

Salaire minimum ou quand le diable se fait moine Minimum Wages and the Political Process

Jean-Luc Migué

Volume 32, Number 3, 1977

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/028800ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/028800ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Migué, J.-L. (1977). Salaire minimum ou quand le diable se fait moine. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 32(3), 310–320.
<https://doi.org/10.7202/028800ar>

Article abstract

The basic teaching of economics on minimum wage laws is well-known: this legislation is inefficient because it results in non optimal combinations and locations of resources and therefore in lower total output and employment. What is less easily understood is why this policy is enacted in spite of its inefficiency. The answer offered in this note is that in addition to being inefficient, minimum wage legislations operate transfers of wealth from unorganized losers to well-organized gainers. Because of this advantage in the political market, the latter are found to dominate the political process.

The victims of minimum wage laws belong to two broad categories of people. The direct and most immediate victims are the individuals who are disemployed as a result of the measure. These persons either become totally or partially unemployed or they choose to withdraw from the labour force in view of their deteriorated employment opportunities. In more concrete terms, the big losers are found in groups with lowest skills, namely 1. the young of both sexes 2. older workers deprived of an opportunity to make their contribution to family income 3. women of all ages and 4. low-wage workers in labour intensive industries located in declining regions. In a more general way, the society as a whole is made worse-off, because consumers have to pay higher prices for goods and services now produced in smaller quantities and taxpayers have to bear a heavier burden to finance unemployment and other social security measures.

Representative governments do not enact laws that make only losers. Four groups of persons come out gainers from the adoption of minimum wage laws. First and foremost, union workers rely on this policy instrument to counter the competition from lower skill non-union workers. Second workers in high wage areas support the policy because it lessens the tendency for manufacturing investments to locate outside their region. Third firms in high wage areas also join the supporters of this legislation in order to protect the value of their assets from potential competitors in low wage areas. Finally low wage workers who are able to retain their jobs are clearly made better-off. From empirical results in the U.S., where minimum wages are lower than in Canada, it would seem that the young lose more in reduced employment than they gain in increased wage rates. The effect would be about neutral among male adults. Only adult women would be net gainers.

In the U.S., the position taken by the House Representatives on minimum wage rates was found to be consistent with theoretical predictions. Campaign contributions by unions, the level of wages in the district and the level of campaign contributions by small businesses were in that order the most important determinant of roll-call voting. Low-wage and teenage workers also influenced the voting pattern as expected.

That gainers prevail over losers should not be surprising. Generally they are members of well organized pressure groups, for which the cost of lobbying and other forms of political action is almost nil. Opponents on the other hand include mostly isolated, ill-informed and unorganized individuals. In raising minimum wages, the governing party gain more votes among the beneficiaries than it loses among the victims.

Le salaire minimum ou quand le diable se fait moine

Jean-Luc Migué

L'auteur cherche à savoir pourquoi, malgré leur inefficacité reconnue, des lois du salaire minimum continuent à être adoptées par les législateurs.

LES VICTIMES

Une fois de plus, dans un geste de fausse magnanimité, le gouvernement du Québec nous a affligés, au début de janvier, d'un cadeau du Jour de l'An dont l'ensemble de la collectivité souffrira: le salaire minimum est passé de \$2.87 à \$3.00 l'heure, ce qui le plaçait à plus de 55 pour cent du salaire manufacturier moyen. L'indexation promulguée en juin garantira la permanence des tristes effets de cette mesure. Une fois de plus le législateur décrète qu'un individu n'a pas le droit de convenir avec un autre individu du salaire qui lui convient pour son travail. Sous un régime qui en est venu à interdire la libre négociation de contrats entre employés et employeurs et la libre fixation du prix entre acheteurs et vendeurs, cette infraction supplémentaire à nos libertés n'étonnera que les optimistes irréductibles. Les hommes libres voudront quand même enrégistrer cette étape ultérieure d'une triste évolution.

Les bien-pensants se réjouiront de cette mesure, parfois par ignorance, plus souvent parce qu'elle servira à rationaliser la poursuite de leurs intérêts. La générosité ne nous invite-t-elle pas à applaudir à une initiative qui élève le taux de rémunération des plus dépourvus d'entre nous? Or, ce sophisme s'appuie sur la confusion qu'on entretient entre taux de salaire et revenu de salaire. Nonobstant toutes les recettes que mettent au point les «do gooders» pour faire le bien avec l'argent des autres, le vrai salaire minimum ne sera jamais \$3.00 l'heure mais bien zéro, après comme avant l'imposition d'un minimum légal. La différence entre l'avant et l'après est que désormais le nombre de ceux qui toucheront zéro aura grossi. Les victimes premières de la loi, c'est-à-dire les moins favorisés et les moins qualifiés des

MIGUÉ, J.L., professeur, École nationale d'administration publique, Québec.

travailleurs, auront du mal à s'expliquer que \$3.00 l'heure en chômage valent mieux que \$2.00 au travail. Si pour eux, le taux de salaire a augmenté, le revenu de salaire a diminué parce que l'emploi ne reste pas insensible au taux de rémunération. Or, la réalité de l'effet dépressif du salaire minimum sur l'emploi est un phénomène désormais solidement documenté. Il serait fastidieux de reprendre un à un dans ces lignes les éléments de la démonstration empirique. Qu'il suffise de relever quelques indices qui offrent l'avantage de montrer que, loin de bénéficier aux pauvres et aux laissés pour compte, la loi du salaire minimum fait ses principales victimes dans les rangs des plus dépourvus.

Augmentation du chômage et affaiblissement des P.M.E.

Les grands perdants de cette forme de réglementation des salaires sont les travailleurs les moins qualifiés. Faute de qualifications marchandes suffisantes, ces gens se voient retirer leurs meilleures chances de se trouver un emploi au taux légal. Concrètement, cette catégorie de gens comprend en premier lieu les jeunes des deux sexes de moins de 25 ans, qui n'ont pas encore acquis suffisamment d'expérience et de formation au travail. Les travailleurs les plus avancés en âge ou qui ont atteint l'âge de la retraite souffrent aussi de se faire interdire le travail occasionnel qui constitue souvent leur seule chance d'apporter leur contribution au revenu familial. Le troisième groupe de victimes comprend les travailleurs des industries «*labor intensive*» des régions périphériques en déclin. Devenus moins aptes à rivaliser avec les régions plus prospères en matière de création d'emplois, ces régions génèrent, à cause du salaire minimum, une part disproportionnée de chômeurs et d'inactifs, forcés de se retirer de la main-d'oeuvre. Enfin, les femmes sont aussi les victimes «*privilegiées*» du salaire minimum, parce que, pour des raisons qui débordent le cadre de cette chronique, elles acquièrent traditionnellement à l'école et au travail, un entraînement moins long que leur contrepartie masculine.

Voici donc quelques données qui, quoiqu'incomplètes, résument assez fidèlement l'un des impacts importants de la réglementation des salaires. Depuis 1975, le salaire minimum décrété au Québec représente un tout petit peu moins de 60 pour cent du salaire horaire manufacturier. (Peut-être n'est-il pas inopportun de rappeler qu'en 1977, aux États-Unis, où le salaire moyen est sensiblement supérieur au nôtre, le salaire minimum s'établit à \$2.50). En 1973, il se situait aux environs de 52 pour cent, en 1970 à près de 49 pour cent, en 1965 à 42 pour cent et de 1961 à 1964 à 35-39 pour cent. Parallèlement à cette évolution, la position relative des hommes et des femmes en matière de taux de chômage

se modifiait suivant les tendances suivantes dans l'ensemble du Canada. De 1961 à 1963, les femmes jouissaient d'un taux de chômage de 3.0 à 5.0 points inférieur à celui des hommes. Entre 1964 à 1971, l'avantage des femmes sur les hommes ne s'établissait plus qu'à près de 2.0 pour cent. De 1972 à 1975, leur position relative se détériorait davantage à un écart d'environ 1.0 pour cent. En 1976, c'était les hommes qui prenaient l'avantage avec un taux de chômage de plus de 2 points inférieur. Du côté des jeunes (14 à 24 ans), les dix dernières années ont aussi été marquées par une détérioration progressive de leur position relative. Au cours de la première partie des années '60, le taux de chômage des jeunes était de 2.4 à 3.8 pour cent supérieur à celui de l'ensemble des travailleurs canadiens. Depuis 1966, l'écart ne cesse de s'agrandir et atteignait 6.2 pour cent en novembre 1976 (désaisonnalisé). Comme c'est au Québec que le taux minimum est le plus élevé, la détérioration relative des conditions propres aux jeunes et aux femmes y a été vraisemblablement plus marquée.

Si on ne peut pas imputer la totalité de cette détérioration à la politique de salaire minimum, on ne peut plus aujourd'hui contester la réalité de cette contribution. Le législateur l'a déjà reconnu d'ailleurs puisque jusqu'en 1970, il retenait lui-même un régime de minimums à plusieurs paliers, dont l'un pour la région de Montréal et l'autre pour les régions extérieures à Montréal. On en conclut donc que le gouvernement retire à une proportion importante de ces groupes de personnes le principal instrument de promotion sociale et économique que constitue pour eux la formation au travail, «l'entraînement sur le tas». Dans la conjoncture actuelle de reprise «différée» de l'activité économique, la prospérité grandissante risque d'oublier, d'entamer ce bassin principal de chômeurs «réglementaires».

On comprend aussi que le ministre de l'Industrie et du Commerce ait ouvertement manifesté son opposition à la hausse du salaire minimum. S'étant institué champion de la cause des petites et moyennes entreprises, il n'était pas sans réaliser que la mesure, en haussant le coût du travail, fait de cette catégorie de producteurs un deuxième groupe de victimes. Or, on retrouve cette variété d'entreprises un peu partout dans l'économie, mais principalement dans les secteurs manufacturiers «labor intensive» du textile, du meuble, des conserveries, dans le commerce de détail et l'industrie des services: buanderies, restauration et hôtellerie, récréation, etc...

Retrait de la main-d'oeuvre

Les résultats connus ne laissent donc subsister aucun doute quant à l'impact durable du salaire minimum sur le chômage et donc sur le

revenu du travail. Mais cette statistique camoufle l'ampleur des pertes d'emploi associées à la loi. L'analyse récente révèle la présence d'effets jusque là insoupçonnés et qui s'avèrent plus importants encore et non moins funestes. Une étude américaine récente¹ nous apprend que seulement le tiers des emplois perdus dans les secteurs touchés par la loi du salaire minimum se traduisent en chômage supplémentaire. Deux dimensions de la mobilité des travailleurs expliquent le reste. Une partie des travailleurs désormais privés d'emplois se déversent pour ainsi dire dans les industries non touchées. En raison de l'extension progressive de la loi à la très grande majorité de la main-d'œuvre québécoise, l'incidence de ce facteur demeure cependant faible, quoique non négligeable². Il reste qu'en se déplaçant ainsi, les travailleurs les plus mobiles dépriment davantage les salaires des secteurs «libres», élargissant l'écart entre le minimum des industries réglementées et le minimum des secteurs libres.

Mais la plus grande proportion des victimes de la «protection» publique se retire tout simplement de la main-d'œuvre plutôt que d'accepter des salaires inférieurs dans les secteurs non touchés. Ces inactifs qui n'apparaissent plus dans les statistiques du chômage affirment ainsi implicitement à celui qui s'institue malgré eux leur bienfaiteur qu'ils perçoivent l'imposition ou la hausse du salaire minimum comme une détérioration de leurs perspectives d'emploi et de salaire. On notera que ce phénomène de résignation à l'inactivité marchande est amplifiée par les débouchés qu'offre l'inscription plus facile dans les collèges et les universités, par la «générosité» des politiques de sécurité sociale et par l'option que font souvent les plus âgés en faveur de la retraite anticipée. Ce «décrochage» se vérifie effectivement de façon plus marquée chez les jeunes hommes que chez les femmes et les adultes. Dans l'état actuel des connaissances, ces conséquences ne sont plus de simples hypothèses théoriques ou plausibles; elles s'appuient sur des résultats chiffrés, méthodiquement évalués.

Résumons-nous. L'emploi subit universellement l'effet dépressif de la loi du salaire minimum. C'est cependant les moins de 25 ans qui en subissent le choc le plus prononcé. Pour la majorité des victimes, cette

¹ MINCER, J., «Unemployment Effects of Minimum Wages», *Journal of Political Economy*, août 1976, pp. S87-S104.

² Les travailleurs agricoles et domestiques sont expressément exclus de l'application de la loi. Des ordonnances particulières qui prévoient des taux maxima inférieurs s'appliquent à certains secteurs comme les scieries, l'exploitation forestière, l'alimentation au détail et les travaux publics. Le secteur touristique a été explicitement soustrait à la règle de l'indexation en juin dernier.

triste conséquence se traduit moins par le chômage que 1) par le ré-emploi à des salaires déprimés dans les secteurs «libres» et surtout 2) par l'inactivité pure et simple et la résignation à ne plus chercher de travail. Cette dernière manifestation, bien qu'universelle, affecte au maximum les jeunes de moins de 24 ans. On sait qu'ils sont aussi les plus touchés par l'accroissement du chômage.

Ceux qui croient, et ils sont nombreux dans l'intelligentia québécoise, que la hausse forcée des salaires des travailleurs les moins qualifiés peut entraîner une transformation de la structure industrielle en faveur des «industries à forte productivité» n'ont pas parcouru le dossier accumulé depuis quelques années sur la question. Les adeptes de cette école commettent deux erreurs: l'une d'analyse, l'autre d'observation. Ils confondent l'effet réel qu'est la substitution d'outillage et de main-d'œuvre plus qualifiée à la main-d'œuvre moins qualifiée *pour la production des mêmes choses* et l'effet fictif que serait l'apparition d'investissements nouveaux dans des secteurs différents dits «de pointe». En deuxième lieu, ils omettent de mesurer la contrepartie inévitable de cette substitution qu'est la baisse de l'emploi au profit du chômage, du transfert de travailleurs aux secteurs «libres» à faible productivité et en faveur de l'inactivité marchande pure et simple.

Décidément, les gens dans le besoin, les pauvres, les défavorisés, les moins qualifiés, ceux qui font l'objet de l'attendrissement verbal des «do gooders» ne sont pas les vrais bénéficiaires de la loi du salaire minimum³. Ceux qui croient honnêtement qu'une société opulente doit fixer un plancher au revenu de ses membres et surtout ceux qui se disent prêts à se sacrifier pour garantir un revenu minimum aux plus dépourvus de leurs concitoyens, se rallieront pour combattre l'imposition d'un plancher au taux de salaire. Ils rencontreront cependant des adversaires. Car les gouvernements obéissant aux règles du jeu électoral de la maximisation des votes n'adoptent jamais de mesures qui ne fassent que des perdants. Qui sont donc les vrais gagnants?

³ Le *Rapport du groupe de travail sur la politique de salaire et des conditions minima de travail*, Québec, 1975, sous la présidence de Claude Castonguay, illustre l'ambiguïté des partisans de cette mesure. Après avoir reconnu que l'impact du salaire minimum sur l'emploi n'est pas négligeable, il n'en recommande pas moins le maintien et la hausse, au nom de principes aussi généraux et mal fondés que la nécessité «d'apporter les correctifs nécessaires dans les secteurs... où existent de trop faibles niveaux de rémunération», (p. 67) ou encore l'obligation de «permettre à tous les travailleurs salariés de participer au progrès économique» (67). Qu'il puisse y avoir opposition et contradiction entre l'objectif et l'instrument ne semble pas avoir effleuré l'esprit des auteurs.

LES GAGNANTS

On peut isoler nettement quatre principaux groupes de bénéficiaires et évaluer les mécanismes qui confèrent l'avantage à ces derniers sur le terrain politique: les syndiqués d'abord, certains autres groupes de travailleurs des régions à salaires élevés, les entreprises de certains secteurs industriels de ces mêmes régions, ainsi que les travailleurs à bas salaires qui réussissent à garder leur emploi.

Les syndiqués

L'action politique intense exercée par les syndicats pour établir et hausser le salaire minimum est bien connue. Leur appui à cette mesure s'inspire moins de leur compassion pour les gens à revenus faibles que de leur souci d'atténuer et de supprimer la concurrence des travailleurs moins qualifiés qui constituent des substituts immédiats à leurs membres généralement plus qualifiés. Dans les secteurs industriels où le syndicalisme n'est pas uniformément implanté à travers le territoire, la pression syndicale en faveur de l'élévation du minimum légal s'avérera encore plus forte dans les régions bien organisées. La démarche sert alors d'instrument pour hausser les salaires de l'industrie concernée dans les régions syndiquées. Même dans les régions à bas salaires, l'élévation du salaire des manœuvres exerce une pression à la hausse sur l'ensemble de la structure salariale et profite ainsi au reste du membership syndical. La négociation politique par le truchement du législateur devient dans l'ensemble de ces conditions un substitut à la négociation collective.

Les régions et les entreprises à salaires élevés

L'impact du salaire minimum n'est pas uniforme à travers les régions. Ainsi, dans l'industrie manufacturière de biens durables, dans l'industrie de la construction, dans le secteur public et les entreprises « d'utilités publiques », la réglementation du salaire minimum n'exerce pas d'effet digne de mention. C'est principalement dans les secteurs manufacturiers à forte intensité de travail, tels le textile, le meuble, le soulier et les conserveries qu'elle devient vraiment contraignante. Elle affecte dès lors la localisation géographique des investissements dans ces secteurs manufacturiers. Elle contrecarre la tendance naturelle qu'ont les investissements industriels à se déplacer vers les régions à salaires relativement faibles dans leur souci de rentabilité. Qu'en conséquence, cette inégalité d'impact se traduise en action politique différentielle de lobbying et de manifestations, ne surprendra person-

ne. Les votants appartenant aux secteurs «labor intensive» des régions à salaires élevés se rangeront derrière les partisans d'une politique active de salaire minimum. Ainsi, l'Ontario profite du salaire minimum artificiellement élevé du Québec. À l'intérieur du Québec, une analyse plus méthodique des variations interrégionales en matière d'appui à cette mesure révélerait à n'en pas douter des relations positives et significatives entre la ferveur des appuis régionaux et le niveau général des salaires des industries les plus touchées par le salaire minimum. On découvrirait aussi vraisemblablement que dans les régions à salaires plus élevés, les travailleurs des industries offrant déjà des salaires supérieurs au minimum légal reçoivent l'appui pressé des entreprises elles-mêmes, animées du même souci de protéger la valeur de leurs actifs contre les concurrents potentiels des régions à salaires inférieurs.

Les travailleurs épargnés par le chômage

Les travailleurs touchés par la loi du salaire minimum et qui ont la chance de garder leur emploi sortent manifestement gagnants de cette initiative. Pour mesurer l'impact global de cette politique sur le revenu d'emploi, il serait nécessaire de connaître la relation précise qui lie le taux de salaire au niveau d'emploi des gens qui autrement toucheraient un salaire inférieur au minimum légal. Si en termes relatifs, le salaire minimum augmente plus que l'emploi ne baisse, les travailleurs touchés améliorent au total leur sort. Les résultats de cette démarche ne sont pas univoques. Aux États-Unis, où en 1975 le taux minimum ne dépassait pas 46 pour cent du salaire non agricole moyen (contre près de 60 pour cent au Québec), les indices suivants établissent quelques présomptions⁴. En général, l'emploi baisse moins que le salaire n'augmente. Cependant, chez les jeunes et les adultes de sexe masculin, l'emploi à temps plein subit un effet dépressif prononcé au profit de l'emploi à temps partiel. Au total, les jeunes y perdraient plus qu'ils n'y gagnent; l'impact en serait guère mieux que neutre pour les hommes adultes. Les femmes adultes réaliseraient seules un gain net. Une dernière considération s'impose en matière d'effet redistributif du salaire minimum. Même là où le salaire minimum augmente plus qu'il ne réduit l'emploi, il s'avère que plus de la moitié des travailleurs favorisés *appartiennent à des familles à revenu supérieur à la moyenne*. Le salaire minimum amplifie l'inégalité de la distribution du revenu familial. Et plus le salaire minimum s'élève par rapport au salaire moyen, comme c'est le cas au Québec, plus les effets indésirables de la mesure

⁴ Tirés de E. M. GRAMLICH, «Impact of Minimum Wages on Other Wages, Employment and Family Incomes», *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 1976.

prédominant: résistance des employeurs à s'y conformer et « marché noir » de travailleurs, pertes d'emplois permanents au profit du temps partiel, transferts accrus au profit des familles à l'aise, distorsion des prix, des biens et services.

SALAIRE MINIMUM ET ACTION POLITIQUE

On a donc isolé quatre principaux groupes de bénéficiaires et donc de militants favorables au salaire minimum. C'est eux qui théoriquement opposeront leur action politique à celle des opposants déjà identifiés comme les petites entreprises, les travailleurs à bas salaires, surtout ceux des régions déjà défavorisées par le niveau général des salaires et de l'emploi, les jeunes gens de moins de 25 ans ainsi que l'ensemble des consommateurs et des contribuables.

Or, si j'ai soumis ci-dessus ces propositions comme des hypothèses théoriques, ce n'était que pour fins de présentation. En fait, ces conclusions ont déjà fait l'objet d'analyses empiriques sérieuses⁵ qui confirment en tout point les prédictions théoriques en matière d'appui ou d'opposition à la réglementation du salaire minimum. Les vérifications effectuées aux États-Unis sur l'identité des appuis et des oppositions à cette mesure ont donné les résultats suivants. Le montant des contributions syndicales à la campagne électorale précédente des candidats, le niveau relatif des salaires de la région représentée par le législateur et la valeur des contributions des petites entreprises à la campagne électorale constituent dans l'ordre les déterminants les plus importants de la position adoptée en chambre par les *Représentants* en matière de salaire minimum. La proportion des familles à revenu faible et des jeunes de 16 à 21 ans dans la population électorale régionale exerçait aussi l'effet prévu sur le vote des *Représentants*.

Qu'au total, les partisans du salaire minimum l'emportent sur les opposants ne doit pas étonner. Les premiers appartiennent d'avance à des groupes de pression bien organisés. Le coût du lobbying, des manifestations et des autres modalités de l'action politique pour les syndicats par exemple devient pour eux négligeable, constituant un sous-produit presque gratuit d'une organisation déjà en place. Les opposants sont le plus souvent composés d'individus ou d'agents isolés (les jeunes, les plus âgés, les petites entreprises, l'ensemble des con-

⁵ Le lecteur pourra consulter en particulier J. SILBERMAN et G. DURDEN, « Determining Legislative Preferences on the Minimum Wage » *The Journal of Political Economy*, 84 (avril 1976), 317-330.

sommateurs et des contribuables) souvent mal informés et inorganisés. Le gouvernement qui pousse le salaire minimum à de nouveaux sommets s'attire plus de votes auprès des gagnants qu'il n'en perd auprès des victimes.

EVALUATION GLOBALE

Si ce bilan des gains et des pertes du salaire minimum est valide, deux dimensions fondamentales sont à retenir. D'abord, cette mesure est inefficace en ce qu'elle entraîne des pertes nettes d'emploi et de production, en ce qu'elle donne lieu à une combinaison sous-optimale des ressources et à leur mauvaise localisation. En un mot, on pourrait par des mesures plus appropriées, par exemple le revenu minimum garanti, offrir plus à ceux qu'on prétend secourir et à un moindre coût. Les premières et principales victimes de ce gaspillage sont les individus qui perdent leur emploi pour tomber en chômage ou se retirer de la main-d'œuvre et ceux qui subissent une baisse de salaire dans les secteurs non touchés par la loi. Qu'une économie déjà surpeuplée comme l'est l'économie du Québec se fasse imposer par son gouvernement le salaire minimum le plus élevé en Amérique du Nord témoigne de l'impuissance des mécanismes politiques à révéler les vraies préférences de la population. Mais l'ensemble de la collectivité en subit aussi les effets néfastes. Les consommateurs que nous sommes tous doivent payer plus cher les biens et services que les chômeurs et les inactifs supplémentaires ne produisent pas. Les contribuables que nous sommes aussi en subissent également un alourdissement du fardeau fiscal pour le financement plus coûteux de l'assurance-chômage et des autres mesures de sécurité sociale.

Puisque les pertes sociales l'emportent sur les bénéfiques, cette mesure n'aurait jamais été adoptée si elle n'était qu'inefficace, à moins de postuler que la bêtise détermine le comportement des législateurs. Or, l'état de nos connaissances du processus politique nous amène à rejeter l'hypothèse que les choix du législateur sont dictés par la bêtise. Par conséquent, et c'est la deuxième dimension à retenir, la loi du salaire minimum existe, en dépit de son inefficacité, parce qu'en même temps qu'elle pénalise le grand nombre, elle constitue aussi un transfert de revenu à des catégories restreintes de gens que sont les syndiqués ainsi que les travailleurs et propriétaires d'entreprises de certaines industries «labor intensive» situées dans des régions à salaires élevés. Il s'agit là d'une application manifeste d'une règle plus générale qui régit la dynamique politique et qui veut que plus les bénéfiques d'une

mesure sont concentrés et le fardeau diffusé, plus la probabilité de son adoption s'élève.

Voilà qui nous place devant un étrange paradoxe. Par la vertu déformante des processus politiques, les gens qui se disent les plus épris de justice et d'égalitarisme se font souvent les champions les plus bruyants d'une mesure qui opère un transfert de richesse des plus pauvres aux gens à revenu moyen et parfois aux plus fortunés. L'énigme n'est cependant pas insoluble: pour une minorité de naïfs qui servent d'instruments inconscients de promotion de causes suspectes, il se trouve souvent chez les bien-pensants plus d'individus qui prennent habilement des airs de générosité pour promouvoir leurs propres intérêts et ceux de leurs commettants.

Minimum Wages and the Political Process

The basic teaching of economics on minimum wage laws is well-known: this legislation is inefficient because it results in non optimal combinations and locations of resources and therefore in lower total output and employment. What is less easily understood is why this policy is enacted in spite of its inefficiency. The answer offered in this note is that in addition to being inefficient, minimum wage legislations operate transfers of wealth from unorganized losers to well-organized gainers. Because of this advantage in the political market, the latter are found to dominate the political process.

The victims of minimum wage laws belong to two broad categories of people. The direct and most immediate victims are the individuals who are disemployed as a result of the measure. These persons either become totally or partially unemployed or they choose to withdraw from the labour force in view of their deteriorated employment opportunities. In more concrete terms, the big losers are found in groups with lowest skills, namely 1. the young of both sexes 2. older workers deprived of an opportunity to make their contribution to family income 3. women of all ages and 4. low-wage workers in labour intensive industries located in declining regions. In a more general way, the society as a whole is made worse-off, because consumers have to pay higher prices for goods and services now produced in smaller quantities and taxpayers have to bear a heavier burden to finance unemployment and other social security measures.

Representative governments do not enact laws that make only losers. Four groups of persons come out gainers from the adoption of minimum wage laws. First and foremost, union workers rely on this policy instrument to counter the competition from lower skill non-union workers. Second workers in high wage areas support the policy because it lessens the tendency for manufacturing investments to locate outside their region. Third firms in high wage areas also join the supporters of this legislation in order to protect the value of their assets from potential competitors in low wage areas. Finally low wage workers who are able to retain their jobs are clearly made better-off. From empirical results in the U.S., where minimum wages are lower than in Canada, it would seem that the young lose more in reduced employment than they gain in increased wage rates. The effect would be about neutral among male adults. Only adult women would be net gainers.

In the U.S., the position taken by the House Representatives on minimum wage rates was found to be consistent with theoretical predictions. Campaign contributions by unions, the level of wages in the district and the level of campaign contributions by small businesses were in that order the most important determinant of roll-call voting. Low-wage and teenage workers also influenced the voting pattern as expected.

That gainers prevail over losers should not be surprising. Generally they are members of well organized pressure groups, for which the cost of lobbying and other forms of political action is almost nil. Opponents on the other hand include mostly isolated, ill-informed and unorganized individuals. In raising minimum wages, the governing party gain more votes among the beneficiaries than it loses among the victims.

L'AMÉNAGEMENT DES TEMPS DE TRAVAIL

L'horaire variable et la semaine comprimée

Introduction, Jean BOIVIN et Jean SEXTON — Les formes d'aménagement des temps de travail, Laurent BELANGER — L'horaire variable : anarchie ou désordre organisé, Marie-Claire BOUCHER — L'horaire variable : quelques conséquences, Jean-Pierre HOGUE — L'horaire variable : quelques expériences vécues, Gérard LÉDUC, Jean-Claude BEAULIEU — La semaine comprimée de travail : progrès ou anachronisme, Bernard TESSIER — Les horaires comprimés et l'adaptation du travail à l'homme, Florian OUELLET — La semaine comprimée : quelques expériences vécues, Paul DEAMEN, Jean MERRILL — Réactions gouvernementales et syndicales, Jean BEAUDRY, Jean-Louis HARGUINDEGUY, Réal MIREAULT, L.-P. LEVAC — Prendre le temps de vivre . . . , Jacques DE CHALENDAR — Bibliographie
Annexe A : Terminologie et technique de l'horaire variable — Annexe B : L'enregistrement du temps par la méthode du totalisateur — Annexe C : Mémoire du Congrès du travail du Canada à la Commission d'enquête sur la modification ou la compression de la semaine de travail, 26 septembre 1972, Ottawa.

1 volume, 337 pages — Prix : \$7.00

LES PRESSES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

Cité Universitaire

Québec, P.Q., Canada G1K 7R4