

## Relations industrielles Industrial Relations



*La langue et le revenu du travail à Montréal*, par Jac-André Boulet, Ottawa, ministère des Approvisionnements et Services Canada, Une étude préparée pour le conseil économique du Canada, 1980, 135 pp., ISBN 0-0660-90515-9.

Jean-Marie Rainville

Volume 37, numéro 4, 1982

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/029318ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/029318ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

### Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

### ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

### Citer ce compte rendu

Rainville, J.-M. (1982). Compte rendu de [*La langue et le revenu du travail à Montréal*, par Jac-André Boulet, Ottawa, ministère des Approvisionnements et Services Canada, Une étude préparée pour le conseil économique du Canada, 1980, 135 pp., ISBN 0-0660-90515-9.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 37(4), 971–973. <https://doi.org/10.7202/029318ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1982

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

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

**é**rudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

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

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

**Work Sharing: Case Studies**, by Maureen McCarthy and Gail S. Rosenberg, Kalamazoo, Michigan, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1981, 277 pp., ISBN 0-911558-87-X.

Ce livre décrit une variété de situations apparentées au travail partagé (Work Sharing). Les exemples étudiés proviennent des États-Unis et couvrent des situations aussi diverses que la rotation des employés, le partage des emplois, le congé sans solde (durée accrue des vacances), la retraite anticipée, etc. Les expériences qui ont permis de préserver des emplois ou d'en créer de nouveaux sont particulièrement mises en évidence.

L'objectif poursuivi par les auteurs est d'offrir aux employeurs du secteur privé des informations concrètes et pratiques afin de leur permettre d'apprécier la viabilité de ces expériences et de susciter des innovations semblables dans leur entreprise. Afin d'atteindre cet objectif, les auteurs ont adopté la formule des études de cas. Chaque chapitre de ce livre débute par une description des caractéristiques communes aux cas qui y sont regroupés; très tôt cependant, l'analyse et le commentaire font place aux histoires de cas.

Plus de 36 expériences sont décrites en profondeur dans ce volume. La plupart d'entre elles proviennent du secteur privé bien que quelques initiatives du secteur public soient également présentées. Dans un cas sur trois les employés ne sont pas syndiqués.

Les études de cas retenues dans ce livre sont regroupées sous trois rubriques générales: réduction temporaire des heures de travail, réduction permanente des heures de travail, horaires flexibles. Un chapitre est consacré à chacun de ces types d'aménagement du temps de travail. La formule de présentation est identique d'un chapitre à l'autre: au début du chapitre les auteurs définissent les concepts et catégories utilisés, présentent un aperçu historique des développements survenus dans le domaine et décrivent les plus récentes innovations législatives en la matière. Les avantages et les inconvénients de chacune des formes d'aménagement du temps de tra-

vail y sont également discutés. Par la suite, les études de cas complètent l'information transmise dans la partie théorique.

**Alain VINET**

Université Laval

**La langue et le revenu du travail à Montréal**, par Jac-André Boulet, Ottawa, Ministère des Approvisionnement et Services Canada, Une étude préparée pour le Conseil économique du Canada, 1980, 135 pp., ISBN 0-660-90515-9.

Cette étude vise à déterminer les causes des disparités de revenu entre les francophones et les anglophones de la zone métropolitaine de Montréal à partir des recensements de 1961, de 1971 et de données fournies par le professeur Paul Bernard et Jean Renaud, du département de Sociologie de l'Université de Montréal pour l'année 1977. Elle se divise en cinq chapitres: 1- Les paramètres de l'étude, 2- Panorama théorique, 3- L'utilité de l'approche conventionnelle, 4- La distribution des disparités linguistiques entre francophones et anglophones en 1970.

Dans le premier chapitre, l'auteur explique pourquoi il choisit de faire son analyse selon la langue au lieu de l'ethnicité. La raison est que les écarts de revenus entre les divers groupes linguistiques croisés avec l'origine ethnique sont plus importants selon la langue que selon l'ethnicité. Néanmoins, au cours de son analyse, il ne revient à peu près pas sur les groupes qui s'opposent le plus à ce point de vue. D'ailleurs, la majeure partie de sa discussion consiste tout simplement à comparer entre eux les francophones et les anglophones parce que, dit-il, «L'intérêt de l'analyse n'en souffrira pas (...) puisqu'il est bien connu que ce sont d'abord les disparités de revenus entre francophones et anglophones qui sont au centre des préoccupations.» Le premier chapitre perd ainsi beaucoup de son sens et de son utilité. L'auteur aurait pu s'en passer. Les disparités de revenus peuvent être analysées tant du point de vue linguistique qu'ethnique. Chacun de ces points de vue présente ses avantages et ses limites qu'il

n'importe pas de discuter ici. D'ailleurs l'auteur n'offre par réellement de cadre conceptuel pour justifier son choix.

Des quatre théories présentées au deuxième chapitre, la première, celle de l'héritage des antécédents économiques familiaux, la seconde, celle de la «discrimination», la troisième, celle des réseaux d'information, et la quatrième, celle de la rupture historique provoquée par la conquête, l'auteur ne retiendra que la deuxième et la troisième qu'il jugera équivalentes. Par ailleurs, ses données ne fournissent pas les fondements empiriques nécessaires pour utiliser ces théories, comme nous le soulignerons à la fin.

Pour l'instant, au troisième chapitre, l'auteur met ces théories de côté et préfère une approche conventionnelle «qui consiste essentiellement à faire reposer sur des différences de traits et d'attributs les écarts de revenus observés entre les travailleurs». Cependant, cette approche n'explique que 16% de l'écart de revenus entre les deux groupes linguistiques pour 1970, seule année retenue pour cette analyse. L'écart dont il s'agit était de 51% en 1961, de 32% en 1970 et de 15% en 1977.

Au cours des quatrième et cinquième chapitres, l'auteur sera conduit à mettre en évidence que 61% de l'écart de revenus des travailleurs, toujours en 1970, s'expliquent par la présence de travailleurs nés ailleurs au Canada, soit 13% de l'ensemble des anglophones et 1% de l'ensemble des francophones, ou 4% des deux groupes réunis. Cette cause de la disparité de revenus se rencontre chez les travailleurs situés au-delà du seuil de 11 000 dollars. Il est dommage que l'auteur n'ait pas reproduit le même genre d'analyse pour les travailleurs situés en deçà de ce même seuil. Mais il n'en dit mot.

L'auteur est ainsi amené à croire à titre d'hypothèse, que la présence des sièges sociaux pourrait contribuer également à expliquer l'écart de revenus de 1970. Il va y chercher un autre 8% d'explication pour les francophones et les anglophones nés au Québec.

Dans la conclusion où l'auteur, en grande partie, continue son analyse, il revient sur un point soulevé dans un chapitre antérieur à savoir: que la diminution progressive de l'écart de revenus entre les groupes linguistiques est due moins à la progression des francophones dans l'échelle salariale qu'au départ d'anglophones unilingues au cours des années '70. L'indice sur lequel il fonde cette observation est que la masse des revenus de 15% des travailleurs au sommet de l'échelle a diminué. Ainsi, les postes laissés vacants par ces anglophones n'auraient pas été comblés d'une façon équivalente à leur état antérieur, du point de vue salarial. L'auteur spécule sur les raisons de ce fait: réseaux d'information inopérants? manque d'expérience de la part des francophones? blocage de la carrière de ceux-ci? etc. Au fond, il ne peut que spéculer sur ces questions car il n'a pas les données qu'il lui faudrait pour en discuter à bon escient. La difficulté vient du fait qu'il ne sait pas si les francophones à hauts revenus sont tous dans les sièges sociaux. Car pour être rigoureux, il faudrait que les travailleurs qui constituent la base de cette étude soient placés dans une situation où les deux groupes linguistiques aient des chances égales de se faire valoir, ce qui est loin d'être le cas, tous les travailleurs de la zone métropolitaine de Montréal n'étant pas uniquement à l'emploi d'entreprises industrielles contrôlées par des capitaux anglosaxons ou américains. Et pourtant, l'auteur ignore cette contrainte élémentaire tout au long de sa conclusion, où ce parti pris devient très évident. Toutes les suppositions envisagées au cours de son étude pour éviter cette contrainte sont de peu de valeur scientifique. Pour savoir si un groupe est discriminé par rapport à un autre, les deux doivent être placés dans une situation identique. Il ne faudrait pas laisser entendre que la diminution de l'écart de revenus entre les deux groupes linguistiques francophones et anglophones provient uniquement de la plus grande place que les francophones occupent dans la grande entreprise industrielle. Parmi les francophones à hauts revenus, il faut au moins compter les professionnels travaillant à leur propre compte et les hauts fonctionnaires des fonc-

tions publique et parapublique, même pour Montréal et sa région.

En fait, si l'auteur avait pu expliquer pourquoi depuis le début des années '60 l'écart de revenus a diminué entre les deux groupes linguistiques, il aurait réussi beaucoup mieux à éclairer son problème. Mais le recensement ne fournit pas de données qui permettraient de faire une telle analyse. Continuons d'appeler des choux des choux, et des oignons des oignons.

Somme toute, cette étude est faible tant au plan conceptuel que méthodologique. Elle devient intéressante quand elle ne s'éloigne pas des données du recensement.

**Jean-Marie RAINVILLE**

Université de Montréal

**Labor-Management Cooperation. The American Experience**, by Irving H. Siegel and Edgar Weinbert, Kalamazoo, Michigan, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1982, 316 pp., ISBN 0-911558-99-3 or ISBN 0-911558-98-5 (pbk).

Comme son titre l'indique, ce livre examine différentes expériences américaines de coopération patronale-syndicale dans le contexte du style conflictuel des relations industrielles en Amérique du Nord. Ce contexte a permis différentes expériences de coopération, tant empruntées de l'étranger — mais excessivement adaptées vu la difficulté de transférabilité, — que d'autres bâties de toutes pièces dans certaines industries américaines. Plus spécifiquement, ce livre examine des expériences de coopération à cinq niveaux différents. À l'échelle nationale, où, en outre des parties aux relations du travail, le gouvernement fédéral américain participe habituellement à titre de troisième partie; au plan de l'industrie, où la perception de l'intérêt national aux problèmes attaqués peut encore fournir un rôle de troisième partie au gouvernement fédéral; au niveau de la communauté ou au niveau régional, où les gouvernements des États peuvent avoir des rôles explicites, n'ex-

cluant pas la possibilité que la main du gouvernement fédéral américain puisse encore être visible. Le quatrième niveau d'examen vise l'entreprise où généralement les efforts de coopération se situent en dehors de l'intervention du tiers gouvernemental. Finalement l'auteur réfère à ces expériences où le gouvernement agit comme employeur.

Il ne faudra pas attendre de ce livre une étude exhaustive de chacune des expériences citées. Que ce soit celle de la Commission nationale de productivité, du comité établi dans l'industrie de l'alimentation au détail, du comité patronal-syndical de Jamestown, du comité mis sur pied à la Compagnie Armour, des différents comités visant la qualité de vie au travail, du Plan Scanlon, etc., l'auteur s'arrête beaucoup plus à l'essentiel. Il analyse ces expériences à partir de leur commun dénominateur et tire des leçons utiles pour l'avenir. L'auteur conclut sur un ton optimiste quant aux possibilités futures d'établir de tels rapports de coopération et ceci malgré le caractère essentiellement conflictuel du système américain des relations du travail.

Outre le fait que ce livre soit appuyé sur une abondante littérature, une proportion importante du nombre de pages est consacrée à des annexes excessivement utiles. On y trouve différentes lois ou parties de lois visant certains efforts de coopération aux États-Unis; certains rapports ou extraits de rapports de ces dits comités; certaines décisions du Federal Mediation and Conciliation Service sous les auspices de la loi portant sur la coopération patronale-syndicale de 1978. La dernière annexe présente un répertoire des principales organisations dont la mission est d'assister les parties syndicale et patronale dans leur effort pour établir des programmes coopératifs.

Il s'agit d'un ouvrage fort utile pour ceux qui s'intéressent à ce sujet.

**Jean SEXTON**

Université Laval