constituait pas un groupement durable. Les *Chevaliers*, ayant en vue les intérêts généraux des ouvriers, en vinrent promptement à né-

gliger, à oublier même leurs intérêts professionnels, et glissèrent peu à peu sur la pente facile de la politique. Actuellement, ils ne comptent plus, en réalité, parmi les organisations ouvrières et ne vivent guère que d'agitation politique. Le grand maître actuel, John W. Hayes, a transporté en 1896 son quartier général (*Headquarters*) de Philadelphie à Washington, en face du Capitole, « afin, me dit-il, d'être plus à portée des législateurs pour les influencer (*more easy to promote legislation*) », et il me signale, dans le programme des réformes souhaitées, trois points qu'il considère comme les plus importants. Ce sont : 1° l'abolition des Banques nationales; 2° l'impôt progressif sur le revenu (*graduate income tax*); 3° la suppression des obligations productrices d'intérêts (*interest bearing bonds*). Nous voilà bien loin du terrain syndical. Au surplus, ma visite a lieu en pleine campagne électorale présidentielle (2 octobre 1896), et l'animation qui règne à l'imprimerie des *Headquarters*, les brochures de propagande et affiches qui occupent les presses, les portraits de Bryan sur tous les murs disent assez combien les *Chevaliers* prennent part à la lutte.

Cependant le mouvement provoqué au début de leur existence par les *Chevaliers du Travail* a rendu un service considérable à la cause ouvrière. Il a mis en relief la nécessité de s'occuper de tous les ouvriers; il a dénoncé le vice de la politique trop étroite dans laquelle se confinaient les quelques unions professionnelles alors existantes, et en les faisant sortir de leur égoïsme, il les a éclairées sur leurs véritables intérêts. C'est à la suite du merveilleux essor et du subit abaissement des *Chevaliers* que s'est constituée peu à peu

la Fédération américaine du Travail (*American Federation of Labor*), aujourd'hui véritable centre de l'organisation syndicale. Le jour où les groupes professionnels assez bien constitués pour vivre comprirent qu'il était de leur intérêt de travailler à l'organisation générale des ouvriers, la vraie voie à suivre fut enfin découverte; on le devait en grande partie aux *Chevaliers*. A eux revient l'honneur d'avoir signalé le remède, bien qu'ils se soient montrés incapables de l'appliquer.

Deux unions professionnelles, auxquelles les conditions particulières du métier et la qualité de leurs membres avaient permis de s'établir solidement, surent profiter de la leçon et provoquèrent la création de l'*American Federation of Labor*; ce sont celles des typographes et des cigariers (*cigarmakers*). Dans le travail de concentration des forces ouvrières qui se poursuit depuis une quinzaine d'années aux États-Unis, les typographes et les cigariers ont joué un rôle prépondérant (1). Les charpentiers et menuisiers ont fourni eux aussi au mouvement un élément actif; c'est à leur métier qu'appartient une des personnalités les plus marquantes de la Fédération, M. Mac-Guire, homme d'un grand bon sens, d'une droiture reconnue, toujours prêt à sacrifier sa popularité pour faire entendre une vérité dure mais utile : « Vous venez de vous conduire comme des enfants, l'entendais-je dire un jour à Chicago, dans une réunion ouvrière où il s'agissait de constituer une union de syndicats; tout à l'heure, vous hésitez à faire ce que nous vous demandions;

(1) Voir *La Concentration des forces ouvrières dans l'Amérique du Nord*, par Louis Vigouroux, chapitres III et IV du livre I.

maintenant, vous votez n'importe quoi sans vous préoccuper d'aucune difficulté d'exécution. Reprenez-vous, décidez sérieusement non pas ce qu'il serait bon de faire, mais ce que vous croyez possible de réaliser, et assurez les moyens de le réaliser. Vous avez voté des mesures qui entraînent des dépenses; où est l'argent nécessaire à ces dépenses? L'*American Federation of Labor* se charge des frais de cette réunion préparatoire, mais maintenant il vous faudra marcher seuls, etc... » Tout cela débité avec une attitude et un ton de « bourru bienfaisant » qui abat les enthousiasmes trop prompts, provoque les réflexions salutaires et aboutit en fin de compte à des résultats pratiques.

L'*American Federation of Labor* poursuit son œuvre de deux manières : 1° Elle établit entre les unions professionnelles existantes un lien permanent qui permet leur action commune en vue des intérêts généraux de la classe ouvrière, et les arrache ainsi aux conceptions trop étroites dans lesquelles elles se renfermaient volontiers jadis. 2° Elle fait de constants efforts pour organiser les inorganisés. Elle lutte ainsi à la fois contre l'égoïsme des satisfaits et contre l'inertie des indifférents et des incapables. Elle a reconnu que l'union professionnelle isolée ne résolvait pas le problème ouvrier américain, mais la cruelle expérience des *Chevaliers du Travail* lui a montré qu'en Amérique comme en Angleterre, là où il n'y a pas d'organisation professionnelle, il n'y a pas de base sérieuse pour le mouvement général ouvrier. Et elle travaille sans relâche à élargir la base de son action.

En dehors de l'organe supérieur de concentration constitué par l'*American Federation of Labor*, il existe dans la plupart des villes importantes des associations

d'ouvriers de divers métiers qui, sous le nom de *Central Labor Union* ou d'autres analogues, s'occupent des questions locales intéressant différentes professions. Reliées au Comité central de la *Federation*, elles ont aussi pour mission d'assurer le contact entre lui et les ouvriers qu'elles représentent. Ce sont des organes secondaires de concentration. Là où l'abondance et l'inégalité de formation des immigrants nuisent à la cohésion des travailleurs, ces sortes de groupes s'établissent difficilement; c'est pourquoi j'ai pu assister en 1896 à la reconstitution de la *Chicago Federation of Labor*. Chicago a toujours été, grâce à l'excessive rapidité de son développement, et plus spécialement encore à la suite de l'Exposition de 1893, une attraction pour une foule bigarrée d'ouvriers de tous les coins de la terre. Le manque d'homogénéité du personnel dont nous avons signalé l'inconvénient sur toute la surface de la République atteint à Chicago un degré extrême. Au contraire, à Philadelphie, où des cadres solides existent, l'*United Labor League* fait preuve de vitalité. J'assiste à une de ses réunions une après-midi de dimanche. Elle est présidée par un typographe qui dirige la discussion avec beaucoup de calme et de savoir-faire. On s'occupe en premier lieu d'un *Bill* concernant la situation légale des Unions professionnelles; puis un des membres lit un rapport sur les difficultés survenues dans le personnel des théâtres de la ville. Cinq de ces théâtres, dont la direction est centralisée dans les mêmes mains (*under the same management*), exigent de tous leurs ouvriers, employés, machinistes, etc., un engagement écrit de ne faire partie d'aucune union ouvrière; c'est seulement à cette condition qu'on les admet ou qu'on les garde. Le rapporteur propose de

mettre ces cinq théâtres en quarantaine (*to boycott them*). Aucun ouvrier unioniste ne devra y mettre les pieds jusqu'à ce que la direction se soit départie de son exigence. La proposition mise aux voix est adoptée à l'unanimité, après une discussion portant uniquement sur les meilleurs moyens d'en assurer l'exécution : démarche officielle d'une délégation auprès de la direction ; publication des noms des cinq théâtres boycottés, etc.

Le *boycott* est souvent ainsi une réponse de la clientèle ouvrière à l'exclusivisme de certains patrons. « C'est une leçon que les ouvriers ont apprise des capitalistes (*a lesson which they learned from the capitalists*), » me dit M. Carroll D. Wright, l'éminent directeur du bureau du travail à Washington. Aujourd'hui le *boycott* fait partie de l'arsenal ordinaire de défense des travailleurs, et les *Central Labor Unions* servent efficacement à l'organiser. On comprend aisément, d'ailleurs, que cette arme ne soit pas à la portée des syndicats purement professionnels. Ceux-ci, n'embrassant que le personnel d'un seul métier, sont peu aptes à agir sur la clientèle ouvrière en général ; au contraire, un groupement comprenant des métiers divers dans une ville, comme les *Central Labor Unions*, ou sur tout le territoire des États-Unis, comme l'*American Federation of Labor*, se trouve en rapport par le fait même avec l'ensemble de la clientèle ouvrière ; il peut donc la détourner de soutenir par son argent les entreprises qui s'efforcent de briser le faisceau des syndicats.

Le *boycott* pourrait se définir : une organisation de la clientèle ouvrière en vue de la guerre. C'est seulement en effet lorsqu'un conflit éclate, ou lorsqu'un patron boycotte lui-même les ouvriers syndiqués, que

le *boycott* est déclaré contre lui. Mais l'organisation de la clientèle ouvrière se manifeste aussi en temps de paix par la curieuse institution du *label*.

Le *label* (étiquette) est une marque apposée par les syndicats ouvriers sur les marchandises fabriquées dans les ateliers et usines où on reconnaît leur existence, où on s'entend avec eux. C'est un témoignage que le marché collectif de travail est organisé dans ces ateliers et usines, par conséquent une garantie que les ouvriers y reçoivent les salaires acceptés par les syndicats (*Standard wages*), qu'ils ne travaillent pas au delà d'un certain nombre d'heures, bref, qu'ils ne sont pas exploités (*sweated*). Le *label* est très développé en Amérique; il y en a un célèbre pour le tabac, le *blue label*; il y en a un pour la typographie, la confection, les chapeaux, les chaussures, etc., etc. (1). L'*American Federationist*, organe de la Fédération du travail, les publie avec soin et chaque union s'ingénie à faire connaître sa marque, son *label*, par tous les moyens possibles.

Il faut en effet qu'une union professionnelle soit bien organisée dans un métier pour qu'elle recoure utilement au *label*; il faut qu'elle puisse mettre ce *label* sur une quantité sérieuse de marchandises; il faut donc qu'elle ait conclu avec un nombre respectable de patrons son marché collectif de travail. En d'autres termes, le *label* n'est que le complément d'une organisation professionnelle fortement constituée.

Encore ce complément n'est-il pas partout possible. Il ne peut s'appliquer qu'aux marchandises atteignant

(1) V. dans le *Bulletin of the Department of Labor*, march 1898, *The Trade-Union Label* by John Graham Brooks.

directement, sous leur forme définitive, la clientèle de détail. On ne voit pas comment il pourrait agir dans les forges, fonderies, aciéries, qui travaillent d'ordinaire pour de grands industriels ou pour des marchands de gros, ni dans les usines textiles qui produisent des filés ou même des étoffes à la pièce. Il ne peut s'appliquer non plus qu'aux marchandises fabriquées pour la consommation locale ou nationale. Si vous faites de la cotonnade pour des Indiens ou pour des nègres, il faut renoncer à l'effet de votre *label* sur la clientèle. Et de même si vous produisez l'article de luxe destiné à des acheteurs peu soucieux de l'organisation du travail.

Mais, dans la sphère où il s'applique, le *label* rend de très grands services. Il a été très utile aux ouvriers de la confection (*Garment workers*), surtout à ceux qui travaillent aux articles peu soignés, vareuses et vestes d'ouvriers, costumes de mineurs, etc. J'ai constaté moi-même la présence du *label* sur des marchandises débitées dans de très petites villes. Une des plaisanteries habituelles aux ouvriers devant lesquels on conteste la puissance des Syndicats américains consiste à prendre le chapeau de leur interlocuteur et à lui montrer le *label* des chapeliers dissimulé sous la garniture de cuir : « Le marchand ne vous le montre pas à vous, ajoutent-ils, mais nous, nous savons bien le découvrir. » Et, en effet, la plupart des chapeaux américains portent le *label*.

Il ne faudrait pas conclure de l'emploi de ces moyens d'agir sur la clientèle que les ouvriers américains négligent de recourir à la grève. Les statistiques sont là, d'ailleurs, pour nous édifier à ce sujet. La grève reste toujours l'*ultima ratio* entre la main-

d'œuvre organisée et l'employeur. Le *boycott* n'est même ordinairement, nous l'avons dit, qu'un soutien fourni par la clientèle à des ouvriers en grève; mais l'usage du *label*, en donnant aux syndicats une reconnaissance explicite de la part du patron, tend à diminuer les conflits.

On peut en dire autant d'ailleurs de tout ce qui fortifie l'organisation syndicale, condition nécessaire du marché collectif de travail. Partout où ce caractère collectif du marché de travail s'impose — et il s'impose de plus en plus, surtout aux États-Unis — l'existence de syndicats puissants est le meilleur gage de paix. Sans doute, on peut citer nombre de cas où des groupements ouvriers ont prêché l'antagonisme, où ils ont été des fauteurs de désordres; cela prouve tout simplement que, tout en étant nécessaires, ils ont besoin de rester fidèles à leur mission pour être bienfaisants. Les gouvernements, non plus, n'accomplissent pas toujours leur fonction essentielle, mais on considère avec raison comme des « ennemis de tout ordre social » ceux qui concluent de là qu'« il ne faut pas de gouvernement ». Ce qu'il faut, ce sont des gouvernements qui fassent bien ce qu'ils ont à faire, ni plus, ni moins. De même il faut des syndicats qui se renferment dans leur besogne de syndicats, mais qui y suffisent.

Les plus éclairés parmi les *leaders* ouvriers américains travaillent à obtenir ce résultat en proscrivant la politique du mouvement syndical. « C'est une de nos constantes préoccupations de nous débarrasser de la politique (*to get rid of politics*), » me disait un soir M. Samuel Gompers, président de l'*American Federation of Labor*, à la suite d'une réunion agitée au cours

de laquelle j'avais été témoin de ses efforts dans ce sens. La leçon des *Chevaliers du Travail* n'a pas été perdue pour lui, ni pour ses collaborateurs de la *Fédération*.

Et les plus éclairés parmi les Américains étrangers au monde ouvrier concourent au même résultat en reconnaissant la légitimité des efforts que font les travailleurs pour s'organiser. « Il faut les aider à cela, non les en empêcher », me disait le cardinal Gibbons, vers la même époque. Le rapprochement de ces deux témoignages indique que, malgré de graves malentendus, il existe un peu partout, dans la société américaine, des bonnes volontés qui se cherchent et dont la rencontre peut aider puissamment à la solution des nombreux et graves problèmes soulevés par la question ouvrière.



CHAPITRE DOUZIÈME

La situation économique des manufactures américaines.

I. Les gros salaires. — II. La législation douanière. — III. Les méfaits de la protection douanière. — IV. Les progrès récents de l'industrie et l'avenir du libre échange.

I. — LES GROS SALAIRES.

Parmi les conditions spéciales que rencontrait l'industrie naissante aux États-Unis vers le milieu de ce siècle, il en est une qui s'est toujours maintenue jusqu'à nos jours et qui a joué un rôle considérable dans son mode de développement, c'est le taux élevé des salaires (1). J'ai déjà signalé la cause de ce phénomène ; je la rappelle ici en quelques mots.

L'abondance des terres vacantes et les facilités offertes aux émigrants pour s'y établir permettent à beaucoup d'individus sans capitaux de créer des ins-

(1) Dans son récent ouvrage sur l'*Ouvrier américain*, M. Levasseur estime que les salaires anglais sont d'environ 35 % inférieurs aux salaires américains (t. I, p. 381). Quant aux salaires français il pense qu'ils n'atteignent pas la moitié des salaires américains (t. I, p. 384). On sait que les salaires allemands sont généralement moindres que les salaires français (Id., *ibid.*). Il s'agit ici des salaires des hommes. Quant aux salaires des femmes, ils sont en Amérique comme en Europe environ moitié moindres que ceux des hommes (t. I, p. 419 à 421). La supériorité des salaires américains sur les salaires européens est donc bien établie.

tallations indépendantes; pour les faire consentir à travailler au compte d'un patron, il faut évidemment leur offrir d'assez gros avantages, sans quoi ils préféreraient courir les risques de la colonisation, s'enfoncer dans l'Ouest et *essayer leur chance*. Cela est surtout vrai des Américains de naissance, toujours prêts à se lancer dans des entreprises hardies. Si on ne les attache pas avec des chaînes d'or, ils partent. D'autre part, les émigrants ne viennent en si grand nombre qu'en raison de l'appât des hauts salaires. Ainsi, dès ses premiers pas, l'industrie américaine se heurtait à un obstacle. Il lui fallait payer sa main-d'œuvre plus cher que ses concurrents d'Europe.

Cette condition a agi sur elle de deux manières différentes : En premier lieu, les Américains ont été amenés à entourer leur marché de véritables *murailles de Chine* pour le mettre à l'abri de la concurrence étrangère et pouvoir vendre plus cher ce qu'ils fabriquaient avec des ouvriers mieux payés : De ce chef, ils ont été férocelement protectionnistes. En second lieu, ils se sont efforcés par tous les moyens que leur ingéniosité leur a suggérés de diminuer de plus en plus le rôle de la main-d'œuvre, de remplacer l'ouvrier par la machine; de ce chef, ils ont été singulièrement progressistes.

Ces deux tendances contraires se complétaient en réalité. En créant un abri artificiel pour protéger les débuts de l'industrie, les manufacturiers de l'Est ne songeaient qu'à assurer le présent, mais les nécessités de la concurrence intérieure les empêchaient de s'endormir sur l'oreiller protectionniste et les précipitaient dans une voie de perfectionnements qui préparait leur supériorité future. Ainsi, ils travail-

laient derrière leur abri pour arriver à se passer d'abri.

Je ne crois pas le moins du monde que ce fût là un plan concerté d'avance. En fait, les choses se sont passées ainsi, mais les manufacturiers de l'Est ne voyaient pas de si loin et ne s'inquiétaient pas du résultat général de leur politique. Ils étaient les héritiers de traditions étroites et restaient fidèles à ces traditions. Les petites colonies fondées au début de l'histoire américaine dans la Nouvelle-Angleterre et la Pensylvanie étaient fortement constituées, le rôle qu'elles ont joué et l'essor qu'elles ont pris en font foi, mais elles étaient empreintes d'un exclusivisme farouche; elles avaient cet ensemble de qualités et de défauts que possèdent ordinairement les sociétés austères qui vivent repliées sur elles-mêmes pour se tenir à l'écart de la corruption; elles professaient une sorte de mépris pour tout ce qui leur demeurerait étranger et pensaient que l'oppression des gentils est encore une œuvre agréable à Dieu, surtout lorsque cette oppression doit tourner au profit de ses vrais serviteurs. Il y a eu beaucoup de cela dans la manière dont le Nord a traité jadis, au moment de la guerre de Sécession, les planteurs du Sud, tenus pour des êtres sans mœurs et sans principes. Il y a encore de cela dans la politique de protectionnisme à outrance qui sévit actuellement. Les manufacturiers, très puissants dans le parti républicain, ont profité de leur situation pour se faire donner des avantages exagérés. Tant pis pour ceux qui en souffriront!

Nous avons vu dans le chapitre précédent comment le machinisme s'était développé aux États-Unis plus qu'en Europe. Nous ne reviendrons pas sur cet effet des hauts salaires, mais il nous faut étudier le mou-

vement protectionniste auquel les Américains ont cru devoir demander un correctif à la charge des hauts salaires.

II. — LA LÉGISLATION DOUANIÈRE.

Les origines du protectionnisme américain se confondent avec les origines mêmes de la nation. Au lendemain de la guerre de l'Indépendance, les États-Unis commençaient déjà à protéger par des mesures douanières le peu d'industrie qui existait alors sur leur territoire, mais ils ne faisaient sans doute qu'obéir en cela aux conditions économiques de l'époque et aux opinions alors universellement adoptées par tous les gouvernements. L'idée du libre échange n'était pas encore née, parce qu'en fait trop d'obstacles naturels s'opposaient encore au mouvement libre des échanges. Dès 1837, Daniel Webster se déclarait partisan résolu de la protection pour maintenir le niveau élevé des salaires américains, et il semble bien que jusqu'au vote des bills Mac-Kinley en 1890, la législation douanière américaine ait obéi à cette préoccupation. Sans doute, de la part des industriels, ce souci des hauts salaires était le manteau destiné à couvrir les hauts prix de vente maintenus par l'effet des tarifs, mais les deux phénomènes étaient étroitement liés dans l'esprit des patrons comme dans l'esprit des ouvriers, en sorte qu'une certaine sincérité présidait à la confection des tarifs. Tel est du moins l'effet produit à distance, quand on n'a pour se renseigner que les textes législatifs et quelques témoignages épars. Si l'industrie de l'Est avait fait un sévère examen de sa conscience, elle se serait bien rendu compte qu'elle

battait monnaie sur le dos des consommateurs de l'Ouest et du Sud, mais peut-être n'aurait-elle pas discerné l'oppression qu'elle faisait régner sur ses propres ouvriers. Et la masse des ouvriers la discernait peu.

Avec les bills Mac-Kinley il semble qu'on entre dans une ère nouvelle, dans une ère d'exploitation. En 1890, quelques mois avant qu'ils fussent adoptés, on avait l'impression nette que le bien public n'était pas le but poursuivi; on sentait que « de bons coups se préparaient ». La raison mise en avant était de pure façade en effet. Il ne s'agissait pas, comme on pourrait le croire, d'augmenter les revenus du Trésor américain; tout au contraire, le Trésor regorgeait d'argent à cette époque, et les Démocrates se préoccupaient de cette situation, parce que le parti républicain en profitait pour augmenter de la façon la plus abusive les pensions militaires accordées aux anciens soldats nordistes. M. Mac-Kinley présenta ses bills comme un moyen de diminuer les recettes du Trésor et, par suite, de couper court à la corruption électorale dont les pensions militaires étaient l'occasion. Il en démontrait l'efficacité par le raisonnement suivant : « Plus les tarifs seront réduits, plus il entrera de marchandises étrangères et plus les recettes des douanes seront considérables, parce que les importations augmenteront dans une proportion plus forte que les droits ne diminueront. Au lieu de cela, je vous apporte un moyen de réduire sûrement les entrées et même de fermer complètement le marché, si nous le voulons; le jour où il nous plaira, nous n'aurons plus un dollar de recette. »

En effet, le major Mac-Kinley avait forgé deux armes défensives redoutables contre la concurrence

étrangère : Par le *tariff bill*, il élevait les droits d'entrée ; par le bill administratif, il établissait une série de vexations destinées à décourager l'importateur et le livrant pieds et poings liés à l'arbitraire de quelques bureaucrates.

En réalité, les Bills Mac-Kinley perdaient de vue la protection des hauts salaires — qui n'avaient pas besoin de protection d'ailleurs pour se maintenir — et favorisaient très ouvertement certains intérêts industriels en vue d'un avantage politique. Le parti républicain s'attachait ainsi une série d'influences puissantes. On marchandait un tarif protecteur pour obtenir un appui électoral.

En 1894, une réaction démocrate contre le régime ultra-protectionniste des bills Mac-Kinley amena le vote du Tarif Wilson. Là encore, le marchandage se produisit et de la manière la plus éhontée, particulièrement au sujet du sucre.

L'industrie de la raffinerie est aux États-Unis entre les mains d'une compagnie, l'*American Sugar Refining Co*, qui la monopolise presque entièrement, et constitue ce qu'on appelle là-bas le *Trust* du sucre. Ce monopole repose principalement sur l'existence du tarif douanier (1). Par suite, lorsque commença la discussion du *Wilson bill*, les principaux membres du *Trust* furent saisis d'une panique et s'empressèrent de vendre en sous-main une grande partie de leurs actions, sachant bien que du jour où le marché américain serait ouvert, le monopole qu'ils détenaient en fait se trouverait étrangement compromis. Toutefois

(1) V. *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, chap. II, § II, p. 137 et suivantes.

ce n'était là qu'une précaution contre un danger possible et, tout en se parant contre l'éventualité d'une suppression de droits, les directeurs du *Trust* se mirent en campagne pour l'empêcher, et ils y parvinrent.

Ils firent mieux que cela et, tandis que le tarif Wilson abaissait la plupart des droits, ils firent relever ceux qui frappaient les sucres. Pour donner satisfaction à l'opinion libre échangiste, on sacrifia, il est vrai, les primes à la production. Ces primes ne profitaient qu'à quelques planteurs de canne à sucre et à quelques cultivateurs de betterave; peu importait au *Trust* ce qu'il adviendrait d'eux. Mais les sucres étrangers durent acquitter des droits superposés qui, dans certains cas, atteignaient 50 % de leur valeur (1). Toutefois, le sucre provenant des îles Hawaï entra en franchise; c'est que plusieurs personnages importants du *Trust* avaient de gros intérêts dans ces îles.

Le vote sur les sucres fut le grand scandale du tarif Wilson. Je ne voudrais pas laisser croire, en le citant seul, qu'il fût l'unique scandale; mais je ne dresse pas un réquisitoire. J'ai voulu montrer seulement par cet exemple tristement célèbre comment, par suite de la corruption politique, les questions douanières sont résolues aujourd'hui aux États-Unis. Les grands mots qu'on met en avant ne doivent pas faire illusion; il ne s'agit plus de défendre la dignité de vie de l'ouvrier américain en maintenant artificiellement le taux élevé des salaires; il s'agit de marchandages de couloirs, d'influences politiques achetées et vendues, de pots-de-vin. Le résultat était fatal, d'ailleurs. L'exagération des droits qui, pour certains articles, atteignaient dans

(2) Id., *ibid.*, p. 145.

le tarif Mac-Kinley 150% de leur valeur, avait excité chez les industriels le goût des profits faciles; de là à payer des sénateurs et des députés pour maintenir ou augmenter ces profits il n'y avait qu'un pas. On le franchit sans souci de l'obstacle moral.

L'année 1897 devait amener une nouvelle discussion du tarif douanier. Le retour aux affaires des républicains ultra-protectionnistes, l'élection de Mac-Kinley à la présidence de la République, témoignaient d'une recrudescence des idées de défense douanière, et le trésor, épuisé par l'exagération des pensions militaires, ayant d'ailleurs à faire face aux dépenses nécessitées par l'augmentation de la marine, réclamait une source plus abondante de recettes; c'est sous l'empire de ces circonstances que le tarif Dingley fut préparé. Au lieu de s'en tenir, comme en 1890, à une politique de prohibition, en exagérant les droits d'entrée sur les marchandises étrangères que la production nationale pouvait remplacer, on cherchait à établir des droits simplement protecteurs et produisant un revenu pour le trésor.

Tel était, du moins, le programme. La discussion du tarif Dingley montra que le parti républicain n'avait pas l'indépendance nécessaire pour le faire aboutir. Les intérêts manufacturiers avaient trop contribué à son triomphe pour ne pas se montrer exigeants vis-à-vis de lui; les grands *Trusts* l'avaient tout particulièrement soutenu dans la lutte en faveur de la « saine monnaie ». Mais ce qui avait fait la force du parti pendant la campagne électorale, devait se retourner contre lui après la victoire. Il s'était appuyé sur des soutiens qui entendaient bien être payés de leurs services. La discussion du tarif fut pour eux l'occasion favorable.

Dès lors, il ne resta plus grand'chose du tarif Dingley tel qu'il avait été primitivement présenté au vote de la Chambre des Représentants. Les articles destinés seulement à procurer un revenu au trésor furent éliminés; ceux dont l'objet direct était de protéger une industrie puissante, de favoriser un *trust*, furent seuls conservés et aggravés.

Le Sénat fut le théâtre de scandales plus criants encore que ceux dont le tarif de 1894 avait été l'occasion. Le tarif voté par la Chambre des Représentants assurait de grands avantages aux raffineurs de sucre, mais le *Trust* ne s'en déclarait pas satisfait. Il fallut que le Sénat fermât le marché aux sucres allemands et autrichiens en décidant que toutes les marchandises étrangères jouissant de primes dans leurs pays d'origine seraient frappés à leur entrée aux États-Unis de droits additionnels équivalant à ces primes. Les financiers du *Trust* engagés à Hawaï dans la production du sucre brut s'étaient entendus, assure-t-on, avec d'autres financiers intéressés au canal de Nicaragua pour amener ce résultat, à charge de revanche. On comprend quelle devait être la fureur des marchandages dans les couloirs du Sénat quand on pense que cet article passa à une majorité de quatorze voix seulement.

Une autre combinaison, un autre marché amena le vote de droits élevés sur les laines et les peaux. On avait besoin des voix des sénateurs de l'Ouest; ceux-ci en profitèrent pour assurer un avantage à leurs électeurs, avantage dangereux d'ailleurs, et qui porte un coup à l'industrie textile et à la fabrication des chaussures, toutes les deux très importantes aux États-Unis. De même, on augmenta dans la proportion de 2 à 5 les droits sur le *borax*, parce qu'un syndicat monopolisa-

teur s'était emparé de cette marchandise et savait défendre ses intérêts auprès des membres du Sénat par les arguments les plus propres à les toucher.

Dans l'ensemble, le Sénat abaissait, d'environ 20 % les droits réclamés par le Bill Dingley. Ce n'est donc pas la passion protectionniste qui l'a fait agir dans le cas du sucre, des laines, des peaux, du borax, etc., mais une passion d'un caractère plus personnel et moins excusable. Au lendemain du vote définitif, la Chambre de commerce française de New-York jugeait le nouveau tarif de la façon suivante : « Toutes ces taxes ont un caractère double. D'une part, elles sont des invites à l'appui d'une certaine classe d'électeurs qui, dans le cas de la laine, par exemple, sont supposés devoir être des fermiers, et de l'autre, elles constituent des concessions intéressées à certains syndicats puissants... Ce mélange de démagogie et de corruption est simplement révoltant (1). »

Non seulement il est révoltant pour la morale, mais il porte dans les relations économiques un trouble fatal; enfin il ajoute aux aléas inévitables du commerce le gros risque d'une modification de tarif bouleversant tout à coup les données antérieures. Par là il est économiquement malfaisant.

III. — LES MÉFAITS DE LA PROTECTION DOUANIÈRE.

Ce n'est pas tout, et la politique protectionniste a d'autres méfaits à son compte.

En premier lieu, elle est maladroite, elle coûte aux

(1) Cité par le *Monde Économique* du 22 octobre 1897.

consommateurs beaucoup plus qu'elle ne rapporte au Trésor; par conséquent, elle ne *paie* pas. On estime que le résultat de la protection sur le fer et l'acier aux États-Unis a été de faire payer aux Américains en dix ans 56 millions de dollars ou 210 millions de francs; ce serait 4 fois et demi l'équivalent de ce qu'a reçu le Trésor fédéral du fait de cette protection (1). Et le plus curieux, c'est qu'à la dissolution d'une entente entre producteurs, d'un *Pool*, en février 1897, le prix de la tonne de rails d'acier est tombé subitement, en deux jours, de 28 \$ à 14 \$, 25^c. de sorte que cette industrie très protégée se révélait tôt d'un coup capable de faire concurrence aux Anglais sur le marché même de Londres (2). Quel avantage général la nation pouvait-elle bien retirer des majorations artificielles de prix imposées aux consommateurs américains pour grossir les recettes des fabricants?

En second lieu, elle est stérilisante. Elle arrête l'essor de plusieurs industries nationales en frappant les matières premières qui leur sont indispensables; nous avons déjà mentionné le fait pour les laines et les peaux. C'est encore vrai pour le lin, le chanvre, le fer, le bois, le charbon, etc. Il y a même certaines branches d'activité que le régime protecteur ne s'est pas contenté de gêner dans leur développement, mais qu'il a presque détruites. De ce nombre est la marine marchande actuellement réduite au service de cabotage. Autrefois, Boston était un port d'armement considérable; il y a encore quelques années, on y trouvait des

(1) Opinion de M. Th. Shearman citée par le *Monde Économique* du 23 octobre 1897.

(2) V. dans les *Industries monopolisées aux États-Unis*. Le Trust de l'Acier p. 181.

maisons possédant quinze ou vingt vaisseaux de fort tonnage; aujourd'hui; ces maisons ont presque complètement achevé de disparaître, et c'est là une conséquence de l'élévation des tarifs. En haussant artificiellement le prix de leurs marchandises, les Américains se ferment à eux-mêmes le marché étranger; dès lors, leurs vaisseaux n'ont rien à transporter quand ils quittent le port, et cette condition défavorable a tué leurs armateurs. A Boston, à New-York, vous voyez des bâtiments de commerce de toutes les nations, sauf des bâtiments américains.

En plus, le régime protecteur a contribué dans une très large mesure à la création des *Trusts* et des *Pools*, des monopoles plus ou moins complets et plus ou moins durables, des ententes entre producteurs, des accaparements, de toutes les manœuvres que comporte un marché fermé, artificiellement isolé du reste du monde par des barrières douanières.

Sans doute, il est exagéré de soutenir, comme on le fait parfois, que ces divers phénomènes sont dûs uniquement à l'existence des tarifs américains. Le plus puissant des *Trusts*, celui du Pétrole, n'a aucunement besoin de l'appui d'un tarif, et la preuve c'est que son influence s'étend jusque sur le marché européen. Mais parmi les causes diverses dont la rencontre produit un *Trust*, le tarif est une de celles qui agit le plus puissamment et le plus fréquemment. Dans la constitution du *Trust* du sucre, par exemple, il a joué un rôle prépondérant. Il favorise surtout les agissements de toutes sortes tendant à accaparer momentanément un produit, à le raréfier sur le marché, à préparer un *coup*. On ne se rend pas facilement maître d'un marché ouvert à la concurrence universelle; on

domine bien plus aisément un marché fermé. Ainsi le tarif est à la base de la plupart des combinaisons comprises plus ou moins justement sous le nom de *Trusts* par les Américains. C'est lui qui a permis les tentatives de monopolisations de l'antracite si souvent répétées depuis vingt ans, en empêchant l'introduction de l'antracite canadien. C'est lui qui a fait le *Trust* du sucre, les nombreux *Pools* dont l'acier a été l'objet. C'est lui qui a favorisé le *Trust* du Whiskey, celui du Cordage, celui du Papier de tenture, etc. C'est lui qui a abrité les *Trusts* de l'huile de lin, de l'huile de coton, etc., etc.

En résumé, le régime protecteur américain a faussé d'une manière si grave l'exercice normal de la concurrence que, dans un très grand nombre de cas vérifiés, il a contribué puissamment à la suppression plus ou moins durable et plus ou moins complète de la concurrence.

C'est là un méfait notable. Mais il peut avoir des conséquences particulièrement fâcheuses aujourd'hui que les États-Unis sortent de leur isolement politique et acquièrent des possessions en dehors de leur continent.

Nous avons eu occasion de signaler les intérêts considérables détenus par le *Trust* du sucre dans les îles Hawaï et la manière peu dissimulée dont le Tarif de 1894 révélait leur existence. Depuis lors, Hawaï a été annexé aux États-Unis. Le *Trust* avait également un avantage considérable à la prise de Cuba et de Porto-Rico; Cuba et Porto-Rico ont été pris. Si on applique à ces îles le même régime qu'aux États-Unis, si on les exploite au profit d'un groupe puissant de financiers, on s'expose à de terribles complications, sans compter

le déshonneur qui rejaillirait sur l'Amérique de faire aboutir à une exploitation savante la campagne entreprise contre l'exploitation désorganisée des Espagnols.

Les Américains doivent se rendre compte que leur régime de protection à outrance et leurs *Trusts* seraient pour les pays nouvellement acquis une tyrannie bien pire que pour eux-mêmes. Eux la supportent tant bien que mal, mais ils ne pourraient pas l'imposer à d'autres sans se rendre odieux. Les plus clairvoyants parmi eux le comprennent et le disent; j'en trouve avec plaisir le témoignage dans un récent discours de M. Seth Low, président de l'Université de Columbia, prononcé devant l'Université de Pensylvanie à Philadelphie : « Il est évident que le tarif pour Porto-Rico et celui pour les Philippines pourraient être une chose si on les établissait au point de vue de ces îles, et une autre chose si on les établissait au point de vue des États-Unis. Nous ne devrions pas oublier et j'espère que nous n'oublierons pas que ce furent des questions de ce genre — non pas précisément les mêmes dans la forme, mais semblables dans leurs tendances — qui amenèrent notre propre révolution contre la Grande-Bretagne. J'aime à croire qu'à la longue notre politique envers Porto-Rico et les Philippines sera guidée par les principes pour lesquels nos pères eurent à lutter; mais il y a incontestablement un danger pour le présent dans le fait que le problème est entièrement nouveau pour nous (1) ».

(1) Address by Seth Low LL. D. President of Columbia University in the Bulletin of the University of Pennsylvania, vol. III, n° 5, p. 191.

En d'autres termes, l'étroitesse de vues qui a inspiré jusqu'ici la législation douanière américaine créé un péril spécial à l'heure où les États-Unis se trouvent chargés d'administrer un domaine colonial. Le péril est d'autant plus grand qu'au même moment, et par suite d'autres circonstances, les États-Unis voient leur commerce extérieur se développer. Le temps n'est plus où ils exportaient seulement des produits agricoles; leurs usines commencent à fabriquer pour l'étranger. A cette évolution économique un changement de régime douanier doit forcément correspondre, sous peine de compromettre sérieusement l'avenir de l'industrie.

IV. — LES PROGRÈS RÉCENTS DE L'INDUSTRIE ET L'AVENIR DU LIBRE-ÉCHANGE.

Tandis que le régime ultra protecteur des douanes américaines tendait à ralentir les progrès de l'industrie et à entraver la concurrence, le taux élevé des salaires joint à l'esprit inventif des Yankees donnait au machinisme une poussée telle que, dans plusieurs branches de travail, on arrivait à produire à meilleur marché qu'en Europe tout en payant la main-d'œuvre beaucoup plus cher.

C'est là un fait d'une extrême importance. Là où l'industrie américaine a pu accomplir ce tour de force, elle est, par le fait même, en avance sur l'industrie européenne d'une manière très menaçante pour celle-ci. Sa supériorité économique assise non sur une circonstance favorable externe, mais sur de meilleures méthodes de fabrication, est inattaquable. Et on peut se

demander quel avenir est réservé à des gens qui ont franchi en si peu de temps l'obstacle énorme que leur opposait l'élévation des salaires.

Qu'on y prenne garde. Il ne s'agit plus ici de l'*avantage des pays neufs* auquel on attribue — trop exclusivement d'ordinaire — les exportations agricoles de l'Amérique. Dans ce cas, le fait d'être un « pays neuf » se retourne contre les États-Unis, puisque c'est en grande partie à cause de cela que les salaires s'y maintiennent si haut. Si les Américains vendent, par exemple, le fer et l'acier à qualité égale moins cher que l'Europe, c'est pour une très large part, parce qu'ils le fabriquent mieux, plus économiquement.

Au surplus, ce résultat est tout nouveau; il n'est donc pas dû à des circonstances permanentes, telles que richesse des gisements, proximité du charbon, etc., Ces circonstances existent, mais elles n'expliquent pas l'ancienne cherté et le bon marché actuel du fer et de l'acier. Il faut, bon gré mal gré, voir l'explication où elle est, dans l'habileté et l'énergie des Américains.

En novembre 1896, le représentant d'une des plus importantes maisons anglaises de Sheffield à New York me faisait l'aveu suivant : « L'Angleterre ne peut faire concurrence aux producteurs américains que pour quelques variétés d'acier de qualité supérieure (*higher grades of steel*); pour l'acier courant, ce n'est pas possible, et ce ne serait pas possible même si on venait à supprimer le tarif protecteur. Les Américains paient leurs ouvriers plus cher que nous, mais ils ont de meilleures machines et plus d'esprit d'invention — Mais, lui dis-je, les Américains ont aussi en leur faveur la qualité de leurs minerais; on m'a vanté beaucoup ceux du Lac Supérieur; il paraît que les minerais

européens sont bien loin de les valoir ? » — « Cela est bien exagéré, répond M. W. Je ne crois pas pour ma part que la supériorité des minerais américains explique la situation actuelle. Remarquez d'ailleurs que pour l'acier Bessemer on est obligé de mélanger au minerai américain une certaine quantité de minerai espagnol. Non, voyez-vous, il ne faut pas se faire d'illusion ; ce qui assure le succès des fabricants américains c'est qu'ils n'hésitent jamais à abandonner un outillage très coûteux (*get rid of very expensive machinery*) chaque fois que cela leur paraît avantageux, et que leur esprit d'invention est toujours en éveil. »

Depuis lors, ce jugement qui m'avait paru excessif a été confirmé par des faits indéniables. Du 30 juin 1897 au 30 juin 1898, les États-Unis ont exporté du fer et de l'acier pour 70 millions et demi de dollars. Déjà, l'année d'avant leur exportation pour les mêmes marchandises avait atteint 57 millions et demi. On voit la progression. Elle est d'autant plus remarquable que l'exportation générale ayant été à peu près stationnaire pendant cette période, ce sont principalement les États-Unis qui ont fourni aux demandes croissantes. L'Angleterre a continué à produire tout au plus de 7 à 9 millions de tonnes ; les États-Unis, au contraire, qui produisaient 3 millions de tonnes en 1893, puis 10 millions en 1897 ont atteint 11 millions et demi en 1898. Et on prévoit les chiffres prochains de 14 ou 15 millions de tonnes (1).

L'exportation se dirige au surplus sur des points très divers, ce qui augmente encore les probabilités de son extension. Les usines de Pensylvanie ont vendu

(1) Voir *Le Monde économique*, du 14 janvier 1899.

80,000 tonnes de rails au Transsibérien et 35,000 tonnes à la Colonie australienne de Victoria. Celle-ci s'était adressée d'abord aux fabricants de la Grande-Bretagne qui demandaient 17,000 liv. sterl. soit 425,000 francs de plus pour exécuter la commande, puis à l'usine Krupp en Allemagne qui n'a pas pu consentir de prix aussi bas que les Américains. Le triomphe de ceux-ci est donc bien établi. A Paris, la Compagnie d'Orléans vient d'acheter huit locomotives électriques à la Compagnie générale américaine pour le service de la nouvelle ligne qui pénètre au cœur de la ville (1). Enfin la Russie, l'Allemagne, l'Italie et l'Angleterre achètent en Alabama beaucoup de fer saumon pour le transformer en acier.

Un fait récent qui a beaucoup contribué au développement de l'industrie métallurgique aux États-Unis, c'est l'entrée en scène de l'Alabama et du Tennessee qui viennent disputer aux États du Nord la fabrication du fer et de l'acier. Pittsburgh conserve la situation prépondérante, mais voit s'élever à côté d'elles de puissantes rivales, Cleveland dans l'Ohio, Chicago, tandis qu'au Sud, Birmingham (Alabama) est devenue en quelques années la troisième ville du monde (après Middlesborough et Glasgow) pour l'exportation du fer saumon. A mon premier séjour en Amérique, en 1890, on m'avait simplement signalé l'existence de riches gisements dans les États du Sud comme une chance de relèvement économique pour les contrées encore sous le coup des ruines de la guerre de Sécession. Six ans après, une véritable transformation s'était opérée.

(1) Voir *Le Monde économique* du 31 décembre 1898.

Quelques indications de prix sont nécessaires pour préciser la cause de ce subit essor. L'acier crucible qui coûtait aux États-Unis en 1865, 75 \$ par tonne, prix de revient, coûte aujourd'hui 2 \$ 40 cents, soit *trente et une fois moins*. En 1890, le travail de fabrication du fer saumon coûtait deux fois plus qu'aujourd'hui. Le prix du minerai de fer du Lac Supérieur, à Pittsburgh, a récemment été réduit de 8 \$ 40 à 3 \$ 60 par tonne, et le prix du coke à Chicago de 7 \$ 20 à 3 \$ 60. Le coût de production d'une tonne de fer saumon à Pittsburgh était, il y a vingt cinq ans dix fois supérieur au coût actuel (1).

Toutes les fabrications n'ont pas subi la même transformation que celles du fer et de l'acier, mais la supériorité du machinisme que nous constatons dans le chapitre précédent la prépare presque partout, et elle est déjà sensible pour plusieurs produits. Tel est le cas, par exemple, pour la cordonnerie. Les fabriques de chaussures des États-Unis livrent leurs marchandises à des prix qui « sont de 20, 25 et 30 p. 100 meilleur marché qu'en France (2) ». Les grandes fabriques de harnais, dit le délégué des bourreliers français à l'exposition de Chicago, peuvent établir des harnais à meilleur marché qu'en France, quoique la main-d'œuvre soit plus chère (3). Dans le vêtement confectionné, M. Levasseur estime que les prix américains ne sont pas supérieurs aux prix français (4). C'est là un résultat

(1) Voir *Le Monde économique* du 17 décembre 1898.

(2) *Rapport d'Ensemble de la Délégation à l'Exposition de Chicago*, p. 345.

(3) *Id.*, *Ibid.*, p. 286.

(4) *L'Ouvrier américain* par E. Levasseur, membre de l'Institut. T. II, p. 32.

assez nouveau, d'ailleurs, car en 1890 j'avais relevé, soit aux devantures de magasins, soit d'après les plaintes de la clientèle, des prix sensiblement supérieurs. En 1896, au contraire, mon impression correspondait bien au jugement de l'éminent statisticien.

Voilà une série d'industries auxquelles la protection douanière ne saurait plus rendre aucun service et qui vont peut-être envoyer demain leurs produits faire concurrence à nos usines d'Europe, comme cela a déjà lieu pour le fer d'acier. Et le jour où elles entreprendront de nous envahir, leurs représentants seront aussi ardents dans leurs convictions libre-échangistes qu'ils ont pu être féroces jusqu'ici dans leur politique protectionniste. Il y aura probablement d'ici une vingtaine d'années une école manchestérienne aux États-Unis, si le mouvement actuel de progrès industriel s'y poursuit, comme tout porte à le croire. Et elle aura l'avantage de réunir dans son sein les agriculteurs comme les industriels américains, ce qui lui donnera promptement un énorme pouvoir par la transformation du régime douanier.

Les événements récents de Cuba poussent dans ce sens, à cause de l'extension du commerce extérieur, dont ils ont été l'occasion. L'impérialisme américain a été, à un certain point de vue, la manifestation politique d'un sentiment nouveau, mais profond, le désir de sortir de l'enfance et de l'isolement; il a été accompagné et il sera suivi d'une manifestation économique du même sentiment; ou plutôt, ce n'est pas d'un simple sentiment qu'il s'agit, mais d'une force grandissante et irrésistible.

Il n'est pas à croire que la prospérité énorme constatée en 1898 et 1899 par les statistiques, soit une

simple fluctuation, un de ces mouvements passagers d'élévation qui préparent une chute correspondante. Quelles que soient les crises prochaines, les États-Unis ont inauguré une ère nouvelle, en exportant les produits de leur industrie sur les marchés étrangers; il n'y a pas de raison pour qu'ils ne mettent pas à profit leur supériorité là, où elle est bien établie.

En plus, il faut remarquer qu'en dehors des progrès techniques qui leur permettent de produire à bon marché, ils sont bien outillés pour transporter leurs marchandises. Leurs chemins de fer, malgré des abus considérables sur lesquels nous aurons l'occasion de revenir, ont dans l'ensemble des tarifs peu élevés. Un importateur d'aciers anglais me montre des comptes de sa maison, d'où il ressort que la tonne d'acier paie proportionnellement cinq fois moins de New-York à Chicago que de Sheffield à Liverpool, et comme je cherche à expliquer le fait par l'avantage de franchir de grandes distances sans transbordement, il m'affirme qu'à distance égale les tarifs américains sont au moins trois fois moindres que les tarifs anglais pour le transport de l'acier.

Enfin, l'énorme concentration de l'industrie favorise beaucoup les entreprises lointaines. Des maisons constituées au capital d'un milliard de francs n'hésitent pas à faire les sacrifices utiles pour se renseigner sur les débouchés possibles de leurs marchandises; elles peuvent tenter des essais qui seraient ruineux pour des entreprises moins puissantes. Elles sont supérieurement aptes à l'exportation.

En présence de ces faits, on peut conjecturer que le régime protectionniste américain, qui paraissait intangible, sera bientôt l'objet de vives attaques de la part

des industriels qui l'ont créé. Mais sa disparition ne réjouira pas l'Europe sans mélange; elle marquera, en effet, l'approche d'un danger nouveau, la concurrence victorieuse de l'Amérique sur le marché industriel.

CHAPITRE TREIZIÈME

La grande ville du commerce et de la banque

- I. L'intensité de la vie commerciale et le cosmopolitisme de New-York. — II. La Cité-Empire. — III. Comment le capitaliste américain place son argent.

L'agriculture américaine a un caractère spécial que nous avons indiqué au début de cet ouvrage; le colon qui produit de la viande ou du grain les produit en vue de la vente, non pas en vue de sa consommation personnelle. De là les grandes villes où se concentrent la viande et le grain; mais ces grandes villes qui servent de débouchés au bétail et aux céréales ont besoin elles-mêmes de débouchés. Nous avons montré d'ailleurs que les *packing-houses* et les moulins à farine travaillent pour l'exportation.

A côté du mouvement industriel qu'alimente la culture, il y a donc un autre mouvement purement commercial, auquel elle donne également naissance.

Pour en mesurer l'importance, il faut se placer dans un des grands ports de l'Atlantique et tout spécialement à New-York, la *cité impériale* des États, comme la désignent orgueilleusement ses citoyens. C'est là qu'on voit réellement aboutir le trop-plein de la culture américaine.

D'autre part, les manufactures des États-Unis ont longtemps fabriqué à un prix élevé et ne fabriquaient pas tous les genres d'objets que réclame la consommation; l'Europe envoyait donc au Nouveau Monde le trop-plein de son industrie, comme celui-ci lui envoyait le trop-plein de sa culture.

Aujourd'hui, les rapports entre l'Europe et l'Amérique sont plus compliqués, comme nous l'avons montré dans le chapitre précédent. Ils se sont modifiés à l'avantage de l'Amérique qui exporte maintenant des produits industriels et non plus seulement des produits agricoles; mais l'activité des échanges entre l'Ancien et le Nouveau Monde n'a fait qu'augmenter.

New-York, tête de ligne naturelle des transports transatlantiques, est le théâtre principal de ces échanges. Elle joue vis-à-vis de l'ensemble des États-Unis le rôle commercial que jouent les petites villes de l'Ouest vis-à-vis des campagnes environnantes, ou les grandes villes vis-à-vis d'une région entière.

I. — L'INTENSITÉ DE LA VIE COMMERCIALE ET LE COSMOPOLITISME DE NEW-YORK.

L'arrivée dans la baie de New-York donne déjà au voyageur européen l'impression d'une activité prodigieuse; de grands transatlantiques entrent et sortent; des bateaux à vapeur de toutes formes et de toutes dimensions, gros navires de transport, remorqueurs alertes, lourds *ferry-boats*, sillonnent la surface de l'eau dans tous les sens; les quais sont entièrement occupés par d'immenses hangars où chaque compagnie de navigation, chaque ligne de chemin de fer a son point d'aboutissement; c'est une ville dont l'em-

placement a été conquis sur la mer, et comme l'avant-poste de la grande cité commerciale.

Dans le bas de New-York, une fois débarqué, l'impression s'accroît; on est assourdi par un épouvantable tapage; des tramways passent sans cesse, se croisent au milieu des énormes camions chargés de marchandises, des petites voitures qui courent en tressautant sur l'affreux pavé, des passants affairés, des marchands de journaux; le sol s'est trouvé insuffisant pour les besoins de la circulation, les rues n'ont pas assez de largeur et les New-Yorkais ont dû créer comme plusieurs couches de voies de communication. En effet, au-dessus de ma tête, l'*Elevated railroad* fait entendre son bruit continu d'allées et de venues; l'air est obscurci de fumée, de poussière, et le soleil n'arrive qu'à travers les échafaudages de bois et de fer, sur lesquels est établi ce chemin de fer aérien; en plus, de grands poteaux de bois supportent des milliers de fils télégraphiques, qui viennent encore enlever de la lumière.

Trop à l'étroit dans l'espace resserré de l'île de Manhattan, la ville déborde d'un côté sur Brooklyn, de l'autre sur New-Jersey; pour permettre entre elle et Brooklyn une circulation plus active, on a jeté au-dessus de l'*East-River* un gigantesque pont suspendu, que les voitures, les piétons et le chemin de fer traversent à la fois sur des voies séparées, tandis que les plus grands navires passent au-dessous; près de cent millions de francs ont été dépensés au pont de Brooklyn, et il est aujourd'hui question de relier New-Jersey par un tunnel sous l'Hudson.

On monte dans l'*Elevated railroad* et des affiches vous apprennent que cinq cent mille personnes sont

transportées par lui chaque jour; on passe dans la rue et on aperçoit à de fréquents intervalles des stations télégraphiques toujours encombrées, des petits *messenger-boys* qui portent des billets, des gens de toutes sortes qui marchent précipitamment. A l'hôtel, dans les magasins, dans les bureaux, dans beaucoup de résidences privées, on a sous la main le télégraphe et le téléphone; partout le mouvement se manifeste avec intensité.

Les maisons d'affaires, les *business buildings*, atteignent des dimensions colossales : le *Mills building* compte quinze étages et renferme un millier de bureaux, banques, agences de toute espèce, cabinets d'avocats, de notaires, d'agents de change, de courtiers, d'ingénieurs, de publicistes. Quatre ascenseurs montent et descendent sans relâche de la base au sommet de l'édifice; c'est la circulation verticale après la circulation horizontale des rues, du pont de Brooklyn et de l'*Elevated*. Le bâtiment de la compagnie d'assurances l'*Equitable*, celui du journal *The World*, une infinité d'autres, rivalisent d'énormité. Dans le *Surety building* nouvellement édifié et comptant plus de 20 étages, douze ascenseurs font le service, entourant de leurs cages grillées presque tout le pourtour du *Hall* d'entrée. Un avis obligeant indique aux visiteurs que les ascenseurs de gauche sont *express* et ne s'arrêtent pas avant le onzième étage.

Rien de commode pour les affaires comme ces immenses phalanstères, du moins, c'est ce que m'expliquent ceux qui en ont la pratique : « En une heure, me dit-on, on peut voir quinze personnes, traiter quinze affaires différentes. Si une difficulté s'élève, on peut demander conseil à un avocat, prendre l'avis

d'un arbitre, sans mettre les pieds dehors; on ne saura jamais ce que les grands *business buildings* nous évitent d'allées et de venues! » Que serait-ce donc sans ces bienheureux *business buildings*!

En dehors d'eux, mais tout à côté, dans cette pointe de l'île Manhattan, qui est probablement le coin de terre le plus actif du monde entier, se trouvent les différents *exchanges*, les différentes bourses : celle du coton, celle du pétrole, celle des produits agricoles (*produce exchange*); enfin la bourse proprement dite (*stock exchange*). Coton, pétrole, culture, c'est bien l'aboutissement de la richesse américaine.

Voici maintenant l'autre côté, l'autre terme nécessaire de l'échange commercial : des négociants en vins français et espagnols, des importateurs de porcelaines, de draperies, de vêtements confectionnés, de gants, d'articles de luxe et de fantaisie. Ceux-ci ne se trouvent pas tous dans le bas de la ville; la nature des produits qu'ils vendent les amène souvent au commerce de détail et c'est dans le quartier élégant de la cinquième avenue que les modistes et les couturières françaises, les tailleurs anglais, les marchands de tableaux, etc., installent leurs magasins.

La présence à New-York d'éléments aussi mélangés lui donne un caractère cosmopolite des plus accentués. Le citoyen de New-York lui-même, celui qui y est né et qui y a vécu, est moins américain que bien des gens de l'Ouest nés sur les bords de l'Oder, ou sur les rives de quelque fjord scandinave; il a les yeux fixés sur l'Europe. Je suis présenté à un avocat éminent, dont la famille est établie à New-York depuis de très longues années; son enfance s'est passée dans une maison de campagne située sur l'emplacement actuel de

la dix-huitième rue. Il a vu envahir successivement par la ville l'île entière de Manhattan. Il a assisté à ce prodigieux développement de New-York et se plaît à le raconter; impossible par conséquent de trouver un New-Yorkais plus authentique. Eh bien, cet homme ne sait rien de son pays; il n'est jamais allé à Chicago, dont il considère les habitants comme des sortes de barbares; cependant il revient de Paris, où il va assez souvent, où il a passé un long séjour au moment de l'Exposition de 1889, et dont il vante les charmes avec une admiration passionnée. En 1876, il n'a pas voulu visiter l'Exposition de Philadelphie, moitié par suite de l'esprit de rivalité qui existe entre New-York et Philadelphie, moitié parce qu'il ne pensait pas trouver là le luxe et l'élégance des expositions européennes. Au fond, le New-Yorkais a honte de l'Amérique, parce qu'elle ne ressemble pas à l'Europe; il est séduit par nos manières plus raffinées, par nos habitudes de vie élégante, qu'il entrevoit à Paris, et regrette de ne pas les retrouver quand il remet le pied sur le sol de sa patrie. De là un engouement qui se traduit de mille manières, par la fureur du *chic* anglais qui sévit chez les jeunes gens, comme par les mariages assez nombreux conclus entre de riches New-Yorkaises et des gentilshommes ruinés. Je vais le soir au théâtre; on joue une de ces grosses farces dans le genre anglais, qui tiennent le milieu entre nos *Revue*s et nos pièces des Variétés: on y tourne en ridicule les gens de Chicago, comme nous tournions en ridicule, il y a vingt ans surtout, le type du provincial. J'ouvre un journal illustré et j'y trouve des plaisanteries sans nombre sur l'Ouest. Je vais présenter en 1890 une lettre de crédit chez un banquier, et ma qualité de

Français me vaut une conversation avec lui sur les splendeurs de Paris et de l'Exposition; il en parle avec des yeux brillants, et s'échauffe sur ce sujet comme un gourmand au souvenir d'un repas plantureux; je lui demande ce qu'il pense de l'Exposition future de Chicago; son regard s'éteint, il fait la moue et secoue la tête; c'est le moment de m'en aller, car la comparaison que j'ai suggérée lui est désagréable.

Depuis lors, le succès de la *World's Fair* et les progrès de l'Ouest ont diminué la sorte de gêne qu'éprouvaient, il y a quelques années, beaucoup de New-Yorkais quand on leur parlait de Chicago, mais ce sentiment se retrouve encore, sinon chez les gens d'affaires proprement dits, au moins chez ceux qui aspirent à être « du monde » ou à en paraître. Je suis reçu dans quelques maisons élégantes; la conversation y a un tour « européen », des hommes dans la force de l'âge acceptent des invitations à déjeuner au milieu de la journée à l'heure des affaires; il est clair que ce serait un manque de tact grave de leur parler de ce que j'ai vu à l'Ouest. On me dit qu'actuellement, depuis la guerre de Cuba, l'enthousiasme du triomphe donne un caractère plus américain au *high life* de New-York; c'est possible, mais ce résultat sera-t-il durable? En tous cas, on n'en saisissait pas la trace quelques mois avant la campagne, à un moment où chacun pouvait déjà la prévoir.

Aussi, quand on revient de l'Ouest, faut-il baisser le diapason de ses épithètes, si on ne veut pas blesser les New-Yorkais; à Saint-Paul, à Chicago, à Kansas City, lorsqu'on vous pose la question ordinaire : *How do you like the country?* (Comment trouvez-vous ce pays-ci?) il n'y a qu'à laisser déborder les superlatifs,

on reste toujours au-dessous de la pensée de son interlocuteur; si c'est un journaliste qui vient vous interviewer, il ajoute même à vos expressions quand elles manquent de vigueur; j'ai pu lire ainsi dans un journal du Dacotah une conversation où j'étais supposé avoir vanté la *magnanimité* du peuple américain (*so magnanimous*)! A New-York, de pareilles exagérations seraient prises pour une ironie. Il est même assez difficile parfois de faire comprendre à certains New-Yorkais ce qu'on admire réellement en Amérique, la merveilleuse énergie des colons de l'Ouest, le sentiment vrai qu'ils possèdent de leur dignité et de leur indépendance et cette superbe confiance en eux-mêmes qui leur fait entreprendre des opérations si étonnantes.

Les Européens qui viennent à New-York, ceux même qui y vivent pendant plusieurs années pour leurs affaires, sans visiter le pays, emportent donc des États-Unis un souvenir fort inexact; quand on réfléchit que c'est là, en somme, la grande masse de ceux qui franchissent l'Atlantique, on comprend les idées bizarres et erronées qui circulent en France, par exemple, sur le compte de l'Amérique. En débarquant à New-York après la traversée du Havre, on a l'impression d'une différence sensible avec l'Europe et on pense avoir devant soi la véritable Amérique; j'ai éprouvé ce sentiment d'une manière très marquée et je me disais à tout moment: « Comme me voilà loin de Paris! » Plus tard, après un séjour prolongé dans l'Ouest, j'ai passé quelques semaines à New-York, et déjà il me semblait avoir quitté l'Amérique.

Cette double impression rend bien compte du double caractère de la ville, trait d'union entre deux

mondes très différents, américaine par un côté, européenne par un autre. Pour les Européens, New-York est l'Amérique; pour les Américains, c'est le commencement de l'Europe.

II. — LA CITÉ-EMPIRE.

De même qu'elle centralise les échanges internationaux, de même New-York centralise le mouvement financier de l'Amérique. C'est le grand marché de l'argent. Il y a des banques importantes à Philadelphie, à Boston, à Saint-Louis, à Chicago, mais au fur et à mesure qu'elles atteignent une situation locale considérable, elles sont obligées de créer à New-York une succursale, qui finit par l'emporter sur la maison d'origine par le chiffre de ses affaires. C'est ainsi qu'on retrouve à New-York, Drexel, le plus gros banquier de Philadelphie, Peabody, de Boston, etc.

L'animation qui règne tout autour de *Wall street* est inexprimable; c'est là que se trouve le *Stock Exchange* ou Bourse des valeurs; il faut y pénétrer pour se rendre compte des affaires qui s'y traitent. Un agent de change, auquel je suis recommandé, m'introduit et me renseigne. Du haut de la galerie circulaire qui règne autour d'une salle immense, je vois les onze cents membres de la Bourse aller, venir, télégraphier, s'interpeller, prendre des notes rapides. Des poteaux plantés dans le parquet portent l'indication des différentes valeurs qui font l'objet des transactions. Ici, ce sont les actions et obligations de Chemins de fer; là, le *Sugar Trust* ou syndicat monopolisateur du sucre. L'agitation est extrême autour de ce Trust

en raison des spéculations dont il est l'objet; je demande quelques détails sur la manière dont se fait la spéculation, et M. P..., fort au courant des usages de la Bourse à Paris, me signale quelques différences typiques. « Ici, me dit-il, nous n'avons pas à proprement parler de marché à terme, tous les achats faits dans une bourse sont réglés le lendemain matin par des chèques. — Mais alors, comment font les gens qui spéculent! — Ils sont obligés de prendre livraison des titres qu'ils achètent, ou bien, s'ils ne peuvent pas les payer eux-mêmes, de fournir des sécurités, comme nous disons; il faut qu'ils trouvent une personne consentant à leur prêter ces sécurités en acceptant les titres en gages; dans ce cas, ce n'est pas le spéculateur lui-même, c'est son créancier qui court les risques de l'opération, mais c'est affaire à lui; l'agent de change n'a pas à craindre de voir son client se retrancher derrière l'exception de jeu, comme chez vous; il trouve toujours, soit dans ce client, soit dans celui qui le cautionne, un individu responsable; les titres achetés sont réellement payés. »

Autre différence. Les agents de change n'ont pas, comme chez nous, un privilège reconnu par la loi. Ils sont membres de la Bourse, sans que leur ministère soit obligatoire. D'ailleurs, onze cents personnes font partie du *Stock Exchange* à New-York. M. P... me raconte comment il est devenu agent de change. « A vingt ans, me dit-il, j'étais associé dans une maison d'importation de draperies (*dry goods*). Le fondateur de la maison, qui m'avait pris à mes débuts, voulut bientôt retourner en Europe et me laissa seul en Amérique. Ayant confiance en moi, il m'avait abandonné, en même temps que son affaire commerciale, une cer-

taine quantité de capitaux à lui personnels, pour les placer en Amérique, pensant en retirer un intérêt plus élevé. Son calcul se trouva juste, et plusieurs de ses amis d'Europe, encouragés par son exemple, s'adressèrent à moi pour l'emploi de leurs fonds. Au bout de quelque temps, je me trouvai ainsi à avoir sur les bras deux maisons, l'une de *dry goods*, l'autre de Banque; je trouvai à céder les *dry goods*, et depuis ce temps-là je suis agent de change. »

Je demande à M. P... s'il continue à placer les fonds de ses clients sous sa responsabilité et sans ordres précis de leur part. « Cela n'est plus possible, me dit-il; autrefois, il y a vingt ou trente ans, les chemins de fer, limités dans leur étendue et traversant des contrées déjà peuplées, offraient des placements de premier ordre et de toute sûreté, aujourd'hui il n'en est plus de même : je ne puis pas me rendre un compte exact, pas plus que les financiers de Londres ou de Paris, des chances de succès d'un chemin de fer tracé, au milieu des solitudes du Texas, surtout lorsqu'une même compagnie possède, comme le *Santa Fé railroad*, par exemple, onze mille milles de voies ferrées. Sur ces onze mille milles, il y a des lignes avantageuses, d'autres douteuses, d'autres mauvaises; comment débrouiller tout cela? Or c'est surtout, c'est même presque exclusivement dans les chemins de fer que nous pouvons employer nos capitaux; les autres affaires ont généralement, en Amérique, le caractère d'affaires *privées* (*private firms*), conduites par deux ou trois personnes. Cela est vrai surtout dans l'industrie. D'ailleurs vous pouvez vous en convaincre en jetant les yeux sur la cote de la Bourse ».

Cette cote est intéressante par sa composition : les

obligations de chemins de fer en occupent *plus de la moitié* à elles seules ; avec les actions elles forment les trois quarts de la liste, mais celles-ci sont beaucoup moins nombreuses ; c'est qu'en général les créateurs de chemins de fer veulent rester maîtres de leurs lignes et conservent pour eux tout le capital-actions, de manière à diriger l'affaire sans partage. Ceux qui abandonnent une partie de ce capital s'arrangent pour en avoir entre les mains la plus grosse part, ce qui leur assure la majorité dans toutes les décisions à prendre ; cela s'appelle contrôler l'affaire (*control the business*). Les Vanderbilt possèdent ainsi cinq lignes de chemins de fer ; Jay Gould en contrôlait plusieurs, lui aussi ; on cite des exemples curieux de lignes construites presque entièrement avec l'argent des obligataires par des individus entreprenants qui couraient tous les risques de l'exploitation et en avaient par conséquent les bénéfices en cas de succès. En 1860, le *Great Central Pacific* a été commencé par quatre boutiquiers de San-Francisco dont les capitaux réunis n'excédaient pas 600.000 francs ; l'un d'eux est mort en 1878 laissant deux cents millions de fortune personnelle. En plus du *Great Central Pacific*, les quatre associés avaient construit le *Southern Pacific* et possédaient presque toutes les lignes de la Californie et du Nevada, mais au début, chaque tronçon de voie ferrée qu'ils établissaient absorbait entièrement le montant des obligations émises.

Les *rois de chemins de fer*, comme on les appelle, comptent parmi les plus grandes puissances financières du pays, et il est assez curieux de voir comment la grande masse de capitaux jetée par tout un public dans l'exploitation du réseau ferré aboutit, en fin de

compte, à l'omnipotence de quelques-uns. Cela tient précisément à ce que ce sont ces quelques individus qui dirigent réellement, qui décident les tracés, les tarifs ; etc. Les chemins de fer conservent ainsi, malgré certaines apparences contraires, et non sans inconvénients, d'ailleurs, le caractère d'une affaire personnelle, caractère qui est si remarquable dans toutes les entreprises américaines.

Aujourd'hui, me dit M. P..., il se fait, il est vrai, un mouvement en sens contraire : des syndicats de petits capitalistes anglais viennent acheter ici des affaires industrielles déjà créées et en plein fonctionnement, brasseries, *packing houses*, etc., mais l'argent qu'ils nous apportent sert aux Américains pour lancer de nouvelles affaires sous le régime des *private firms* ; le génie créateur reste personnel.

Sur ce point, la création des puissantes sociétés industrielles qui concentrent entre leurs mains la direction de nombreuses et importantes usines ne doivent pas faire illusion. Soit qu'ils monopolisent réellement une branche d'activité, soit qu'ils la dominent, ces *Trusts* ne sont pas des syndicats de producteurs à proprement parler. Ce n'est pas de leur propre volonté, librement, que des raffineurs indépendants de sucre ou de pétrole se laissent absorber par Havemeyer ou par Rockeeller, que des fondeurs lient partie avec Carnegie, etc., mais parce qu'ils voient là leur seule planche de salut, parce qu'ils aiment mieux capituler avec profit que d'être battus et ruinés. Les *Trusts* ne sont pas plus une fédération d'intérêts que l'Empire français en 1806 n'était une fédération de puissances. Ils sont la marque d'une domination individuelle qui groupe par contrainte des établisse-

ments auxquels elle n'a laissé d'autre choix que l'absorption ou la mort.

Il existe cependant une puissance financière d'un caractère collectif, c'est celle des compagnies d'assurances; mais elle doit précisément son importance à l'énergie individuelle de la race et aux entreprises hasardées dont chacun court les risques : je m'explique.

L'immense majorité des pères de famille américains ne possèdent pas, même dans la classe riche, parmi les gens qui vivent avec aisance, de patrimoine proprement dit. Quand on gagne assez d'argent pour nourrir une famille, on se marie, on travaille à force : la femme et les jeunes enfants vivent du travail du mari, comme cela se passe chez nous dans la classe ouvrière; s'il réussit mal, il y a souffrance, mais il se remet de suite à un autre travail, et tant qu'il est là, tout malheur d'argent est remédiable; au contraire, la situation devient impossible s'il meurt sans rien laisser après lui. Contre ce risque énorme, le plus grave de tous, le seul qui ne soit pas réparable, l'Américain, cherche à se prémunir et, pour cela, il contracte une assurance sur la vie; de là la prospérité des compagnies d'assurances.

En France, nous avons des compagnies semblables et quelques-unes ont fait de superbes bénéfices, mais elles sont infiniment moins développées; il y a peu de pères parmi nous, dans la classe non ouvrière, qui soient les seuls soutiens de leur famille; beaucoup sont fonctionnaires, reçoivent un traitement maigre mais régulier, ont droit à une retraite, dont, en cas de mort, leur veuve touche encore une partie; de plus, leur femme à presque toujours reçu une dot en se mariant, et elle a généralement droit à une part de

patrimoine à la mort de ses parents. La disparition du chef de famille n'entraîne donc pas, dans la plupart des cas, la suppression brusque et complète des ressources de cette famille.

Ici, au contraire, c'est le père seul qui nourrit la famille : la femme n'a pas de dot, souvent pas de patrimoine ; si le père meurt, elle reste sans pain. Une assurance sur la vie qui lui procure un douaire et la met à même d'élever ses enfants jusqu'au moment où ils seront en âge de se créer une situation indépendante, est donc nécessaire à la sécurité de son existence.

Dans une société où toutes les familles sont constituées de cette manière, les compagnies d'assurances ont une clientèle innombrable ; tout Américain a besoin de leur aide ; ceux qui ne s'adressent pas à elles sont membres de sociétés de secours mutuels qui leur assurent des avantages analogues ; en plus, certaines corporations les donnent à leurs membres à l'aide de combinaisons diverses : par exemple, la famille de chacun des agents de change inscrits au *Stock Exchange* reçoit à la mort de son chef un capital de 10.000 dollars ; de même au *Produce Exchange*, etc.

Il suit de là que les compagnies d'assurances disposent d'énormes capitaux, et les plus importantes, telles que la *Mutual Life*, la *New-York* et l'*Équitable*, ont plus de poids sur le marché de New-York que toutes les banques réunies de la ville. Le caractère de ces institutions leur interdit toute entreprise risquée, mais elles font certaines opérations de banque, des prêts sur gages, par exemple. Des bâtiments de dimensions colossales et d'un aspect luxueux proclament leur richesse et inspirent confiance à l'assuré ; on peut d'ail-

leurs leur pardonner cette réclame inoffensive, car elle est vraiment justifiée. Les compagnies d'assurances américaines représentent, en somme, l'ensemble des réserves de la société la plus active qu'il y ait au monde; elles constituent la plus grande force conservatrice d'un système économique où la production est excessive et les risques énormes; elles sont le grain de sagesse qui corrige le caractère aventureux du Yankee.

III. — COMMENT LE CAPITALISTE AMÉRICAIN PLACE SON ARGENT.

En parcourant les diverses branches de l'activité américaine, nous avons plusieurs fois constaté le rôle important qu'y joue le crédit : le colon qui vient s'établir sur son *homestead* emprunte pour acheter du bétail et des instruments de culture; l'industriel, le commerçant, le banquier, empruntent pour monter leur affaire; l'ouvrier lui-même emprunte pour bâtir sa maison; le crédit est prodigieusement développé.

Il y a à ce fait bien des causes, dont nous avons indiqué plusieurs et que je rappelle pour mémoire : la pénurie de la plupart des émigrants, l'esprit d'entreprise très répandu dans une société qui compte sur son énergie et son travail, la prodigieuse confiance dans l'avenir que justifient de merveilleux succès, mais je dois signaler une condition économique capitale, sans laquelle l'organisation du crédit américain ne pourrait guère se comprendre. Cette condition peut s'énoncer ainsi : l'argent est abondant à l'Est des États-Unis et rare à l'Ouest.

M. James Bryce, dans le remarquable ouvrage qu'il

a consacré à l'Amérique (1), estime que les six septièmes du capital américain, engagé dans l'ensemble des entreprises existant sur le territoire des États, se trouvent dans quatre ou cinq des grandes villes de l'Est. Il y a donc des capitalistes dans l'Est.

D'autre part, la clientèle des emprunteurs ne leur fait pas défaut et mille traits démontrent que l'argent manque à l'Ouest.

Un des plus saillants est la fréquence des *bargains*, c'est-à-dire des échanges en nature, des trocs; je demande à un colon du Kansas qui me promène dans son *buggy* combien lui ont coûté les chevaux qui nous traînent. « Je serais bien en peine de vous le dire, me répond-il; je les ai échangés contre de mauvaises vaches; ici, vous savez, on n'a pas toujours l'argent à la poche. » Un importateur de percherons me montre une ferme qu'il a prise en paiement d'un étalon; dans les journaux de l'Ouest je relève les annonces suivantes :

A ÉCHANGER. 360 acres de bonne terre du Nebraska pour un fonds de magasin de draperie, chaussures ou vêtements d'hommes.

— Je troquerai un bon lot de ville net d'hypothèques dans le Sud d'Omaha pour un piano ou bien un cheval et un *buggy*.

— Si vous avez quelque chose à échanger, adressez-vous H. E. Cote R. 6 Continental Block. Bureau ouvert tous les soirs de 7 heures à 8 heures et demie.

Tous les jours et dans tous les journaux de l'Ouest, les annonces de ce genre abondent. Quand on veut

(1) *The American Commonwealth*, by J. Bryce M. P., t. II, p. 518.

vendre à crédit, on inscrit en grandes lettres : *No cash payment* (pas de paiement au comptant). Les acheteurs affluent toujours; souvent aussi on conclut des marchés avec paiement partie en espèces, partie en nature, comme dans la réclame suivante :

Douze mille dollars de draps et chaussures contre un tiers au comptant et deux tiers en terres de ferme.

C'est cette rareté du numéraire qui avait poussé les gens de l'Ouest à soutenir de toute leur énergie le *Silver bill* de 1890, en vertu duquel le gouvernement fédéral était tenu d'acheter chaque mois aux mineurs 4.500.000 onces d'argent. C'est elle aussi, qui a assuré en 1896 à Bryan le soutien des fermiers de l'Ouest dans sa campagne en faveur de la frappe libre de l'argent. Confondant deux choses très différentes, Bryan leur avait persuadé que l'abondance du numéraire amènerait une baisse considérable du taux de l'intérêt. « Vous payez cher l'usage de l'argent, quand vous l'empruntez, leur disait-il, parce qu'il est rare; lorsqu'il sera moins rare vous paierez son usage moins cher. Et ce droit d'usage c'est l'intérêt qui vous écrase ». Des auditoires de débiteurs devaient forcément goûter ce raisonnement, parfaitement faux d'ailleurs : La monnaie n'est pas une marchandise, mais une mesure; En en modifiant l'étalon on en change l'expression, mais non la réalité. Un homme n'est pas plus grand parce que vous exprimez sa taille en millimètres, ni plus riche parce que vous exprimez sa fortune en monnaie dépréciée. Si les États-Unis avaient fait la folie d'abandonner leur « saine monnaie », le fermier n'aurait pas été enrichi par le bouleversement apporté dans la fortune de ses créanciers.

Voilà donc tout l'Ouest endetté d'une façon générale

vis-à-vis de l'Est; on pourrait supposer, par conséquent, que nous allons trouver dans les grandes villes comme Boston, Philadelphie, etc., le type du rentier tel que nous le connaissons en France, ou de l'usurier juif, tel que la Russie ou la Hongrie le connaissent.

Il n'en est rien. Nous avons rencontré déjà des capitalistes de l'Est : sur le grand *ranche* d'engraissement de M. A..., dans le Nebraska, ce sont des cousins riches de Boston qui fournissent la plus grosse part de l'argent engagé dans l'affaire, mais ils en courent tous les risques, en décident la marche, prennent part à sa gestion; quand leur présence est nécessaire sur le *ranche*, ils y viennent, se rendent compte par eux-mêmes des modifications à faire, bref, ce sont les commanditaires de M. A... et non ses créanciers. Dans le Dacotah, nous avons décrit un type de banquier agriculteur, M. T... venu de l'Est lui aussi; celui-là prête bien de l'argent, il est bien créancier, mais, en même temps, il conduit lui-même une entreprise agricole, il pousse le pays en avant au lieu de l'épuiser. A New-York, à Boston, je vois des hommes adonnés aux professions libérales, qui engagent dans la culture ou ailleurs une partie de leurs capitaux, mais ils connaissent les entreprises que leur argent féconde, ce ne sont pas en général des associations de capitaux conduites administrativement, mais des *private firms*. Pour se rendre compte ainsi de l'emploi de leurs fonds, ils se gardent bien de les disséminer, comme font en France la plupart des pères de familles prudents; ils ne craignent pas de mettre tous leurs œufs dans le même panier, selon une métaphore habituelle à nos rentiers, parce qu'ils ont l'œil sur ce panier, s'assurent qu'il n'est pas percé, avant de lui confier leurs

œufs et lui évitent les secousses qu'ils jugent trop dangereuses; en somme, ils surveillent l'emploi de leurs capitaux, au lieu de se fier au hasard et à ce calcul de probabilité qui fait espérer que douze affaires de nature différente ne sauteront pas à la fois.

Aussi les journaux américains, si pleins de renseignements pratiques, ne publient-ils pas uniformément, comme les nôtres, la cote de la bourse des valeurs. Une infinité de gens parmi leurs lecteurs ne prendraient aucun intérêt à cette publication; s'ils possèdent des fonds disponibles, ils en ont généralement dans leur propre activité l'emploi tout trouvé; ils fondent des entreprises, ils travaillent avec leurs capitaux, au lieu de dormir sur des titres de rente; c'est leur solution aux rapports du capital, et du travail et elle paraît offrir de sérieux avantages.

En revanche, les journaux de l'Est allèchent les capitalistes par des annonces dans le genre de celle-ci :

POUR WATERTOWN
(DACOTAH DU SUD)

Une compagnie de gens d'affaires sur le point de visiter Watertown (Dacotah du Sud), afin de se rendre compte de sa situation financière et des avantages qu'elle offre pour le placement des capitaux, invite à se joindre à elle les personnes qui le désireraient. Départ de Boston, samedi soir, 7 juin. »

Évidemment, les personnes qui feront trois jours de chemin de fer pour se rendre à Watertown, et autant pour en revenir, ne sont pas des gogos disposés à placer leur argent sur les brouillards du Dacotah; de plus, il faudra, pour légitimer une perte de temps et

une fatigue pareilles, qu'ils aient l'intention de mettre dans l'affaire une somme importante. Après enquête personnelle, ils s'associeront à quatre ou cinq pour éclairer la ville, la pourvoir d'eau, ou y établir des tramways. On le voit, le capitaliste de Boston est bien différent du rentier européen.

Il est bien différent aussi de l'usurier du type juif, qui gruge de pauvres gens, prête aux fils de famille ou au paysan endetté. Cela ne tient pas précisément à lui, mais à ses débiteurs.

Un propriétaire qui dépense au delà de ses revenus, et ne travaille pas à les augmenter, se voit bientôt contraint de recourir au crédit : mais ce crédit ne sert qu'à lui faire illusion, qu'à précipiter sa ruine. Quand beaucoup de propriétaires agissent ainsi dans un pays, il se forme naturellement une classe de débiteurs terriblement aigris contre leurs créanciers ; c'est le fond de la question antisémite en Russie et en Hongrie.

Au contraire, un cultivateur, un industriel ou un commerçant qui ont besoin d'argent pour leur travail, pour l'exercice de leur profession, savent gré au banquier qui leur en prête, surtout quand le succès vient couronner leurs entreprises ; c'est grâce à lui qu'ils prospèrent, et le crédit qui les fait marcher à la fortune est confondu par eux avec celui qui le consent dans une même sympathie.

Dans le premier cas, le crédit accélère la ruine, dans le second, il féconde l'activité et produit la richesse.

Il est bien à remarquer que cette organisation américaine du crédit exclut le placement *de tout repos*, cher aux notaires français, ce placement qui permet de ne pas s'en occuper ; on le chercherait en vain de l'autre

côté de l'Atlantique, sauf dans les compagnies de chemins de fer, et encore y a-t-il là des risques à courir, comme je l'ai dit plus haut.

La seule institution qui rappelle nos manières de faire européennes est celle des compagnies de *Trusts*, sortes de banques de dépôt qui débarrassent les porteurs de titres et les propriétaires d'immeubles urbains du souci de certains actes d'administration, touchent les coupons ou les loyers, renouvellent les baux, etc. C'est là une création récente et elle s'explique : beaucoup d'Américains de l'Est voyagent en Europe, y séjournent ou s'y installent; des femmes se trouvent jouir de douaires importants; certains établissements d'utilité publique possèdent de très grosses dotations. Ainsi se forme une catégorie de rentiers ou de propriétaires tout à fait spéciale, qui va se développant avec l'augmentation de la richesse générale. Les compagnies de *Trusts* répondent aux besoins de cette catégorie et tendent à devenir une puissance financière collective comparable à celle des compagnies d'assurances. Dans les quartiers commerçants des grandes villes de l'Est, on voit leurs somptueuses installations rivaliser de hauteur, d'éclat et de mauvais goût avec les *business buildings* les plus étonnants. A New-York, je remarque près du *Stock-Exchange* un bâtiment surchargé de sculptures; la compagnie de *Trust* à laquelle il appartient, fondée il y a dix ans seulement, a émis des actions qui se négocient aujourd'hui à un prix treize fois supérieur à celui de l'émission.

Toutefois les *Trusts* ne sont qu'un élément parasite (1). Ce qui fait la force du crédit américain et la

(1) Je n'ai pas besoin de faire remarquer à mes lecteurs que les

fécondité des entreprises américaines, c'est l'union dans les mêmes mains du capital et du travail, le fait qu'un homme riche n'est pas, aux États-Unis, un oisif inutile, mais un esprit entreprenant et actif. Là où le rentier se contente de jouir, le capitaliste américain produit.

Banques de *Trusts* n'ont aucun rapport avec les *Trusts* monopolisateurs dont il a été plusieurs fois question.

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE PRÉLIMINAIRE.

- I. L'AMÉRIQUE AUTREFOIS ET AUJOURD'HUI. L'Amérique a été longtemps considérée comme une dépendance de l'Europe, p. 1. A la fin du siècle dernier, elle a affirmé son indépendance, p. 2. Aujourd'hui elle constitue pour l'Europe une rivale redoutable, p. 2. — II. LE VRAI THÉÂTRE DE LA VIE AMÉRICAINE. Au moment de sa découverte et pendant les deux siècles qui l'ont suivie, l'Amérique s'est développée dans ses parties tropicales, p. 3. Actuellement, ce sont les États-Unis qui tiennent la tête du mouvement, p. 4. Aux États-Unis même, l'Est et l'Ouest ont une vie beaucoup plus intense que le Sud ; c'est donc là qu'il faut se placer pour observer, p. 5. — III. LE TRAIT SAILLANT DE LA VIE AMÉRICAINE. L'amour de l'indépendance, caractère bien marqué de l'Américain, p. 5. Il arrive à l'indépendance par le travail, p. 6. Ardeur qu'il met à la poursuite de son but, p. 7. Son caractère hardi et aventureux, p. 7. — IV. L'EST ET L'OUEST. L'Est manu acturier et l'Ouest agricole offrent à l'activité américaine des champs d'action différents, p. 8. — Comment l'Ouest recule toujours, p. 8. La vie de l'Ouest permet de comprendre la façon dont l'Amérique s'est formée, p. 9. Elle explique aussi le développement actuel de l'Est, p. 9. Il convient donc de commencer par l'Ouest l'étude de la vie américaine, p. 9 et 10.

CHAPITRE I

Comment on ouvre un territoire.

- I. LA DIVERSITÉ DES TYPES. L'Oklahoma, sa situation, son origine toute récente, p. 11. Aspect de la Prairie et des premiers établissements AMÉRICAINE.

sements de colons, p. 12. Éléments hétérogènes qui constituent l'immigration : les simples aventuriers : un hôtelier de Guthrie, un architecte chasseur et socialiste; les spéculateurs : le *land agent*, le coureur de *claims*, les colons, sur le travail desquels se fonde la prospérité générale, p. 13 à 16. Diversité des types offerts par les colons. p. 17. — II. LES COLONS QUI COLONISENT. Exemple de colons venus en groupes compacts : les Mennonites de Hillsboro (Kansas), p. 17. Visite à V..., p. 18 et suivantes. Comment les Mennonites ont acheté leurs terres, p. 19. L'émigration individuelle est le fait ordinaire, p. 19. Les Américains, les Allemands du Nord et les Scandinaves vont s'établir isolément sur la Prairie, p. 19. Types de ces installations, p. 20. L'homme qui ouvre un territoire : Histoire du capitaine Couch, p. 21 à 27. — III. LE DROIT DU PREMIER OCCUPANT. Les contestations au sujet de la propriété des terres, p. 28. Les *sooners*, p. 29. Le *Land office receiver*, p. 29. Les difficultés sont généralement tranchées au profit des colons qui travaillent sur leur lot, p. 30 à 32. Nécessité des chemins de fer pour la mise en valeur des terres, p. 32 et 33. — IV. LE RÔLE DES CHEMINS DE FER. Les chemins de fer américains n'ont pas de caractère officiel, p. 33. Ce sont des affaires qui doivent *payer*, p. 33 et 34. Un chemin de fer créé dans une contrée de l'Ouest ne peut payer que si cette contrée est exploitée, p. 35. Efforts des propriétaires de chemins de fer pour atteindre ce but, p. 36 à 39. La construction d'un chemin de fer dans un pays neuf est l'opération préliminaire à son exploitation, p. 40.

CHAPITRE II

L'exploitation par le bétail. — Les ranches.

I. UN GRAND RANCHE D'ENGRAISSEMENT. Le ranche de la *Standard Cattle Co*, dans le Nebraska, p. 41. Un *gentleman* doublé d'un *ranchman*, p. 42. Comment on engraisse les bœufs, p. 43. Les pâtures, p. 44. La décentralisation sur les grands ranches d'engraissement, p. 46 et 47. Les systèmes de tenure, p. 47. L'hospitalité sur un *ranch*, p. 48 et 49. Les prix de vente du bétail gras, p. 50. L'engraissement des porcs, p. 52. La situation des ouvriers d'un *ranch*, p. 52. Le rôle social des propriétaires de grands *ranches* dans l'Ouest, p. 53. — II. DIVERS TYPES DE RAN-

CHES. Les ranches d'élevage s'accoutument mieux que les ranches d'engraissement de la propriété collective, p. 55. Ils sont moins compliqués à diriger, p. 55. Le *cow boy* et le valet de ferme, p. 55. Les risques sur un *ranch* d'élevage : les étalons de prix, p. 56 et 57; les hivers rigoureux, p. 58; les voleurs de chevaux, p. 58 et 59. Un petit *ranch* d'engraissement et d'élevage, type fruste, p. 59 à 63. Un petit *ranch*, type soigné, p. 63 et 64. Un *ranch* de moutons, p. 64 à 66. Les différents éléments sociaux rencontrés sur les *ranches*, p. 66.

CHAPITRE III

Les débouchés du bétail. — Les grandes « villes de viande ».

L'existence des « villes de viande » aux États-Unis, p. 67. — I. POURQUOI ET COMMENT SE SONT CRÉÉES LES « VILLES DE VIANDE » ? Les centres de boucherie nés de la nécessité d'exporter la viande au loin, p. 68. Ils se déplacent avec les progrès de la colonisation, p. 69. Ils s'établissent à la limite des pays neufs dans les centres de chemins de fer, p. 70. Chicago est à la fois le plus grand centre de chemins de fer et le plus grand centre de *packing houses*, p. 70 à 72. Aspect de Chicago, p. 72 et 73. Sa situation géographique privilégiée, p. 74. — Les circonstances qui ont favorisé son développement, p. 74. Kansas City et Omaha, p. 76. Les *stock yards*, p. 76. — II. CE QUI SE PASSE DANS LES PACKING HOUSES. Un visite chez Armour, p. 77. La simplicité des machines, p. 78. L'abatage des porcs, p. 78 à 84. L'abatage des bœufs, p. 84 et 85. Le *dressed beef*, p. 86 et 87. Le rôle des *packing houses* et leur caractère américain, p. 87 et 88. — III. LE « BOOM » D'UNE VILLE DE VIANDE. Chicago, vers 1835, p. 88. Fondation de Kansas City, p. 90. Le commerce des fourrures, p. 90. Énergie et hardiesse des habitants de Chicago, p. 90 et 91. L'incendie de 1871, p. 91 et 92. Le prix actuel des terrains, p. 93 à 98. Aspect riche et disgracieux des grandes constructions de Chicago et Kansas City, p. 99 et 100. — Les progrès récents du goût et de l'éducation générale. p. 100 et 101.

CHAPITRE IV

L'exploitation en grande culture. — Les grandes fermes.

L'idée fausse qu'on se fait en France de la culture américaine est entretenue par le *boasting* américain, p. 102 à 104. — I. LA FERME-RÉCLAME. A la recherche des *wheat and bonanza farms*, p. 104 à 106. Les fermes *mammoth* très connues à cause de leur caractère exceptionnel et de leur caractère de réclames, p. 107. La *Dalrymple farm*, p. 108. Les fermes-réclames sont un fait temporaire, p. 109. Les charrues à vapeur, p. 110. — II. LA GRANDE CULTURE NORMALE. L'élément américain y domine, p. 111. La vallée de la Rivière-Rouge; la ferme de M. Schribner, p. 112. Comment on trouve son chemin dans les campagnes de l'Ouest, p. 112. Les facilités de l'*interview*, p. 113. Valeur de la ferme de M. Schribner, p. 114. Machines agricoles, p. 114. Le prix de la main-d'œuvre, p. 115. Les récoltes, p. 115. Le grand aléa de la culture dans l'Ouest : les années sèches, p. 115. Le froment constitue d'ordinaire le seul produit vendable, p. 116. L'exploitation laitière, p. 117. L'ensilage, p. 118. La ferme de M. T..., p. 118 à 119. Un banquier agriculteur, p. 119. Comment l'Amérique fournit les éléments supérieurs qui encadrent les colons d'origine étrangère, p. 120 à 123. Les Scandinaves dans l'Ouest, p. 123. Pourquoi ils n'émigrent plus en conquérants, comme les Normands du moyen âge, p. 133. Les colons qui s'élèvent par la seule culture du sol, p. 125 à 126. Les tenanciers, p. 127 à 129. Le *homestead*, p. 130.

CHAPITRE V

L'exploitation en petite culture. — Le *homestead*.

I. LES FACILITÉS APPARENTES D'INSTALLATION. Comment le gouvernement distribue les terres vacantes, p. 131. Un ébéniste bourguignon devenu colon, p. 132. La simplicité de la culture, p. 133 à 135. — II. LES CONDITIONS PRÉALABLES DE SUCCÈS. Une Franco-Comtoise énergique, p. 135. La faculté d'isolement, p. 136 à 137. L'obstacle spécial que rencontrent les Français dans les entre-

prises de colonisation, p. 138 à 140. Maraichers français à Kansas City, p. 141 à 144. L'amour de l'indépendance chez les Américains et les Scandinaves, p. 144 à 146. Histoire d'un colon scandinave, p. 146. — III. LES RISQUES DE L'ENTREPRISE. Les risques du colon et ceux du banquier qui lui prête, p. 147 et 148. Le crédit ruine promptement le colon imprévoyant, incapable, ou malheureux, p. 149 à 151. La rapidité des élévations et des chutes, p. 151 et 152.

CHAPITRE VI

Les auxiliaires de la culture. — Les petites villes de l'Ouest.

- I. CE QUE LES PETITES VILLES FOURNISSENT AUX CAMPAGNES ENVIRONNANTES. Les colons américains ne vivent pas des produits de leur domaine, mais les vendent pour acheter ce qui leur est nécessaire, p. 153. Ils forment donc une bonne clientèle pour le commerce de détail, p. 154. Les petites villes de l'Ouest, sièges de ce commerce, p. 155. Le *lumber yard* et les maisons de bois, p. 155. La *grocery* et le *general store*, p. 159. Le caractère entreprenant du commerçant au détail dans les petites villes de l'Ouest, p. 160. La clientèle peu détournée par la fascination des grandes villes, p. 161. La *livery stable*, p. 163. Un couple guérisseur, p. 166. Un instituteur américain, p. 167. Les gens de service dans les hôtels de l'Ouest, p. 167. — II. CE QUE LES CAMPAGNES DE L'OUEST FOURNISSENT AUX PETITES VILLES. Les *Elevators*, p. 170 à 173. Les moulins à farine, p. 173. Les *packing houses*, p. 174. Une crèmerie dans le Nebraska, p. 175. — III. LES VICISSITUDES D'UNE PETITE VILLE DE L'OUEST. L'ambition d'une petite ville de l'Ouest : les *water-works*, les *street cars* et la lumière électrique, p. 175. Le prix des terrains, p. 181. L'incertitude de la propriété, les bons et les mauvais titres, p. 183. Les taxes locales, p. 185. Les éléments divers de la population, p. 186. La nécessité d'un élément supérieur pour activer le *boom*, p. 186.

CHAPITRE VII

Les débouchés de la culture. — Les grandes villes de l'Ouest.

- I. LEUR CARACTÈRE AGRICOLE. Les villes de blé : Saint-Louis, Saint-Paul et Minneapolis, Chicago, p. 188. Le caractère agricole de Saint-Louis, p. 189. Le *Merchant's Exchange*, p. 190. Les quais du Mississippi, p. 193. Saint-Paul et Minneapolis débouchés du Nord-Ouest, p. 194. — II. LE COMMERCE DU BLÉ ET LA MEUNERIE. Les moulins de Pillsbury, leur importance et leur organisation, p. 196. La concentration dans l'industrie de la meunerie, p. 198. — *Trusts* et accaparements, p. 200. — L'Industrie des *Elevators*, p. 201 à 208. — III. SAINT-LOUIS, SAINT-PAUL ET MINNEAPOLIS. Physionomie de Saint-Louis : les souvenirs historiques, le *Southern Hotel*, p. 209. Les installations de famille, p. 211. Les parcs publics, p. 212. Le *home* d'un meunier riche, p. 214. Les maisons ouvrières, p. 214. L'impression générale que donne Saint-Louis, p. 215. Caractère jeune et élégant de Saint-Paul et de Minneapolis, p. 215. La rareté des serviteurs et la simplicité qui en résulte, p. 218.

CHAPITRE VIII

L'exploitation minière. — L'or des Montagnes Rocheuses.

- I. LES DÉBUTS ET LA TRANSFORMATION DES VILLES MINIÈRES. Les centres miniers, p. 220. Le travail simple des *placers*, p. 221. Le travail compliqué des mines de quartz aurifères, p. 221. La transformation et l'assainissement moral de Denver, p. 223. Le luxe et la vie facile à Denver, p. 226. Les cuisiniers français, p. 230. Les Chinois, p. 230. — II. UNE FONDERIE D'OR. Visite au *Globe smelting works*; opérations diverses qu'on y fait subir au minerai, p. 234. — Elles exigent des procédés scientifiques, p. 235. Elles exigent de gros capitaux, p. 235. La clientèle des mines de métaux précieux et la question du *Free Silver*, p. 236 à 238.

CHAPITRE IX

L'Ouest et la naissance de l'industrie.

- I. LE CARACTÈRE AGRICOLE DES INDUSTRIES DE L'OUEST. Les industries de l'Ouest servent surtout des intérêts agricoles, p. 239. La première grande industrie qui se constitue à part de la culture, tout en s'y rattachant, est celle des transports, p. 241. — II. LES DÉBUTS DE LA GRANDE INDUSTRIE DANS L'OUEST. L'importance des ateliers de Pullman, p. 242. — La *Pullman Palace Car Co* et l'exploitation des *Pullman Cars*, p. 244. — La construction de *Pullman City*, p. 246. — Les logements ouvriers à *Pullman City*, p. 247. — Le danger de l'« expérience de Pullman », p. 249. — La Grève de Pullman en 1894, p. 250. — Le *paternalisme* de M. Pullman, p. 251. — Ce genre d'erreur rare aux États-Unis, p. 254. — Causes de l'absence de Patronage, p. 255. — Une fabrique de chaussures à Saint-Louis, p. 258. — La naissance des industries du fer à l'Ouest, p. 259. — Adieu à l'Ouest, p. 260.

CHAPITRE X

Les manufactures de l'Est.

- I. LEUR PRÉDOMINANCE. Conditions économiques qui rendent la culture impossible dans l'Est, p. 262. On ne cultive que pour l'approvisionnement des villes, p. 264. Pourquoi les fluctuations économiques sont très intenses aux États-Unis, p. 265. — II. L'UNITÉ DU TYPE. La fabrication américaine se fait presque toujours en grand atelier, p. 266. Causes de ce fait : la cherté de la main-d'œuvre ; le caractère des émigrants ; le caractère des Américains ; les goûts de la clientèle, p. 267 et 268. — III. L'ABONDANCE DE LA HOUILLE ET LE GAZ NATUREL. Le bassin de Pittsburgh, p. 269. Le gaz naturel, p. 271. — IV. QUELQUES EXEMPLES DE GRANDES MANUFACTURES. Les *Baldwin locomotive works* à Philadelphie, p. 274. Les inventeurs : Baldwin, Carneggie, Westinghouse, p. 275. Un industriel de seize ans, p. 276. Les grands patrons, p. 276. Un restaurant ouvrier, p. 277. Les ateliers de *William Sellers and Co*, p. 278. L'industrie textile à Philadelphie.

phie; les *Dobson mills*, p. 279. Les *private firms* et les *corporations*, p. 281. Comment la question ouvrière se pose avec le grand atelier, p. 281.

CHAPITRE XI

La question ouvrière.

La nécessité générale du marché collectif de travail domine aujourd'hui, surtout aux États-Unis, la variété des situations ouvrières, p. 283. — Le marché collectif de Travail exige l'organisation syndicale des ouvriers, p. 284. — I. L'INTENSITÉ DE L'ÉVOLUTION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE. — L'industrie Américaine se distingue de l'industrie européenne par un développement plus intense du machinisme, p. 285. Témoignages d'ouvriers français dans ce sens : Coupeurs et chemisiers, p. 286, cordonniers, p. 286, ferblantiers, mécaniciens, etc., p. 287. — Témoignages analogues d'ouvriers anglais, p. 287. Résultats de cette situation : désécialisation plus avancée de l'ouvrier, p. 289, concentration industrielle, p. 289. — La concentration résultant de l'évolution commerciale et le *Sweating System*, p. 291. — Le caractère de concentration dans l'organisation ouvrière, p. 293. — II. LE PERSONNEL OUVRIER. Le manque d'homogénéité, p. 294. — Divers types d'ouvriers : mécanicien Alsacien satisfait, p. 297, contre-maitres et surveillants de mines allemands, suisses, gallois, etc., p. 298; Italiens, Hongrois, Polonais, p. 301. — Les dangers du *foreign labor*, p. 303. — Les deux obstacles à l'organisation ouvrière : les satisfaits et les incapables, p. 304. — III. LES RÉSULTATS ACQUIS. Les *Chevaliers du Travail* et leur échec, p. 306. — Leur exemple utile à l'*American Federation of Labor*, p. 307. — Rôle des cigariers et des typographes dans la concentration des forces ouvrières, p. 308. — La tâche de l'*American Federation of Labor*, p. 309. — Les *Central Labor Unions*, p. 310. — Le *Boycott* et le *Label*, p. 311. — Les grèves, p. 313. — L'organisation syndicale condition nécessaire de la paix sociale, p. 314.

CHAPITRE XII

La situation économique des manufactures
Américaines.

I. LES GROS SALAIRES. L'élévation des salaires due aux facilités d'établissement, p. 316. — Ses deux conséquences : le régime protectionniste et l'esprit progressiste, p. 317. — L'égoïsme protectionniste, p. 318. — II. LA LÉGISLATION DOUANIÈRE. Le protectionnisme et le maintien des hauts salaires, p. 319. — Le caractère d'exploitation des Bills Mac-Kinley de 1890, p. 320. — Le Tarif Wilson de 1894 et les scandales du sucre, p. 321. — Le Tarif Dingley de 1897 et les *Trusts*, p. 323. — III. LES MÉFAITS DE LA PROTECTION DOUANIÈRE. Elle est maladroite, p. 325. — Elle est stérilisante, p. 326. — Elle a beaucoup contribué à la création des *Trusts*, p. 327. — Elle peut avoir des conséquences particulièrement graves avec la nouvelle politique américaine d'expansion, p. 328. — IV. LES PROGRÈS RÉCENTS DE L'INDUSTRIE ET L'AVENIR DU LIBRE ÉCHANGE. La poussée du machinisme américain a permis dans plusieurs industries de fabriquer à bon marché avec une main-d'œuvre coûteuse, p. 330. Supériorité qui en résulte pour ces industries, p. 330. — Le fer et l'acier, p. 331. — Les fonderies de l'Alabama, p. 333. — Autres industries américaines n'ayant plus besoin de protection et menaçant de faire concurrence aux industries d'Europe, p. 334. — L'expansion politique, la perfection des transports et la concentration industrielle favorisent le commerce extérieur des États-Unis, p. 335. — L'avènement du libre échange en Amérique marquera le triomphe de l'industrie américaine, p. 336.

CHAPITRE XIII.

La grande ville du commerce et de la Banque.

New-York théâtre principal des échanges entre l'Ancien et le Nouveau Monde, p. 338. — L'INTENSITÉ DE LA VIE COMMERCIALE ET LE COSMOPOLITISME DE NEW-YORK. Le mouvement du port et de la

ville, p. 339. — Les *business buildings*, p. 341. — Le caractère cosmopolite du New-Yorkais, p. 342. — II. LA CITÉ-EMPIRE. New-York, centre du mouvement financier américain, p. 346. — *Wall Street*, p. 346. — La spéculation, p. 347. — La puissance des compagnies d'assurances sur la vie, p. 351. — III. COMMENT LE CAPITALISTE AMÉRICAIN PLACE SON ARGENT. L'Ouest débiteur de l'Est, p. 356. — Les capitalistes surveillent ou dirigent l'emploi de leurs fonds, p. 356. — Le crédit bienfaisant et le crédit malfaisant, p. 358. — Les Banques de *Trusts*, p. 359.









363871

E 168

731

Y. 11

UNIVERSITY OF CALIFORNIA LIBRARY

