Document generated on 05/18/2025 3:04 p.m.

L'Actualité économique

Le comportement des salaires chez les travailleurs syndiqués de l'industrie de la construction au Canada

Behaviour of wages of the unionized workers of the construction industry in Canada

Yves Rabeau

Volume 57, Number 4, octobre–décembre 1981

URI: https://id.erudit.org/iderudit/601003ar
DOI: https://doi.org/10.7202/601003ar

See table of contents

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)
1710-3991 (digital)

Explore this journal

Cite this article

Rabeau, Y. (1981). Le comportement des salaires chez les travailleurs syndiqués de l'industrie de la construction au Canada. *L'Actualité économique*, *57*(4), 491–506. https://doi.org/10.7202/601003ar

Article abstract

In this paper, we analyze the behaviour of wages of the unionized workers of the construction industry in Canada. We compare the behaviour of construction wages to those observed in the sectors exposed to and protected from international competition. One conclusion of our analysis is that the construction sector is by far the most inflationnary sector of the Canadian economy. Union power in the construction industry combined with the control of labour supply by skilled trades associations in a market which lends itself to bilateral oligopoly can thus lead to wage increases in the construction sector which in the current inflationnary context exceed those in all other sectors of the economy. This situation is possible because construction firms do not have to face the threat of international competition. The result of this situation is to reduce the level of activity and employment in the construction sector. In addition, the mechanism for fixing wages serves to accentuate the cyclical fluctuations in the construction sector.

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1981

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

LE COMPORTEMENT DES SALAIRES CHEZ LES TRAVAILLEURS SYNDIQUÉS DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION AU CANADA*

Introduction

Dans cet article, nous analysons le comportement des salaires des travailleurs syndiqués du secteur de la construction au Canada. Les données portent sur la période 1969 à 1979. Nous utilisons un modèle de détermination des salaires qui s'inspire des travaux faits sur des échantillons semblables (D. Wilton (1977), D. Wilton et al. (1979), J. M. Cousineau et R. Lacroix (1977) et Y. Rabeau (1980)). Nous comparons ensuite les résultats à ceux obtenus pour différents groupes de secteurs de l'économie canadienne. La classification des secteurs en fonction de leur ouverture à la concurrence internationale repose sur les concepts développés dans le modèle scandinave (Aukrust, 1977) de la transmission internationale de l'inflation. Les critères empiriques qui ont servi à établir la classification sont décrits à l'annexe 1 et reprennent les définitions proposées par F. Dussault et R. Lacroix (1979).

Le secteur de la construction

De par la nature de ses activités, le secteur de la construction doit être considéré comme protégé de la concurrence internationale. La construction n'est généralement pas une activité exportable et de la même manière, sauf pour des projets bien particuliers,

---

* Mademoiselle Danielle Bilodeau a travaillé à titre d'assistante principale de recherche dans l'élaboration et la rédaction de cette étude. L'auteur remercie le professeur Maurice Bouchard pour ses commentaires sur certaines parties de l'étude. L'auteur a également bénéficié des commentaires et des travaux du professeur R. Lacroix et de son assistant, François Dussault. L'auteur assume évidemment la responsabilité de toute erreur pouvant apparaître dans le texte. Cette recherche a été faite dans le cadre du projet « L'État, les gouvernements et le marché du travail : une étude du problème canadien » financé par le Conseil de Recherches en Sciences Humaines du Canada (subvention no 410-78-0062).

on ne fait pas appel à des entreprises étrangères pour des travaux de construction au Canada. Et même si des firmes étrangères venaient produire au Canada, elles devraient dans certaines provinces payer les salaires établis pour le secteur entier de la construction par des mesures législatives telles qu'un décret.

Par ailleurs, les travailleurs de la construction font en général partie de puissants syndicats. De plus, des corporations professionnelles contrôlent pour différents corps de métier l'entrée des travailleurs sur le marché. Comme il existe des différences régionales significatives quant à la nature des relations de travail dans ce secteur au Canada, il serait difficile de caractériser avec précision la structure du marché du travail. Ainsi, par exemple, dans le cas du Québec, le Décret de la construction a créé sur le marché du travail une situation de monopole bilatéral. Cette structure de marché conjuguée aux fluctuations de l'activité ont conféré un pouvoir de négociation considérable aux travailleurs de la construction dans cette province (A. Assayag et Y. Rabeau (1978)). Dans le cas de l'Ontario, il existe plusieurs conventions collectives et en plus, un secteur non syndiqué où peuvent en principe s'exercer les forces du marché.

Dans tous les cas, le secteur syndiqué demeure important et le contrôle de l'offre par les corporations professionnelles existe. D'autre part, on retrouve également partout d'importantes entreprises de construction qui exercent une influence du côté de la demande de main-d'oeuvre. On pourrait donc considérer que le marché du travail du secteur de la construction au Canada se trouve entre une situation de quasi monopole de l'offre et d'oligopole bilatéral.

Compte tenu de la situation de marché du secteur de la construction, on peut s'attendre à ce que la croissance des salaires dans ce secteur soit particulièrement sensible au taux d'inflation. À cause du pouvoir monopolistique des syndicats, d'une part, et de l'absence, du moins à court terme, de sanction du marché pour les entrepreneurs, d'autre part, les travailleurs pourraient ainsi en période d'inflation effectuer une redistribution des revenus en leur faveur. Enfin, l'absence de sanction du marché suggère également que les conditions conjoncturelles n'exerceront pas une influence significative sur les règlements salariaux du secteur.

Les données

La banque de données du ministère fédéral du Travail comprend toutes les conventions collectives touchant plus de 500 employés. La couverture des conventions de moins de 500 employés n'est toutefois pas complète.

Les conventions collectives du secteur privé ont été réparties par secteur en fonction du degré de concurrence auquel doivent faire face les firmes. La classification s'établit ainsi (voir annexe 1 pour les définitions détaillées):
— secteur surexposé ;
— secteur exposé ;
— secteur abrité ;
— secteur surabrité.
Les autres secteurs considérés sont le secteur public, le secteur parapublic et enfin celui de la construction. C'est à partir de 1969 que les données sur les conventions collectives du secteur de la construction ont été recueillies. Aussi la période d'échantillon va de 1969 à 1979.

Dans le secteur de la construction, le Québec a posé un problème particulier de données. Le Décret de la construction n'est techniquement pas considéré comme une convention collective. Aussi, nous avons dû ajouter à notre échantillon les décrets signés depuis 1969. Il a fallu alors faire une moyenne pondérée des salaires des différents corps de métier pour calculer ensuite les hausses salariales annuelles moyennes sur la période d'un décret. C'est la composition des corps de métier telle qu'elle apparaissait dans notre échantillon de conventions collectives qui a servi à faire cette pondération (voir annexe 2).

La modèle[1]

L'augmentation annuelle moyenne (à taux composé) des taux de base des conventions collectives pour la durée des contrats $(\dot{w})$ est expliquée par deux variables de base, l'une reflétant les conditions du marché du travail et l'autre, les anticipations concernant l'inflation.

La demande excédentaire du facteur main-d'oeuvre représenté par les postes vacants tient compte des conditions du marché. Cette variable (V) apparaît avec un délai et au carré afin de tenir compte de la relation non linéaire entre la croissance des salaires et la demande excédentaire. Le taux de croissance de l'indice des prix à la consommation $(\dot{P})$ est utilisé pour tenir compte des anticipations de l'inflation. Cette variable apparaît également avec un délai d'adaptation et a été mise au carré afin de tenir compte du phénomène d'accélération des anticipations inflationnistes.

1. Tel qu'indiqué au début, le fondement théorique du modèle a été discuté en détail dans Cousineau et Lacroix (1977), Wilton et al. (1979) et Rabeau (1980).

À ce modèle de base, nous ajoutons une variable auxiliaire *(CONT)* pour tenir compte de l'effet des mesures de contrôle des prix et salaires. Une autre variable auxiliaire *(IND)* tient compte de l'effet possible de l'indexation sur la croissance des salaires. Enfin, les effets possibles de redistribution (tassement ou élargissement entre les hauts et bas salaires) sont captés par le rapport *(SM)* du taux de salaire minimum et du taux de salaire de base d'une convention collective. Il s'agit du salaire minimum de la juridiction dont relève l'unité de négociation.

Le modèle testé s'écrit donc (on consultera l'annexe 3 pour une définition précise des variables) :

$$\dot{w} = \beta_0 + \beta_1 V^2 + \beta_2 \dot{p}^2 + \beta_3 CONT + \beta_4 IND + \beta_5 SM + u \qquad (1)$$

De façon générale, on s'attend à ce que la variable des postes vacants ait un effet positif sur la croissance des salaires d'autant plus significatif que le secteur est davantage exposé à la concurrence. Dans le cas d'un secteur tout à fait abrité de la concurrence, les conditions de la conjoncture peuvent en fait n'avoir aucun impact sur l'évolution des salaires. En revanche, l'effet de la variable se rapportant à l'inflation sur la croissance salariale devrait être plus élevé pour les secteurs abrités de la concurrence puisque dans ce cas les entreprises exercent un plus grand contrôle sur leurs prix et qu'elles peuvent ainsi plus facilement absorber des hausses de salaires. On s'attend par ailleurs à un effet négatif des contrôles sur la croissance des salaires. D'autre part, la présence d'une clause d'indexation devrait réduire les hausses de salaires négociées sur une base *ex ante* (signe négatif du coefficient β_4) puisque cette clause garantit un ajustement *ex post* au moins partiel à l'inflation. Enfin, les travailleurs peuvent vouloir maintenir leur position relative par rapport à un salaire-repère dans l'économie. S'il y a effet de tassement, le coefficient accompagnant *SM* sera positif et s'il y a effet d'élargissement, le coefficient sera négatif.

Résultats

Les résultats des régressions apparaissent au tableau 1. D'abord les résultats concernant les secteurs autres que la construction concordent en général avec ceux que l'on retrouve dans l'étude de Dussault et Lacroix (1979). Cependant, pour les fins de notre étude, nous avons pour ces secteurs utilisé des spécifications quelque peu différentes de celles que l'on retrouve dans l'étude mentionnée. De plus, notre période échantillonnale est aussi différente afin d'assurer la comparaison avec le secteur de la construction.

TABLEAU 1

COEFFICIENTS ESTIMÉS À PARTIR DE RÉGRESSIONS EFFECTUÉES SUR L'AUGMENTATION ANNUELLE MOYENNE DES TAUX DE BASE DES CONVENTIONS COLLECTIVES POUR DIFFÉRENTS SECTEURS POUR LA PÉRIODE 1969-79[1]

Coefficients / Secteurs	Constante	V^2	$\dot{p}^2$	*SM*	*CONT*	*IND*	
Surexposé	−1,15	0,00012	0,033	13,85	−0,47	−1,34	1 306
	(−1,90)	(8,84)	(7,59)	(14,08)	(−1,15)	(−4,32)	
Exposé	0,41	0,00013	0,032	10,19	−0,27	−1,46	2 128
	(0,98)	(13,00)	(9,98)	(15,84)	(−0,93)	(−6,44)	
Abrité	2,27	0,00016	0,040	6,98	−1,26	−1,69	2 463
	(5,85)	(14,72)	(11,67)	(13,68)	(−4,37)	(−6,02)	
Surabrité	2,99	0,00019	0,037	5,27	−1,64	−0,51	1 280
	(5,70)	(12,70)	(7,84)	(7,69)	(−4,19)	(−1,20)	
Public	−1,24	0,00020	0,050	10,95	−1,29	−1,29	2 594
	(−2,68)	(15,67)	(12,94)	(16,61)	(−4,00)	(−3,35)	
Construction	−0,74	−0,00015	0,069	39,46	−7,68	−0,11	709
	(−0,64)	(−5,88)	(10,02)	(13,38)	(−5,27)	(−0,018)	

1. Le chiffre entre parenthèses sous la valeur du coefficient estimé est la valeur du test « t ». Comme il s'agit d'une combinaison des données en série chronologique et coupe transversale, le test D.W. n'est pas reporté.

Pour les secteurs autres que la construction, nous remarquons plus particulièrement que la sensibilité de la croissance des salaires *augmente* en général au fur et à mesure que *diminue* la concurrence sur le marché des produits. En fait, la valeur du coefficient estimé se rapportant à $\dot{p}^2$ *augmente de plus de 50%* lorsque l'on passe du secteur surexposé au secteur public. On remarque aussi que la croissance salariale dans tous ces secteurs demeure sensible à l'évolution de la conjoncture et que — sauf pour le secteur surabrité — l'indexation a une influence négative et significative sur l'augmentation du taux de base des conventions.

Si l'on passe maintenant au secteur de la construction, on constate que les résultats sont assez remarquables.

D'abord la croissance des salaires ne suit pas le cycle conjoncturel de l'ensemble de l'économie puisque le coefficient estimé est négatif. Quelques facteurs pourraient expliquer ce comportement singulier. L'activité de la construction peut avoir son propre cycle et dans ce cas, l'évolution des postes vacants dans l'économie ne refléterait pas adéquatement les conditions du marché du travail du secteur. Le cycle de la construction non résidentielle au Canada

tend effectivement à retarder par rapport au cycle de référence (Conference Board (1977)), tandis que la construction résidentielle suit un cycle qui est souvent assez particulier. Ainsi, le cycle particulier d'une fraction de l'activité de la construction pourrait expliquer en partie le résultat obtenu. L'autre explication aurait trait à la situation particulière du marché de la construction. À cause de l'absence de concurrence, les entrepreneurs peuvent contrôler suffisamment le marché pour accepter, face aux pressions syndicales, de signer des conventions collectives qui comportent une accélération de la croissance des salaires même si l'on est en période de ralentissement de la conjoncture.

Par ailleurs, la sensibilité de la croissance des salaires à l'inflation excède très nettement celle enregistrée dans tous les autres secteurs de l'économie. Comme on le constatera à l'annexe 4, la valeur du coefficient estimé pour le secteur de la construction est statistiquement différente de celle obtenue dans chacun des autres secteurs. *Les salaires du secteur de la construction sont donc ceux qui réagissent le plus au taux d'inflation. Et de plus, la présence de clauses d'indexation n'a aucun effet significatif* (en baisse) *sur les règlements salariaux* (contrairement aux autres secteurs) puisque le coefficient estimé pour *IND* a une valeur négligeable et n'est pas significatif.

En période de forte inflation comme celle amorcée en 1973, les travailleurs du secteur de la construction peuvent ainsi effectuer une redistribution du revenu en leur faveur. Ceci est clairement illustré par les graphiques 1 à 5 qui, *ceteris paribus,* montrent le taux de croissance des salaires en fonction du taux de croissance de l'indice des prix à la consommation selon les valeurs des coefficients estimés dans les diverses équations apparaissant au tableau 1. De façon systématique, la croissance des salaires du secteur de la construction dépasse celle enregistrée dans les autres secteurs dès que le taux d'inflation excède 3%. Plus le secteur de comparaison est exposé à la concurrence, plus l'écart positif en faveur du secteur de la construction est considérable et plus l'écart s'accroît lorsque le taux d'inflation devient grand.

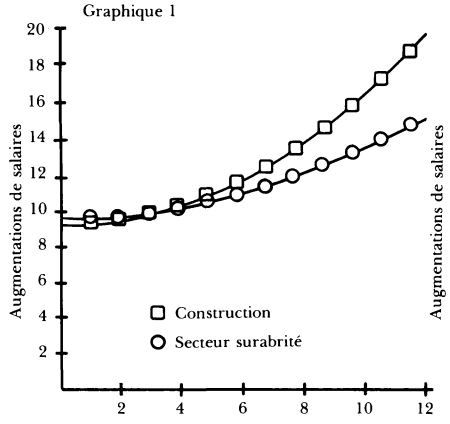
L'effet de tassement des échelles est présent dans tous les secteurs de l'économie. On note enfin que les contrôles ont exercé un effet de freinage sur la croissance salariale du secteur de la construction dans une proportion nettement plus élevée que celle observée dans les autres secteurs. Il est normal de constater que dans un secteur particulièrement inflationniste les mesures de contrôles aient eu un impact plus marqué que dans l'ensemble de l'économie.

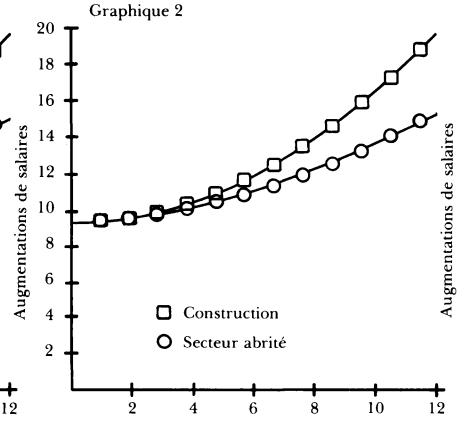
Conclusions

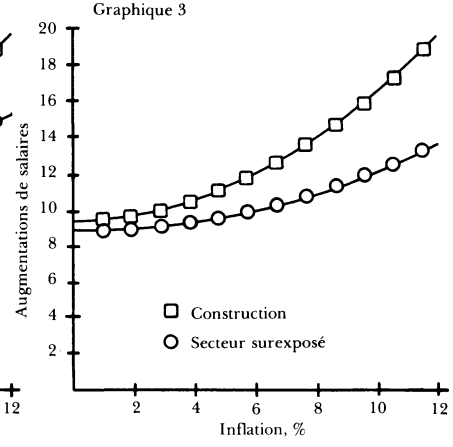
Il ressort clairement de notre analyse que le secteur de la construction est celui *qui est le plus inflationniste* parmi les secteurs d'activité au Canada. La position de force des syndicats de la construction conjuguée à un contrôle de l'offre de travail par le biais des corporations professionnelles dans un marché du travail s'apparentant à un oligopole bilatéral peut donc amener une croissance des salaires qui excède celle enregistrée dans tous les secteurs de l'économie lorsque les entrepreneurs n'ont pas directement à faire face aux sanctions de la concurrence. En période d'inflation comme celle que l'on connaît, cela permet aux travailleurs de la construction *d'accroître leur taux relatif de rémunération.* Les hausses de salaires prévisibles — d'après notre modèle — dans le secteur de la construction correspondant aux taux d'inflation courants excèdent très largement les gains de productivité auxquels on peut s'attendre dans ce secteur. La croissance des salaires se traduit donc par une progression des prix des biens et services produits par le secteur de la construction. Ainsi, tous les agents économiques qui utilisent les services des entrepreneurs en construction doivent *payer une rente* aux facteurs de production de cette industrie.

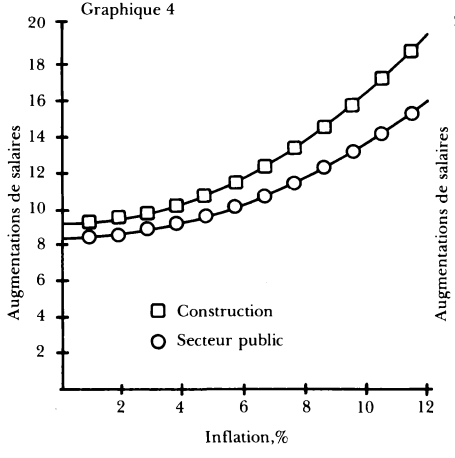
Cet effet de redistribution en faveur des travailleurs d'un secteur de l'économie a bien sûr certaines conséquences dans une économie de marché. Nous avons déjà examiné certains effets du mécanisme des prix dans le secteur de la construction au Québec (Assayag et Rabeau (1978)). Par le biais de conventions collectives comportant pour quelques années des augmentations de salaire et par le pouvoir qu'exercent les entreprises sur le marché, on obtient des hausses de prix des biens et services produits par l'industrie de la construction qui sont indépendantes de l'évolution de la conjoncture. Et présentement, les prix du secteur de la construction augmentent à un rythme qui excède le taux moyen d'inflation auquel font face les divers agents de l'économie. Dans ces circonstances, l'ajustement dans l'économie ne peut se faire qu'en *termes de quantités de biens et services produits.*

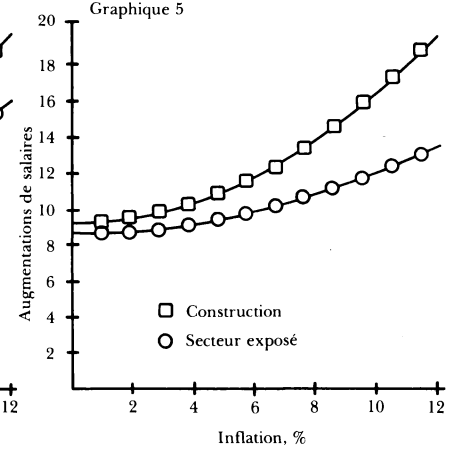
Ainsi à cause de la montée des coûts de construction, différents projets d'investissement sont remis à plus tard ou abandonnés parce qu'ils ne sont plus rentables. Sur une base internationale, les firmes multinationales (canadiennes ou étrangères) pour différentes activités *foot-loose* choisiront d'autres pays d'implantation parce que les coûts de construction sont moins élevés. Enfin, dans le secteur résidentiel, la hausse du prix des maisons limite la demande des ménages pour de nouvelles habitations.


Graphique 1
Augmentations de salaires
Construction
Secteur surabrité


Graphique 2
Augmentations de salaires
Construction
Secteur abrité


Graphique 3
Augmentations de salaires
Construction
Secteur surexposé
Inflation, %


Graphique 4
Augmentations de salaires
Construction
Secteur public
Inflation,%


Graphique 5
Augmentations de salaires
Construction
Secteur exposé
Inflation, %

Cet ajustement par les quantités a donc pour effet de réduire l'activité et donc l'emploi dans le secteur de la construction. En particulier, lorsque les augmentations de salaires concordent avec une période de ralentissement de la demande, la poussée des coûts de construction ne fait alors qu'aggraver la récession dans le secteur de la construction. En d'autres termes, il ressort de notre analyse que la fixation des salaires dans le secteur de la construction *contribue à accentuer l'ampleur des cycles de la construction* qui sont déjà importants au Canada (L. Auer (1975) et J. H. Chung (1975)). Notamment, ceci permet de montrer comment l'argument selon lequel les travailleurs de la construction doivent recevoir des taux horaires de rémunération élevés parce que l'activité est cyclique est en partie fallacieux. En fait, dans un régime où les salaires dans le secteur de la construction fluctueraient davantage avec les conditions de l'offre et de la demande, il est possible que les travailleurs obtiennent des rémunérations globales plus importantes parce que le volume d'heures travaillées pourrait être plus considérable que dans la présente situation. En somme, dans le présent régime, les parties en cause préfèrent une combinaison d'emploi plus faible et de rémunération horaire plus élevée à celle où l'emploi serait plus considérable mais où les taux de rémunération seraient déterminés plutôt par les conditions de l'offre et de la demande.

Yves RABEAU,
Département de sciences économiques,
Université de Montréal.

ANNEXE 1

DÉFINITION ET CLASSIFICATION DES SECTEURS EXPOSÉS ET ABRITÉS

Par définition, (O. Aukrust, 1977, p. 109), le secteur exposé est constitué de toutes les entreprises qui vendent sur les marchés d'exportation ou sur le marché national un bien pour lequel il existe un bien substitut étranger. Ces entreprises sont dans des conditions de concurrence telles qu'elles n'exercent pas (ou peu) de contrôle sur leur prix de vente. Par opposition, appartiennent au secteur abrité de l'économie, les entreprises vendant un bien pour lequel aucun bien substitut étranger n'existe ou pour lequel un tel bien existe dans des conditions de concurrence telles qu'elles peuvent, au moins comme groupe, influencer leur prix de vente.

Le critère quantitatif et opérationnel est le suivant : sont classés dans le secteur exposé à la concurrence étrangère les groupes majeurs du secteur privé de l'économie canadienne dont au moins 25% de la production du bien principal est exportée ou dont les ventes de ce bien principal sur le marché national représentent moins de 75% de la demande intérieure. Sont classés dans le secteur abrité les autres groupes majeurs. Pour le secteur surexposé, les seuils sont portés à 40% et à 60% respectivement. Pour le secteur surabrité, le critère est que moins de 10% de la production du bien principal soit exportée et que moins de 10% soit importée.

La classification des secteurs d'activité au Canada à partir de ces critères a donné les résultats suivants :

Secteurs exposés au Canada[1]

MINES

3. Mines métalliques.
4. Combustibles minéraux.
5. Mines non métalliques.

MANUFACTURIER

11. Textiles.
14. Industries du bois.
16. Papier et produits connexes.
18. Métaux primaires.
20. Machinerie.
21. Équipement de transport.
22. Produits électriques.
25. Produits chimiques.
26. Autres.

Secteurs surexposés

MINES

3. Mines métalliques.
4. Combustibles minéraux.
5. Mines non métalliques.

1. Comprend les secteurs « surexposés ».

MANUFACTURIER

14. Industries du bois.
16. Papier et produits connexes.
20. Machinerie.
21. Équipement de transport.
26. Autres.

Secteurs abrités[1]

FORÊT

1. Abattage et débitage du bois.
2. Services forestiers.

MANUFACTURIER

7. Aliments et boissons.
8. Tabac.
9. Caoutchouc.
10. Cuir.
12. Tricot.
13. Vêtements.
15. Meuble.
17. Imprimerie et publication.
19. Fabrication de métal.
23. Minéraux non métalliques.
24. Produits du pétrole et du charbon.

TRANSPORT ET COMMUNICATIONS

27. Transport.
28. Entreposage.
29. Communication.
30. Électricité, gaz et utilités publiques.

SERVICES

31. Commerce de gros.
32. Commerce de détail.
34. Assurance et industries immobilières.
37. Organisations religieuses.
38. Cinéma et services récréatifs.
39. Services administratifs.
40. Services personnels.
41. Autres services.

Secteurs surabrités

FORÊT

1. Abattage et débitage du bois.
2. Services forestiers.

1. Comprend les secteurs « surabrités ».

MANUFACTURIER

15. Meuble.

TRANSPORT ET COMMUNICATIONS

27. Transport.
28. Entreposage.
29. Communication.
30. Électricité, gaz et utilités publiques.

SERVICES

31. Commerce de gros.
32. Commerce de détail.
34. Assurance et industries immobilières.
37. Organisations religieuses.
38. Cinéma et services récréatifs.
39. Services administratifs.
40. Services personnels.
41. Autres services.

ANNEXE 2

SECTEUR DE LA CONSTRUCTION
Répartition des corps de métiers dans l'échantillon

Corps de métier	Pourcentage de conventions pour ce corps de métier par rapport au nombre total de conventions signées dans le secteur de la construction au Canada (excluant le Québec) %
Briqueteur-maçon	5
Carreleur	1
Charpentier-menuisier	12
Chauffeur de camion	2
Cimentier-applicateur	1
Couvreur	3
Électricien	6
Ferblantier	6
Ferrailleur	1
Journalier	24
Journalier spécialisé	19
Mécanicien de chantier	2
Opérateur de pelles mécaniques	3
Peintre	4
Plâtrier	3
Tuyauteur	8

ANNEXE 3

DÉFINITION DES VARIABLES

CONT = Variable semi-tendancielle pour tenir compte de l'effet du contrôle dans le secteur privé :
= 0 avant IV-75 ;
= 0,25 au IV-75 ;
= 0,50 au I-76;
= 0,75 au II-76;
= 1,00 de III-76 à I-78 ;
= 0 après I-78.
La date utilisée est la date de signature du contrat.

IND = Dichotomique de clause d'indexation :
= 1, si la convention comporte une clause d'indexation;
= 0, sinon.

$\dot{p}^2$ = Carré du taux de croissance des prix p qui est défini comme la moyenne du taux d'augmentation de l'indice des prix à la consommation pour les 6e, 7e, 8e mois précédant celui de la signature d'une convention. Pour chacun des mois, le taux d'augmentation est calculé par rapport au mois correspondant de l'année précédente.

SM = Salaire minimum en vigueur 3 mois après la signature d'une convention divisé par le taux de salaire de base de la convention à l'expiration de la dernière convention de cette unité de négociation. Il s'agit du salaire minimum de la juridiction dont relève l'unité de négociation et non de celui de la région où négocie l'unité.

u = Erreur aléatoire.

V^2 = Carré de la moyenne sur les quatre trimestres antérieurs à celui de la signature de la convention de l'indice du taux de postes vacants. Cet indice est constitué par la division d'un indice des vacances par un indice de la population active multiplié par cent. L'année de base est 1969. À cet égard, les données sur les vacances sont disponibles pour la période allant du troisième trimestre de 1970 à aujourd'hui dans « L'enquête sur les postes vacants » de Statistique Canada. Pour la période antérieure, nous avons raccordé les données de Denton, Feaver et Robb (1974) à la série de Statistique Canada. Le coefficient de raccordement est calculé comme une moyenne du rapport des chiffres de Denton et al. et ceux de Statistique Canada pour les deux derniers trimestres de 1970 et les deux premiers de 1971.

$\dot{w}$ = Taux d'augmentation annuelle moyen composé du taux de salaire de base tel que négocié dans la convention.

ANNEXE 4

TESTS DE COMPARAISON DES COEFFICIENTS D'INFLATION ENTRE LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION ET LES AUTRES SECTEURS ÉTUDIÉS[1]

Secteur	Coefficient d'inflation $\beta\dot{p}$[2] (écart-type)		Différence des coefficients	Écart-type de la différence	test-t
Construction	0,069	(0,0069)			
Public	0,050	(0,0039)	0,019	0,0079	2,41*
Surabrité	0,037	(0,0047)	0,032	0,0083	3,86*
Abrité	0,040	(0,0034)	0,029	0,0077	3,77*
Exposé	0,032	(0,0032)	0,037	0,0076	4,87*
Surexposé	0,033	(0,0043)	0,036	0,0081	4,44*

* Significatif au niveau 5%.

[1]Nous avons fait le test suivant. Nous avons un modèle pour chaque secteur:

$$y_i = X_i B_1 + \epsilon_i \quad , \quad i = 1, ..., N1$$
$$y_j = X_j B_2 + \epsilon_j \quad , \quad j = 1, ..., N2$$

On teste que le coefficient $\hat{\beta}_k$ de X_k, k représentant la $k$ième variable explicative de la matrice X, est égal pour les deux secteurs.
On a que :

$$\hat{\beta}_{k_1} : N(\beta_{k_1}, \sigma\beta_{k_1});$$

$$\hat{\beta}_{k2} : N(\beta_{k_2}, \sigma\beta_{k_2}).$$

Ce qui implique que

$$\hat{\beta}_{k_1} - \hat{\beta}_{k_2} : N \quad \beta_{k_1} - \beta_{k_2} \quad , \quad \sqrt{\sigma^2\beta_{k_1} + \sigma^2\beta_{k_2} - 2\sigma\beta_{k_1}\sigma\beta_{k_2}}$$

On peut alors appliquer le test t-habituel. On compare par rapport à β_{k1} et β_{k2} nuls et on peut supposer que la covariance entre β_{k1} et β_{k2}, $\sigma\beta_{k1}\beta_{k2}$. On a donc :

$$\frac{\hat{\beta}_{k_1} - \hat{\beta}_{k_2}}{\sqrt{\hat{\sigma}^2\beta_{k_1} + \hat{\sigma}^2\beta_{k_2}}} : t_\infty$$

Il faut noter que ce test n'est valable qu'asymptotiquement, mais nos échantillons étant très larges, nous pouvons nous en servir.

BIBLIOGRAPHIE

ASSAYAG, A. et RABEAU, Y., « Un modèle de la détermination des salaires dans l'industrie de la construction au Québec », *L'Actualité Économique,* avril-juin 1978.

ASSAYAG, A. et RABEAU, Y., « Stabilisation régionale et tensions inflationnistes : le cas de l'industrie de la construction au Québec », *Analyse de Politiques,* automne 1978.

AUKRUST, O., « Inflation in the Open Economy : A Norwegian Model », dans Krause, L. et Salant, W., *Worldwide Inflation : Theory and Recent Experience,* The Brookings Institution, Washington, 1977.

AUER, L., « L'instabilité de l'industrie canadienne de la construction », Conseil Économique du Canada, Ottawa, 1975.

CHUNG, J. H., « L'instabilité cyclique de la construction de logements au Canada », Conseil Économique du Canada, 1975.

Conference Board in Canada, « Perspectives on the Canadian Economy : An Analysis of Cyclical Instability and Structural Change », décembre 1977.

COUSINEAU, J. M. et LACROIX, R., « La détermination des salaires dans le monde des grandes conventions collectives : une analyse des secteurs privé et public », Conseil Économique du Canada, Ottawa, 1977.

DENTON, F., FEAVER, L. et ROBB, A. L., « Patterns of Unemployment Behaviour in Canada », Conseil Économique du Canada, Ottawa, 1974.

DUSSAULT, F. et LACROIX, R., « La détermination des salaires dans les secteurs exposés et abrités de l'économie canadienne », Cahier 7947, Département de sciences économiques, Université de Montréal, 1979.

LACROIX, R. et RABEAU, Y., « La stabilisation économique et les régions : le problème canadien », Centre de recherche en développement économique, Université de Montréal, 1978.

RABEAU, Y., « Une analyse du processus de détermination des salaires dans le monde des conventions collectives des secteurs de la santé et de l'éducation au Canada », Conseil Économique du Canada, Document 158, Ottawa, février 1980.

WILTON, D. A., « The Wage Determination Process in Canadian Manufacturing Industries », Department of Labour, Ottawa, 1977.

WILTON, D. A., AULD, D. A. L., CHRISTOFIDES, . N. et SWIDINSKY, R., « The Impact of the Anti-Inflation Board in Negotiated Wage Settlements », *Canadian Journal of Economics,* mai 1979.