



## Employés de Magasin

§ § §

Emile Zola, dans une œuvre célèbre, *Au Bonheur des Dames*, a décrit la vie d'un grand magasin. C'est un palais qui surgit un jour, qui fait crouler à côté de lui les boutiques minables du petit commerce, qui s'empare de leur place et de leur clientèle, anime tout un quartier et prend les proportions d'une cité somptueuse, édifée à la gloire de la coquetterie féminine.

Dans ce cadre grandiose, Emile Zola a placé une idylle. Une humble vendeuse, Denise, après avoir connu toutes les misères de sa profession, épouse, à la fin du volume, le directeur du grand magasin, subjugué par les vertus de la jeune fille.

La réalité est plus prosaïque.

C'est elle que nous voulons évoquer ici. En retraçant la carrière d'une employée de commerce,

nous rappelons le sort de centaines de mille travailleurs français (1).

La vendeuse ne débute pas au grand magasin, qui ne forme pas d'apprentis. Elle fait d'abord un stage au *pair* dans une *maison de quartier*.

Elle donne ses services au négociant qui lui assure en échange le logement et la nourriture, sans autre rétribution.

Elle couche au dortoir, souvent sous les combles et, parmi ses compagnes, il y a des fillettes de quinze à dix-sept ans, venues pour *apprendre le commerce*.

A sept heures, elle ouvre la boutique, époussète les marchandises et devant l'étalage extérieur, attend la clientèle.

Elle exerce le pénible métier qui est réservé aux débutants : l'emploi de portier, comme on le désigne. En hiver, le visage bleui par le froid, les mains crevassées, grelottant, piétinant dans la boue; en été, tandis que le soleil frappe dur sur l'étalage, elle sert au seuil de la boutique les ménagères marchandeuses.

Elle n'est jamais relevée de sa faction, jamais une demoiselle de l'intérieur ne prend sa place (2).

(1) D'après le recensement de 1901, le nombre des personnes occupées dans les *commerces divers* (patrons et salariés) s'élève à 1.693.000. Dans les banques et les assurances, il s'élève à 65.000.

(2) La plupart des grands magasins ont également des étalages extérieurs. Ici, le portier ou la portière ne peut s'absenter même une minute, sans l'autorisation de l'inspecteur.

## Les privilèges du petit commerce

La journée de travail est longue; on ne peut savoir à quelle heure exacte ferme le magasin. A huit ou neuf heures généralement; le samedi, à dix heures; certains soirs, à minuit.

Car le commerçant a le droit de faire travailler son personnel aussi longtemps qu'il lui plaît. Une loi interdit aux industriels d'occuper plus de douze heures par jour les hommes des usines et des ateliers; une autre loi limite à dix heures le labeur des femmes, des enfants et des ouvriers qui œuvrent en leur compagnie. Il n'y a pas de règlements pour le commerce et dans les magasins, des jeunes filles peuvent travailler de sept heures du matin à minuit, sans que les représentants de l'autorité s'en émeuvent. En 1900, une loi obligea les négociants à mettre des sièges à la disposition des vendeuses. Mais après comme avant la loi, elles s'assoient lorsqu'elles en ont le temps, lorsqu'il n'y a pas de clientes à servir ou de marchandises à ranger (1).

En 1906, une loi prescrivant le repos hebdomadaire fut votée. Après une furieuse résistance, il semblaient que les commerçants se fussent inclinés devant l'obligation de donner un jour de congé à

(1) Dans les grands magasins, les employées n'ont absolument pas le droit de s'asseoir. Si l'une d'elles « prenait un siège » malgré cette défense, l'inspecteur la rappellerait à l'ordre en ces termes : « Vous n'avez donc rien à faire, puisque vous vous reposez! »

## Le repos hebdomadaire n'existe plus

*Fac-simile de l'arrêté supprimant en fait le repos hebdomadaire en faveur des employés.*

*(Le repos par roulement est autorisé dans le magasin désigné ci-dessous. Ainsi le contrôle de l'inspection du travail devient-il impossible.)*

Préfecture de Police

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

2<sup>e</sup> DIVISION

LIBERTÉ — ÉGALITÉ — FRATERNITÉ

BUREAU D'HYGIÈNE

3<sup>e</sup> SECTION

Paris, le

*Érection  
de la Loi du 13 juillet 1906*

NOUS, PRÉFET DE POLICE,

leurs employés. Le petit commerce fermait ses boutiques le dimanche. Mais la lutte contre la loi reprit de plus belle; le préfet de police accorda des dérogations et permit le repos par roulement. Dès qu'un boutiquier ouvrait son magasin le jour de la trêve dominicale, son voisin, son concurrent, sollicitait et obtenait la même faveur. Avec le repos par roulement, la boutique ne fermait qu'exceptionnellement ses portes, on escamotait la loi sans crainte des sanctions pénales. On groupait aussi les jours de repos; on disait aux employés: « Vous travaillerez tous les dimanches, mais vous aurez en compensation huit jours de repos par trimestre. » Seulement comme leurs appointements sont constitués par le bénéfice, l'intérêt de la vente, ils renonçaient d'eux-mêmes au congé qui équivalait à une semaine de chômage sans salaire.

Le mauvais exemple est contagieux. Il gagna les propriétaires des grandes entreprises qui songèrent de même à priver leur personnel du repos collectif. La direction de la *Samaritaine* demanda au Préfet de Police, l'autorisation d'ouvrir les magasins le dimanche. Mais le *Syndicat des Employés de la région parisienne* protesta contre cette atteinte à la loi de 1906. Par deux fois, le Conseil municipal émit un avis défavorable à la requête présentée par la *Samaritaine*.

Devant l'attitude résolue des commis, elle n'osa point tenter de nouveaux efforts, affronter le jugement du Conseil d'Etat devant lequel elle s'était tout d'abord pourvue !

Vu les articles 2 et 8 de la loi du 13 juillet 1906, établissant le repos hebdomadaire en faveur des employés et ouvriers; spécialement le paragraphe 4 de l'article 8, qui dispose que l'autorisation accordée à un établissement devra être étendue aux établissements de la même ville faisant le même genre d'affaires et s'adressant à la même clientèle;

Vu la demande présentée par M<sup>me</sup> exploitant un magasin de lingerie, mercerie, (Adresse)

Vu nos arrêtés en date des 7 juin, 9 octobre, 20 novembre 1909 et 11 janvier 1910 accordant



le bénéfice de cette dérogation à un certain nombre d'établissements similaires;

ARRETONS :

ARTICLE PREMIER

M<sup>me</sup> , exploitant un magasin de lingerie, mercerie (Adresse) , à Paris, est autorisée à donner à son employée le repos hebdomadaire suivant la cédule A de l'article 2 de la loi susvisée (le mercredi).

### Place aux jeunes

Le « magasin de quartier » est au commerce ce que le travail à domicile est à l'industrie.

Le personnel de la « maison de quartier » comprend de un à quarante employés. Il est composé de jeunes hommes ou de jeunes filles qui font leur apprentissage ou bien de vendeurs qui ont travaillé dans les grands magasins, mais qui n'ont pu conserver leurs fonctions ou retrouver un nouvel emploi, parce qu'ils ont des cheveux gris.

Dès qu'il atteint l'âge de trente ans, en effet, l'employé n'est plus engagé dans ces entreprises où il semble malséant qu'un vieux vendeur débite de la « nouveauté ».

Il est un magasin fameux de la rive gauche où les demandes des commis qui ont dépassé l'âge de vingt-six ans ne sont plus prises en considération. Les directeurs d'un grand bazar acceptaient autrefois des vendeurs âgés de trente ans et plus. Depuis l'an 1910, ces directeurs suivent l'exemple

de leurs confrères et n'engagent plus que de jeunes hommes (1).

### Pourquoi l'on quitte une boutique Comment on entre dans un grand magasin

L'employée de « quartier » devient habile, elle a, comme ses camarades, un « tant pour cent » sur la vente. On lui donne en outre un petit salaire fixe: dix, quinze, vingt francs par mois. Mais il se trouve que son gain dépasse le taux normal réservé au personnel de la maison. Comme une *nouvelle* peut rendre les mêmes services à leur marché, on signifie son congé à la jeune fille. C'est alors qu'elle sollicite les fonctions de vendeuse dans un grand magasin.

(1) Quel prétexte donnent les négociants pour exclure ainsi des travailleurs en pleine force ? Le prétexte des retraites. Des caisses ont été, en effet, instituées pour fournir des pensions aux vieux commis. Or, disent les propriétaires des grands magasins, les employés embauchés après la trentaine, n'ont plus le temps d'effectuer des versements susceptibles de leur assurer à 60 ans une allocation viagère.

Mais des renseignements que nous avons recueillis, des témoignages que nous avons réunis, il résulte que bien peu bénéficient des pensions promises. La tuberculose fauche les employés de nouveauté. Le docteur Berthod, que cite M. Artaud, écrit :

« Le travail, dans la plupart des grands magasins,

Quand elle présente sa demande, elle doit répondre par écrit à un questionnaire ainsi formulé :

- Noms et prénoms ?
- Date de naissance ?
- Etes-vous Français ?
- Quelle est votre religion ?
- Où êtes-vous né ?
- Quelle école avez-vous fréquentée ?
- Domicile à Paris ?
- Etes-vous marié ?
- Combien avez-vous d'enfants ?
- Faites-vous partie d'une Société de secours mutuels ?
- Laquelle ?
- Où travaillez-vous ?
- Quel rayon ?
- Où avez-vous travaillé précédemment ?
- Où avez-vous fait votre apprentissage ?
- Motif de départ dans toutes les maisons où vous avez travaillé ?

détermine une morbidité et une mortalité effrayantes parmi les employés. » M. Artaud ajoute : « La statistique établit que cette corporation fournit à la tuberculose 40 p. 100 de ses victimes. » (Rapport à l'Association pour la protection légale des travailleurs.)

Une autre cause empêche les « calicots » de « prendre leur retraite ». C'est la facilité avec laquelle on congédie bon nombre d'entre eux dès qu'ils ont les conditions requises pour être pensionnés. On essaie de provoquer leur démission en les changeant de comptoir, ce qui restreint leurs salaires. On leur cherche de méchantes querelles. On les renvoie brutalement. Alors, les versements qu'ils ont effectués à la caisse sont perdus pour eux.

- Avez-vous accompli votre service militaire ?
- De quelle date à quelle date ?
- Avez-vous été réformé ?
- Pour quelles causes ?
- Quel grade aviez-vous dans l'armée ?
- Diplômes et certificats ?
- Connaissez-vous des langues étrangères ?
- Lesquelles ?
- Engagement de fournir son casier judiciaire en entrant.

La jeune fille répond de son mieux à cet interrogatoire détaillé, négligeant cependant les indications relatives au service militaire !

### Première et seconde ligne

Trois semaines après, elle reçoit sa nomination, après qu'on a contrôlé tous les renseignements qu'elle a fournis — chez ses anciens patrons et jusque dans sa ville natale. La maison lui assure le déjeuner de midi et ses appointements sont la *guelte*, les intérêts sur la vente.

Elle est promue vendeuse en *seconde ligne*. Le personnel d'un rayon, qui comprend jusqu'à trente personnes, se divise en deux parties : la première et la seconde ligne.

Les vendeurs de la *seconde*, qui sont les derniers venus, ne débitent pas toute la journée les marchandises du rayon. Ils ne s'occupent de la clientèle que lorsque leurs aînés de la « première » ne peuvent suffire à toutes les demandes.

Entre temps, ils sont employés à la manuten-

tion; ils reçoivent les articles, les étiquettent, roulent les étoffes sur le plateau, ils sont vendeurs de tissus qu'ils *quintent*, c'est-à-dire qu'ils marquent au fil, tous les cinq mètres.

L'équipe de seconde ligne vend l'après-midi entre deux et quatre heures, lors de la grande affluence, du coup de feu.

### La clientèle et les vendeurs

Des inspecteurs en cravate blanche surveillent le rayon. Ils sont placés là pour renseigner les clientes et surtout pour épier les employés. La jeune fille apprend vite à connaître le public qui se presse dans un magasin de nouveautés. Il y a la cliente réelle et aussi la promeneuse qui, surprise par la pluie, se réfugie dans les galeries, la visiteuse qui n'a pas l'intention de faire des emplettes, mais qui veut se rendre compte des modèles pour faire ensuite une commande à sa couturière, les dames qui, cédant à l'égoïsme naturel, ne craignent pas d'augmenter la peine des vendeuses et ignorent surtout qu'un choix à un rayon, non suivi d'achat, entraîne pour l'employée une observation, souvent un blâme, parfois même une révocation.

Lorsque la cliente quitte la salle, l'inspecteur qui l'a conduite au comptoir lui demande aussitôt :

— Madame n'a-t-elle donc pas trouvé ce qu'elle

désire ? La vendeuse n'aurait-elle pas été polie, complaisante ?

L'employée apprend les mille ficelles du métier. « Madame, si vous partez les mains vides, je serai mal notée. Achetez l'objet, et refusez-le demain quand le livreur vous l'apportera. Ainsi je ne perdrai pas ma situation ! » Elle apprécie le varlot (la personne qui demande volontairement des articles inexistants) elle « part pour Rouen » (elle manque des ventes). Certains magasins de nouveauté « qui rendent l'argent » favorisent d'ingénieux stratagèmes. Une dame ne peut obtenir de son ami les subsides qu'elle réclame. Alors elle se rend avec lui au grand magasin, fait d'importants achats et le *gentleman* règle naturellement la facture. Mais le lendemain, à la caisse, la dame rapporte toute la marchandise qu'elle a choisie et on lui en rembourse le montant. Elle obtient ainsi, par la combinaison du *rendu*, la forte somme en espèces que son protecteur hésitait à lui remettre !

Certes les vitrines, les étalages royalement parés, sont une perpétuelle tentation. Certaines femmes achètent sans compter, à la joie de la vendeuse dont la *guelte* est le salaire. Mais entre la livraison et l'achat, il y a place pour la réflexion et la sagesse du mari fait retourner au grand bazar les fanfreluches ruineuses.

Si la cliente a généralement peu d'égards pour l'employée, celle-ci prend à regret sa revanche sur le public. La *guelte*, traitement du vendeur, n'est-elle pas en effet, une prime à la tromperie ?

commandements de la philanthropie. Mais les retenues sur les appointements sont alors rem- placées par des *mises à pied*. Cinq minutes de retard le matin ? Congé de vingt-quatre heures, salaire perdu.

Parfois les mises à pied durent plus longtemps. Certaines se prolongent pendant 21 jours. Ce fut une peine aussi sévère qui frappa ce vendeur, coupable d'avoir une tenue négligée (il avait été surpris les mains placées derrière et sous son veston).

L'employé redoute aussi les erreurs de caisse. Trois articles à 1 fr. 95. Si le caissier comprend et débite 0 fr. 95 au lieu de 1 fr. 95, c'est le ven- deur ou la vendeuse qui est responsable de l'erreur. Il est vrai que le scribe doit répéter le compte à intelligible voix pour éviter les malen- tendus. Mais les jours d'exposition, a-t-on le temps d'observer cette prescription et d'exiger ce contrôle ?

Il faut solder les différences ou bien donner sa démission.

### L'armée de réserve du commerce

Toutefois, les vendeurs sont relativement pri- vilégiés au regard des *auxiliaires* et des *débi- trices* qui complètent le personnel du rayon.

A chaque entrée de saison, des employés nou- veaux sont embauchés pour aider les commis, qui ne pourraient servir tous les clients. Ces auxiliaires sont révocables du jour au lendemain.

Une marchandise défraîchie, démodée, voire dé- fectueuse est mise en vente quand même. Et le chef de rayon promet au personnel un intérêt de 3, 4, voire même 5 0/0 sur le prix de l'article. Au contraire, sur les « réclames » la guelte est de 1/2 0/0 et sur les marchandises courantes elle ne dépasse guère 1 et 2 0/0. On se représente alors le zèle avec lequel le salarié, pour augmenter ses ressources, vante les *rossignols* du magasin !

### Salaires, amendes, mises à pied

L'employée gagne cinquante ou soixante francs par mois. Plusieurs années plus tard, quand elle devient *vendeuse de première ligne*, elle reçoit un salaire fixe égal à cette somme et sa guelte atteint certains mois soixante-quinze et même cent francs.

Le gain moyen et total d'un vendeur ou d'une vendeuse, après plusieurs années de service, oscille entre 150 et 200 francs.

Il est réduit par des punitions. Cinq minutes de retard le matin et l'on retient au commis cinq sous. Lorsqu'il forme mal un chiffre sur ses fiches de vente, nouvelle amende. S'il oublie de mettre sur une étiquette son numéro de vendeur, il est frappé d'autant de « retenues » qu'il a débité d'articles (2 douzaines d'amendes à trois sous pour une vente de 2 douzaines de chemises à 39 sous).

Plusieurs grands magasins ont supprimé ce système, estimant qu'il est incompatible avec les



Certains sont remerciés au bout de vingt-quatre heures, lorsqu'on juge insuffisant le chiffre de leur vente. Il en vient de très loin, sans-travail du commerce, aux mains blanches, à la jaquette élimée. Bien qu'à l'avance on leur promette l'emploi, on les « laisse pour compte », quand il pleut par exemple et que le succès de l'exposition est compromis un jour. On leur dit: Reve-nez demain, on vous engagera peut-être. Et ils se représentent le lendemain.

Les plus favorisés demeurent quinze jours au rayon, et puis s'en vont chercher la pitance ailleurs. Ils travaillent ainsi quatre, cinq ou six mois par an. Le chômage chez les employés est aussi long que chez les ouvriers, mais il est plus douloureux, parce que le commis est un sans-métier, tandis que l'artisan possède l'habileté manuelle. Le chômage augmente dans cette profession qui ne demande pas de long apprentissage. Autrefois le « calicot », le *Gaudissart* devait connaître à fond sa « partie ». Il était honnête et spécialiste. Les connaissances techniques sont de moins en moins nécessaires aujourd'hui, et comme l'état a toujours le prestige qui s'attache aux « métiers propres », ceux qui ne salissent ni les doigts ni les vêtements, il est envahi et ne nourrit plus son monde.

Ils sont ainsi plusieurs milliers d'auxiliaires qui arrivent à être connus et éprouvent alors grand peine à être promus *titulaires*.

Beaucoup de vendeurs même attachés d'une façon permanente à l'établissement, n'obtiennent

pas ce grade. Les grands magasins, en effet, pour ne point payer tout l'impôt des patentes qui se calcule suivant le nombre d'employés, ne titulaires pas l'ensemble du personnel stable. Ce système économise les frais généraux et permet, le cas échéant, de congédier les commis dits auxiliaires, sans leur accorder l'indemnité légale.

A l'époque des grandes ventes, sont embauchées les *débitrices*. Leur rôle est de « débiter » les marchandises à la caisse, de les remettre aux clientes et de permettre ainsi aux employés de se consacrer exclusivement à la vente.

Elles gagnent 3 francs par jour et dans quelques maisons le repas de midi leur est assuré. Un numéro en tissu arboré au corsage, indique les fonctions de ces jeunes filles qui forment la main-d'œuvre féminine de réserve.

### Adjudants de magasins

Sur tout le monde des vendeurs, des auxiliaires, des débitrices, règne le corps des *inspecteurs*. Anciens militaires, souvent médaillés, ces hommes à la cravate blanche, exercent un contrôle incessant sur le personnel. Ils surveillent le commis dans sa vie privée. Les rapports de ces agents — frères des inspecteurs que la Préfecture de police met à la disposition des négociants pour épier les filous dans les grands magasins — décident de la carrière des employés.

Les inspecteurs conduisent en rangs les ven-

deuses au réfectoire et assistent à leur repas. La cravate d'un vendeur est-elle jugée trop voyante ? Son habit noir apparaît-il usé aux yeux du cèrbière ? Le commis porte-t-il en été des souliers jaunes ? Observation, mise en demeure de changer la cravate, d'acheter un vêtement neuf, de porter les bottines réglementaires. S'il y a retard dans l'exécution de l'ordre, ou désobéissance, c'est la révocation sans phrases.

Une fois par an, au moins, les employés bénéficient de vacances. En été, en août et septembre, on les renvoie pour un mois dans leurs foyers, et on suspend leur traitement. Fin janvier et début février, dans certains magasins, on les met de même, durant une quinzaine, au repos forcé.

### Rois du rayon

Leurs supérieurs hiérarchiques sont les chefs de rayon, assistés de sous-chefs. Ils administrent la partie du magasin qui leur est confiée comme une véritable maison de commerce. Ils achètent, ils revendent et, sous peine de disgrâce, ils doivent faire rendre au rayon un bénéfice déterminé, sur lequel sont prélevés leurs appointements.

C'est dans cette organisation qu'il faut rechercher la base du *sweating-system*, de l'exploitation du travail féminin, des méfaits du labeur à domicile.

Le chef de rayon essaie d'acheter aux prix les plus « avantageux », il s'adresse aux entre-

preneurs, aux négociants qui font travailler les équipes d'ouvrières en chambre. On comprendra pourquoi le salaire de ces ouvrières peut tomber si bas, si l'on réfléchit que leur besogne doit rémunérer les patrons, procurer des profits au Grand magasin et payer, par surcroît, les complaisances du chef de rayon. Car il ne favorise pas pour des motifs désintéressés l'entrepreneuse. Celle-ci doit lui servir en retour, une honnête commission.

Souvent les tissus sont coupés par le personnel du grand magasin et livrés à l'industriel qui les fait confectionner dans les cités du faubourg ou encore au fond des campagnes. La femme, pour augmenter les ressources du ménage, consent à accomplir, moyennant quelques sous, des travaux de couture ; les paysannes occupent leurs loisirs dans les fermes, pendant l'hiver, à « confectionner » pour les grands magasins. Et toute cette population, avec les orphelines des ouvriers, fait concurrence aux ouvrières libres.

C'est la *vraie traite des blanches*, écrit M. Remy de Gourmont (1)

(1) La véritable traite des blanches, c'est le travail des femmes. On demande une apprentie. On demande des petites mains. Le travail des ouvrières est illimité. La femme est toujours, et plus que ne le fut jadis l'homme, taillable et corvéable à merci.... Il y en a qui ont l'air libre : ce sont des flotes. Notre société n'a pas le cynisme de Sparte : elle les nomme des ouvrières en chambre. Elles gagnent parfois ce que vous dépensez par jour en cigarettes et en élégances,

## Du labeur et des larmes

Rien de plus sinistre que la paie du samedi, aux ouvrières à domicile. C'est dans une usine de Charonne, qui fournit des *jerseys* aux grands magasins. Une vaste installation où les machines à coudre sont mues par l'électricité, où les confectionneuses préparent les articles qui sont terminés « en chambre ».

De la place de la République à la Nation, des femmes travaillent pour la manufacture. La besogne est divisée : il s'agit de finir le jupon. Les unes doivent le monter sur une ceinture à coudre et ce travail est payé onze sous la douzaine. D'autres découpent la broderie mécanique : 6 sous la douzaine. D'autres doublent le bas par un

---

si vous êtes un homme économe et de famille ; elles vivent, c'est-à-dire qu'elles arrivent à se tenir les yeux ouverts et les doigts dégourdis. Il y en a qui n'ont jamais mangé que du pain trempé dans un peu de lait.

La traite des femmes ! Mais c'est vous, madame, qui la pratiquez, et moi, et nous tous. Et nous y gagnons tout autant que les trafiquants que nous vilipétons par naïveté. C'est un métier fort honnête : on y fait des économies. Les omnibus et les tramways sont pleins, car aujourd'hui il y aura des occasions à tous les comptoirs. On vend de la chair de femme : six sous les colliettes brodées à la main ! (*La Dépêche*, 3 février 1910.)

faux-ourlet : 18 sous la douzaine. L'ouvrière ne sait jamais combien de temps lui prendra son ouvrage, et c'est bien souvent cette ignorance qui lui fait accepter les tarifs minimes. Elle s' imagine toujours pouvoir abattre dans sa journée une grande besogne et se figure que, si le prix de chaque article est étonnamment bas, elle en fabriquera tant, qu'elle réalisera un gain normal. Malgré ses efforts et ses veilles, elle n'arrive pas à dépasser le taux de 15, 18, 20 et 25 sous par jour.

Et c'est le samedi qu'elle rapporte l'ouvrage. On croirait assister à une scène des *Tisserands* d'Hauptmann. Chaque objet est minutieusement examiné par le réceptionnaire. Tout travail grossièrement fait est refusé. Un coup de ciseau dans la broderie mécanique, le jupon est détérioré, il faut rembourser le prix de l'étoffe.

Des larmes, des cris, des injures. Et puis la pauvre remporte son ouvrage enveloppé dans la toilette noire. Dans d'autres entreprises, il est des femmes qui demandent du travail comme une aumône et qui, par l'aveu de leur détresse, font diminuer les prix de façon. Il y a celles qui confectionnent la *bonneterie au crochet*, les chaussons d'enfants payés à raison de 1 franc à 1 fr. 25 les deux douzaines, un sou le chausson, l'article qui laisse au fournisseur du grand magasin, à la maison de gros, un bénéfice net de 30 0/0.

Cette question du travail à domicile est si douloureuse qu'on a voulu la résoudre par des lois. Mais les lois, là encore, seront impuissantes. Tout



s'enchaîne dans une société, et, dans la nôtre, il faut pour assurer la prédominance de l'homme, que le travail de la femme ne suffise pas à la faire vivre !

\* \* \*

Au-dessus des chefs de rayon, se trouvent les *intéressés* qui administrent tout un groupe de rayons, indiquent l'emplacement des étalages, organisent les ventes-réclames et sont les collaborateurs immédiats de la direction. Ils ordonnent la disposition des vitrines qui doivent attirer l'or des Parisiennes.

### Les sous-sois et leurs hôtes

Tout ce que peut voir le public est luxueux dans un grand magasin. Mais il est des emplacements sordides où les clients n'ont pas accès. C'est là que vivent les garçons.

Dans un sous-sol étroit, humide comme une cave, divisé en deux parties, éclairé en tout temps à la lumière électrique, les hommes de peine groupent les paquets que portent les garçons de course. Tous travaillent de six heures et demie du matin à huit, neuf ou dix heures du soir.

Lorsqu'ils sont logés et nourris, ils gagnent de 600 à 800 francs par an. Lorsqu'ils sont « libres », ils débute à 120 francs et peuvent gagner jusqu'à 150 francs par mois.

Autrefois, ce salaire maximum s'obtenait par des augmentations successives. On gagnait 125 fr. puis 130 francs par mois. Un autre système a été récemment inauguré: le garçon reçoit une prime mensuelle de 5 francs, remplacée quelques mois plus tard, si son travail est satisfaisant, par une allocation hebdomadaire de même importance. Mais si le travailleur commet une faute professionnelle quelconque, fût-elle bénigne, on lui retire cette indemnité qui est « une faveur et non un droit » et qui tient lieu d'augmentation.

Le garçon ne connaît pas de repos hebdomadaire, car les corvées de nettoyage l'occupent en général durant la matinée du dimanche. Quand le rideau de fer clôt le magasin, il ne faut pas croire que le personnel chôme nécessairement dans la maison vide. Bien des soirs et bien des dimanches, les « calicots » à leurs postes, préparent la vente du lendemain.

### L'évolution du négoce

La réduction des frais généraux est l'objectif du commerce et de l'industrie. Il favorise la formation de ces gigantesques entreprises qui dévorent les petits magasins et qui, demain peut-être, absorberont même des établissements tels que le *Louvre* et le *Bon Marché*.

Il se produit actuellement en France une concentration commerciale qui échappe encore aux observations du public, mais dont il ne tardera pas à ressentir les effets.



*On peut prévoir le moment où une grande partie du commerce de détail appartiendra à une seule société par actions. Ce monopole s'est formé lentement et, dès aujourd'hui, a obtenu l'association d'une foule d'entreprises pour la vente à crédit, avec un nombre important de grands magasins, tant à Paris qu'en province. Donc, deux éléments sont à présent combinés, qui possèdent une clientèle formidable — le mot n'est pas exagéré.*

### **A la petite semaine**

D'abord, les sociétés de crédit. Elles ont la pratique des pauvres, des travailleurs, et l'on ne saura jamais tous les ravages qu'elles ont causés dans les ménages ouvriers.

On peut les classer en deux groupes : celles qui délivrent des bons sans marchandises, celles qui vendent elles-mêmes à tempérament. Les premières, avant de traiter avec les demandeurs, s'informent, comme il est logique, de leur solvabilité. L'enquête est laborieuse. Un inspecteur fait une visite aux patrons du client, afin de connaître ses moyens d'existence. Si les renseignements sont favorables, on signe le contrat d'abonnement.

Avant qu'il ait effectué le moindre achat, l'abonné verse un acompte et consent ainsi une avance à la Société, qui est censée lui faire crédit.

Mais c'est le moindre vice de ces engagements. Ce qui les condamne, c'est qu'ils livrent les si-

gnataires à la merci de Compagnies puissantes et implacables. S'ils ont des revers, s'ils subissent un chômage qui les empêche de continuer leurs versements, la Société, contre eux, entame une action judiciaire, obtient et fait exécuter la saisie. L'huissier instrumente, tout ce que les économes du pauvre ont amassé se disperse. Il faut payer les dettes et les dépens.

Il est un contrat plus odieux encore. C'est celui que l'ouvrière signe pour acquérir une machine à coudre. Trois francs le premier versement et puis trois francs par semaine. *Tant que l'objet n'est pas complètement payé, il reste la propriété du grand vendeur à crédit.* Si l'ouvrière ne peut acquitter tout son dû, on lui reprend sa machine à coudre, *et tous les acomptes qu'elle a versés, quel qu'en soit le montant,* demeurent la propriété du mercanti. C'est l'engagement-location, rédigé, répandu par la plus puissante des Sociétés d'abonnement françaises. Il est légal, nous affirmer-t-on. Alors, n'est-ce pas, une fois de plus, le cas de répéter l'adage latin : « Le droit strict est la suprême injustice. »

Nous reproduisons ci-dessous un exemplaire de cet acte, écrit sur papier timbré, qui a dépuillé tant de gagne-petits. Bien entendu, la clause draconienne que nous avons soulignée et qui « étrangle » la signataire, ne figure pas dans l'original en caractères gras.

## Comment on s'enrichit avec les dépouilles des pauvres

### ADMINISTRATIONS ET GRANDS MAGASINS

#### ACTE DE LOCATION

Entre les soussignés : M. \_\_\_\_\_, demeurant à Paris, et M. \_\_\_\_\_, demeurant rue \_\_\_\_\_, n° \_\_\_\_\_, à \_\_\_\_\_,

IL A ÉTÉ ARRÊTÉ CE QUI SUIT :

1° M. \_\_\_\_\_ donne à loyer par ces présentes à Mlle \_\_\_\_\_, qui accepte une machine à coudre estimée soixante-quinze francs ;  
2° Mlle \_\_\_\_\_, qui a versé comptant la somme de \_\_\_\_\_, devra payer trois francs par semaine jusqu'à parfait paiement.

3° Par le seul fait de la non continuation de cet engagement et sans qu'il soit besoin d'aucune mise en demeure ou recours aux voies judiciaires, M. \_\_\_\_\_ se réserve le droit de reprendre l'objet ci-dessus ; dans ce cas, ce qui aurait été versé serait compté comme prix de location.

4° Dans aucun cas, le preneur ne pourra changer de logement sans en aviser M. \_\_\_\_\_ ; s'il lui arrivait de déménager sans prévenir, M. \_\_\_\_\_ aurait le droit d'exiger immédiatement toute la somme due ou de reprendre ses marchandises.

5° Le preneur devra, en outre, faire signer cette feuille par le propriétaire qui reconnaît, par la présente, que l'objet dont il s'agit ne fait pas par-

tie du mobilier de Mlle \_\_\_\_\_, qu'il est la propriété de M. \_\_\_\_\_ et que celui-ci, faute de paiement, aura le droit d'enlever le tout à la première réquisition, et sans être obligé de payer quoi que ce soit au propriétaire.

6° Quand Mlle \_\_\_\_\_ aura versé la somme de \_\_\_\_\_, M. \_\_\_\_\_ lui en délivrera quittance et le tout lui appartiendra.

Fait double à Paris le \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_\_.

## Les mystères de la " surbine "

Maintenant, n'envisageons plus l'éventualité de la ruine : voyons des événements moins dramatiques.

A part quelques négociants, qui préfèrent aux subterfuges les relations loyales avec les acheteurs, les commerçants qui acceptent les bons dé-livrés par les Sociétés de crédit pratiquent, en gé-néral, le système de la *surbine*.

Leurs marchandises sont toutes *marquées*. Les étiquettes dont elles sont munies ne portent pas leurs prix de vente, mais des signes mystérieux pour le profane, c'est-à-dire le client. La *marque* indique le prix d'achat en caractères alphabéti-ques. C'est un mot composé de dix lettres dont chacune a la valeur d'un chiffre. Ainsi le mot *confitures* peut remplacer toutes les combinaisons arithmétiques, si l'on convient que ses let-

tres représentent respectivement les nombres suivants :

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
c o n f i t u r e s

L'employé qui les débite a l'ordre de *surbiner* toutes les marchandises, c'est-à-dire de majorer leur prix d'un taux énorme qui varie, toutefois, suivant l'inexpérience ou la naïveté des acheteurs. Il a l'ordre de duper la ménagère victime du crédit. Il doit, *pour vivre*, exécuter la consigne. De même, le négociant, *pour vivre* et prospérer, doit pratiquer la *surbine*. Car la Société d'abonnement retient sur le montant des bons un escompte qui atteint jusqu'à 20 p. 100, lourde dime prélevée sur le bénéfice.

Les magasins de « deuil » ont la réputation de *surbiner* leurs articles... Peut-être parce qu'une grande douleur nous empêche de *marchander* ou de découvrir les tricheries.

Les magasins qui vendent des objets à « témérament » ont un système plus simple. Ils marchent les objets en chiffres connus, mais au double de leur valeur, à des prix si élevés que le premier versement de garantie atteint presque à lui seul le coût normal de la marchandise. Ces établissements ont en général la clientèle des très pauvres, ceux qu'ont dédaigné les représentants des grandes sociétés de crédit. Les éducateurs du peuple ne devraient pas se lasser de lui dire : « Les ventes à la petite semaine sont la forme la plus raffinée de l'usure. Ne faites vos achats qu'au comptant ».

Malheureusement, le chiffre d'affaires traitées par les maisons de crédit est colossal. Il s'élève pour une seule d'entre elles à la somme approximative de 80 millions. Sur ce total énorme, le montant des pertes subies du fait des débiteurs insolvable s'élève à 10.000 francs... Les pauvres ne peuvent pas faire banqueroute (1).

### Un trust

Or, une compagnie propriétaire de divers bazars, la *Société des Nouvelles Galeries*, a fusionné avec une société de crédit par abonnement, qui possède de multiples succursales, la Société Paris-France. Les 220 maisons appartenant aux *Nouvelles Galeries* et à *Paris-France* font un chiffre d'affaires annuel évalué à 100 millions. Puis l'organisation étendant son réseau s'est associée ensuite avec les *Magasins réunis*, autre société puissante, à nombreuses ramifications (chiffre d'affaires approximatif, 60 millions) (2).

Le capital de cette entreprise est énorme. Elle possède, croit-on, dès à présent, près de 300 éta-

(1) Dans certains immeubles, tous les locataires sont « abonnés » et, avant de partir à l'atelier ou à l'usine, déposent leurs versements hebdomadaires dans la loge de la concierge où les encaisseurs vont chercher les « recettes ».

(2) Chiffre fournis par le Syndicat des Employés de la région parisienne.



blissements, parmi lesquels les principaux bazars de province. Elle les a acquis par des procédés qui rappellent ceux des grands trusters yankees. De savantes recherches renseignent les directeurs sur la situation financière des galeries établies dans les départements. On essaie alors d'annexer les plus prospères à la « Maison ».

C'est ainsi qu'au propriétaire d'un bazar situé dans le centre, un émissaire fut dépêché. — Je suis le fondé de pouvoir de la Société qui veut acheter votre magasin. — Mais je ne désire pas remettre mon fonds, dit le négociant, les « affaires marchent » brillamment, j'entends conserver pour mes fils la maison que j'ai créée ! — Quel est votre prix ? Voici le nôtre. Réfléchissez. Donnez votre réponse avant la fin du trimestre. Si elle est négative, la *Société* fondera une succursale dans votre ville, à votre porte, et vous ne résisterez pas à la concurrence ! »

Le commerçant provincial s'entête. Quelques mois après la conversation, la société achète les immeubles avoisinant l'entreprise visée, ouvre des galeries luxueuses et déclare au récalcitrant la guerre à coups de tarifs.

Celui-ci, ruiné, fait peu après sa soumission ; on lui rachète sa boutique à vil prix et l'on unit les deux maisons. Beaucoup de négociants ont signé des contrats aux termes desquels leur établissement reviendra après leur mort à la puissante organisation. On comprend dès lors l'influence qu'elle peut exercer sur l'industrie. Suppression des intermédiaires, plus de voyageurs et

de courtiers qui visitaient périodiquement les magasins et emportaient des « commissions ». Achats groupés dans les usines ; si le trust peut obtenir les produits à bas prix, il peut les revendre avec le minimum de frais généraux. Un dépôt central établi à Paris fournit les articles à toutes les succursales et à toutes les maisons affiliées. Les magasins de cette puissance sont agencés de façon telle que le rôle de l'employé est réduit et ne comporte plus qu'une besogne matérielle.

La supériorité de cette entreprise sur les grands magasins de nouveautés est incontestable. Entre ces deux éléments, il y aura non lutte, mais entente. Et il n'est pas téméraire d'affirmer qu'un jour les *ogres*, les mangeurs du petit commerce, trouveront leurs maîtres.

## Employés d'autrefois Employés d'aujourd'hui

Dans ces combinaisons financières, dans ces agglomérations commerciales, que deviennent les employés ? Des unités anonymes, des matricules. Et ils ne peuvent reconquérir une personnalité qu'en s'associant à leur tour, qu'en formant des syndicats. Ils ne trouvent un appui et un secours que dans leur union, car les législateurs se sont désintéressés de leur sort. Pourquoi ? Parce que les commis n'ont formulé que tard des revendications et des plaintes. La plupart des lois ouvrières



ne s'appliquent pas à eux et celles qui les protègent restent lettrées mortes.

*Les employés n'ont pas su reconnaître leur classe.*

Leurs vêtements de drap les ont séparés des travailleurs vêtus de toile et de coutil. Et comme les commis reçoivent non un salaire, mais une *guelte*, ils ont été les premières victimes de cette fausse panacée qui s'appelle *la participation aux bénéfices*.

Lorsque le commerce brisa les cadres des boutiques familiales, il put exploiter intensément la force des salariés, sans être retenu par aucun frein légal ou social.

C'est ainsi que dans une lettre d'un vendeur, nous trouvons le tableau expressif d'un grand magasin à l'époque de son développement. On y voit les effets de cette liberté absolue qui fut laissée au négoce.

« C'était, écrivit-il, en 1872. Je cherchais une place, venant d'être mis à la porte, un dimanche soir à minuit, par Chérot, de la Maison Chérot et Denis, directeurs des Magasins de Nouveautés *Aux Statues de Saint-Jacques*, rue Saint-Denis et rues aux Ours et Turbigo. Je possédais de fort belles références de province; aussi dans le *Serrurier*, un placier me dit : « Allez donc vous présenter au B. M., au rayon de la toile, il doit y avoir place pour vous, voici un mot pour le chef de rayon. » Je le remerciais, quand, prêt à partir, il ajouta : « A propos, vous ne le trouverez que de dix heures du soir à minuit, aux sous-sols du B. M. ».

« A ce temps-là, on se présentait dans cette maison, d'ailleurs comme au *Louvre*, au *Printemps*, à la *Paix*, etc., entre dix heures et minuit, et il y avait affluence de solliciteurs. »

Après six mois de *pair*, l'employé qui venait de province recevait 25 francs par mois. Il couchait sur le comptoir et travaillait de 8 heures du matin à minuit.

Près de quarante ans plus tard, certains propriétaires de magasins (bazars avoisinant les gares, parfumerie, mercerie, chapellerie, cordonnerie, magasins de vêtements) luttent contre la concurrence des grands établissements en maintenant leur boutique ouverte de 12 à 15 heures par jour.

Aussi, pour protéger ses membres, le syndicat doit-il créer des usages qui ont force de loi.

C'est le *Syndicat des Employés de la région parisienne* qui, par une campagne énergique suivie en province et à l'étranger, a obligé beaucoup de négociants à fermer boutique dès sept heures du soir.

Il a demandé pour l'employé la réduction de la journée de travail à 9 ou 10 heures. Il l'a obtenue dans de nombreux magasins et continue son effort pour l'obtention de cette réforme primordiale.

Il a demandé l'application de la loi sur le repos hebdomadaire. Repos collectif du dimanche, le seul observé, le seul qui ne permette pas les subterfuges et les fraudes. Par la suppression des amendes, de la nourriture et du couchage à la

« maison », la signature d'un contrat collectif entre l'organisation et le négociant — contrat limitant le labeur quotidien et établissant le minimum de salaires, le syndicat des employés veut effacer les frontières conventionnelles qui l'ont séparé jusqu'à ce jour du prolétariat d'industrie. Une autre de ses revendications essentielles, c'est l'abolition de la *guelte*, nuisible plus encore à l'acheteur qu'au salarié.

Mais les commerçants consentiront difficilement à sacrifier ce vieil usage. Aussi les syndicats ont-ils établi dans plusieurs magasins un règlement qui supprime la concurrence entre vendeurs.

Ils ont institué une association, ils ont mis en commun les « intérêts » qu'ils reçoivent sur la vente et les répartissent également entre eux. Ils ont ainsi mis fin à l'état d'hostilité qui règne entre commis d'un même rayon.

Vous m'avez pris ma cliente ! Combien de fois par jour les vendeuses ne s'adressent-elles pas ce reproche !...

Mais lorsque les gains sont fraternellement partagés, les querelles tombent, au grand étonnement des *inspecteurs*, puissants surtout quand la dis-corde règne au camp de la nouveauté !

C'est un nouvel effectif qui longtemps erra sur les mauvaises routes et qui maintenant, résolu, rejoint le gros de l'armée ouvrière !

