Document généré le 16 avr. 2024 05:17

L'Actualité économique

Augmentation du salaire minimum : implications sociales et économiques

Raymond Dépatie

Volume 48, numéro 1, avril–juin 1972

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1003679ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1003679ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Dépatie, R. (1972). Augmentation du salaire minimum : implications sociales et économiques. *L'Actualité économique*, *48*(1), 37–61. https://doi.org/10.7202/1003679ar

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1972

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/

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/

Augmentation du salaire minimum: implications sociales et économiques

Politique sociale et salaire minimum

Présentement, au Québec, le salaire minimum est établi par la loi à 1.50 dollar l'heure, soit un salaire hebdomadaire brut de 60 dollars pour une semaine de travail de 40 heures [1]. Ce taux de salaire représente *moins de la moitié du taux de salaire moyen* au Québec. En effet, en septembre 1971, le salaire hebdomadaire moyen au Québec (pour l'ensemble des salariés) était de 131 dollars [2]. D'après une étude du ministère du Travail [3], au milieu de 1966 au Québec, environ 5 p.c. de tous les travailleurs salariés québécois étaient rémunérés à un taux de salaire inférieur de 50 p.c. ou plus au salaire moyen pour l'ensemble des salariés.

Du point de vue de la politique sociale, outre la question de savoir s'il est socialement équitable que des dizaines de milliers de travailleurs québécois ne touchent que 1.50 dollar pour une heure de travail, il faut d'abord considérer la relation entre le niveau du salaire minimum et le phénomène de la pauvreté. L'argument selon lequel les augmentations du salaire minimum ne sauraient contribuer de façon significative à réduire la pauvreté repose sur le fait que les relevés de main-d'œuvre montrent qu'environ les deux tiers des travailleurs recevant de très faibles salaires sont des femmes ; pour le reste il s'agit, pour une large part, de jeunes sans responsabilités familiales et qui viennent d'entrer sur le marché du travail ou encore,

1. Sauf dans le cas de certaines industries spécifiques où le salaire minimum est encore plus faible.

2. Statistique Canada, *Employment and Average Weekly Wages and Salaries* (72-002).

3. Jean Baril, *Le relèvement du salaire minimum et ses implications*, Service de Recherche, ministère du Travail, Québec, 1968.

d'étudiants qui travaillent à temps partiel. Cependant, cet argument ne tient pas compte du fait qu'un grand nombre de familles ont une femme pour chef. Ainsi, d'après le recensement de 1961, de tous les chefs de famille canadiens qui avaient eu un revenu inférieur à 2,000 dollars pour l'année se terminant en juin 1961, le quart était constitué de salariés ayant travaillé toute l'année à plein temps. De plus, il faut tenir compte du fait qu'en période de chômage élevé, comme c'est le cas présentement, un nombre non négligeable de femmes mariées se retrouvent soutiens de famille par suite du chômage prolongé du mari. Or, parmi ces femmes, il s'en trouve certainement un grand nombre qui travaillent au taux du salaire minimum [4] et dont la famille, par conséquent, est susceptible de se trouver en deçà du seuil de pauvreté s'appliquant à sa taille. Le tableau 1 illustre concrètement dans quelle mesure une famille dont le seul soutien reçoit un très faible salaire se trouve en deçà de son seuil de pauvreté.

En plus de ces considérations, il faut s'arrêter sur ce que l'on appelle les « effets indirects » d'une augmentation du salaire mi-

Tableau 1

Salaires hebdomadaires bruts correspondant aux seuils de pauvreté en 1971 tels qu'établis par le Conseil économique du Canada

Taille de la famille	*Salaire hebdomadaire brut requis (en dollars)*	*Taille de la famille*	*Salaire hebdomadaire brut requis (en dollars)*
Personne seule	44	2 adultes et 3 enfants	113
2 adultes	73	2 adultes et 4 enfants	129
2 adultes et 1 enfant	86	2 adultes et 5 enfants	143
2 adultes et 2 enfants	97	SALAIRE MINIMUM*	60

* Sur la base d'une semaine de travail de 40 heures.

NOTE : Ces salaires correspondent aux seuils de pauvreté après déduction des impôts et assurances sociales. Ils tiennent également compte du fait que les familles comptant des enfants perçoivent automatiquement des allocations familiales.

4. D'après l'étude du ministère du Travail citée antérieurement, en octobre 1966, au Québec, plus d'un travailleur féminin sur cinq recevait un salaire inférieur de 50 p.c. ou plus au salaire moyen pour l'ensemble des salariés québécois. Voir J. Baril, *op. cit.*

nimum. Ceux-ci consistent dans des augmentations des salaires immédiatement supérieurs au salaire minimum qui surviennent plus ou moins automatiquement à la suite d'une hausse de ce dernier. Ainsi, les employeurs qui paient le salaire minimum à une partie de leurs employés doivent augmenter plus ou moins proportionnellement le salaire de ceux qui sont rémunérés à un niveau supérieur à celui du salaire minimum lorsque celui-ci est augmenté, afin de maintenir les différentiels de salaire entre les fonctions. Or, il est inévitable que les augmentations des salaires immédiatement supérieurs au salaire minimum permettent à un grand nombre de familles d'atteindre leur seuil de pauvreté.

Cette discussion n'a cependant pas pour but de faire oublier que, dans le cas particulier du Québec, où sévit à l'état chronique une très forte pénurie d'emplois, c'est la création d'emplois qui demeure l'arme la plus puissante dans la lutte contre la pauvreté. Cependant, les conséquences des bas salaires en termes de pauvreté ne sauraient être minimisées. En effet, nous avons démontré, dans le cadre d'une étude quantitative portant sur les différences entre les divers comtés du Québec dans le niveau moyen de la pauvreté chez les familles, qu'environ 50 p.c. de l'écart de pauvreté d'un comté à l'autre est expliquée par la pénurie d'emplois mais que les bas salaires expliquent quand même à peu près 25 p.c. de cette variation [5]. Ainsi, au Québec, bien que la pénurie d'emplois constitue de loin la principale cause de pauvreté, les bas salaires apparaissent également reliés très étroitement au phénomène de la pauvreté. On peut vraisemblablement en conclure qu'un relèvement du salaire minimum, par ses effets directs et indirects, contribuerait nécessairement à réduire la pauvreté.

Par ailleurs, il faut considérer le fait que, jusqu'à un certain point, le niveau du salaire minimum limite le niveau que peuvent atteindre les allocations d'assistance sociale. Celles-ci, telles qu'accordées actuellement aux individus et familles admissibles en vertu des critères de la loi d'aide sociale, se situent nettement en deçà des seuils de pauvreté du Conseil économique du Canada et ce, même lorsqu'on leur ajoute le montant des allocations familiales. Dans ces

5. Raymond Depatie, *Étude économétrique des facteurs associés aux faibles niveaux de revenu au Québec*, Québec, août 1969. (Étude effectuée pour le compte de la Commission Castonguay-Nepveu).

conditions, il est normal de considérer que le niveau des allocations sociales doit être haussé de façon à le rapprocher encore plus des seuils de pauvreté. Présentement, ces allocations sociales sont telles qu'il apparaît financièrement plus avantageux pour à peu près toutes les familles québécoises de tirer leur revenu d'un emploi plutôt que d'une allocation sociale.

Cependant, toute augmentation non négligeable du niveau actuel des allocations sociales aurait pour effet de situer celles-ci nettement à l'intérieur de la zone la plus inférieure de l'échelle des salaires sur le marché du travail. Il est certain que le fait qu'il serait possible pour une famille de tirer autant ou presque autant de revenu à ne rien faire qu'à travailler 40 heures par semaine contribuerait à créer un sérieux problème de désincitation au travail. Il est probable que le nombre de familles n'ayant plus aucun lien avec le monde du travail augmenterait, alors que des personnes seules en chômage (pour lesquelles il sera toujours plus avantageux de travailler [cf. tableau 1]) occuperaient les emplois à bas salaires que détiennent présentement des personnes faisant partie d'une famille. En plus de toutes les raisons qui sont habituellement avancées pour démontrer qu'une telle situation n'est ni souhaitable ni acceptable, il faut ajouter le fait que cette dernière impliquerait automatiquement pour le trésor public des déboursés considérablement accrus au titre des allocations sociales. En effet, puisque le niveau de l'allocation sociale accordée aux personnes seules est inférieur à celui des allocations accordées aux familles, le remplacement de personnes faisant partie d'une famille par des personnes seules en chômage dans les emplois à bas salaire entraînerait automatiquement une augmentation substantielle des déboursés totaux d'allocations sociales. Les implications financières seraient encore plus prononcées dans la mesure où ce seraient non seulement des personnes seules mais aussi des personnes mariées, dont le conjoint touche un salaire déjà suffisant, qui remplaceraient dans les emplois à bas salaires ceux qui choisiraient de percevoir une allocation sociale.

Les mécanismes d'atténuation de l'effet de désincitation au travail devraient prendre la forme de contrôles administratifs et/ou d'incitations financières directes qui assurent un revenu toujours plus élevé pour ceux qui choisissent de travailler par rapport à ceux dont l'unique revenu est une allocation sociale. Les contrôles

administratifs sont toujours coûteux, ils donnent facilement lieu à l'injustice et leur efficacité réelle est loin d'être certaine [6]. D'autre part, l'instauration d'un système efficace d'incitations financières directes accroîtrait fortement le coût global d'une augmentation substantielle des allocations sociales, qui, bien qu'elle s'impose de toute urgence, serait vraisemblablement retardée indéfiniment à cause de son coût. Or, l'instauration d'un tel système ne serait pas nécessaire si la zone inférieure de l'échelle des salaires du marché du travail se situait à un niveau beaucoup plus élevé qu'à l'heure actuelle.

Même si l'on est d'accord sur la nécessité, au point de vue social, d'augmenter le salaire minimum, on peut néanmoins soutenir que cela serait très dommageable au point de vue économique. Cette position découle de la constatation du fait que les secteurs de l'économie qui seraient les plus affectés par un relèvement du salaire minimum sont justement les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, c'est-à-dire des secteurs où le coût total de la production est très élastique par rapport aux augmentations du coût de la main-d'œuvre. Dès lors, une augmentation substantielle du salaire minimum devrait entraîner une nette détérioration de la position concurrentielle des entreprises de ces secteurs, ce qui se traduirait éventuellement par une baisse des ventes, de la production et, forcément, de l'emploi. *Théoriquement*, la relation entre une hausse substantielle du salaire minimum et la création de chômage est très plausible. Il reste à voir jusqu'à quel point cette relation est fondée dans la réalité. C'est ce que nous allons examiner.

Localisation sectorielle des travailleurs à bas salaires

D'après le relevé d'octobre 1966, dont il est question au tableau 2, plus de la moitié des travailleurs québécois rémunérés selon l'extrémité inférieure de l'échelle des salaires se trouvaient dans le secteur tertiaire de l'économie, c'est-à-dire le commerce et les services de tous genres. Dans le secteur secondaire, c'est la fabrication des vêtements qui comptait le plus fort contingent de ces travail-

6. Dans le cas particulier du Québec, où la pénurie d'emplois est toujours considérable, il n'est pas toujours facile de différencier entre un « chômeur volontaire » et un « chômeur involontaire » (ce qui n'est pas le cas en Ontario, par exemple, où l'abondance habituelle des emplois disponibles facilite considérablement cette différenciation).

leurs. Avant d'aller plus loin, il importe de faire un commentaire assez important concernant la portée de ce relevé. S'il avait englobé tous les établissements de production au lieu des seuls établissements comptant 20 employés ou plus (8 employés ou plus, dans certaines branches), il est certain que le secteur tertiaire compterait une proportion encore plus forte de tous les travailleurs à très faibles salaires. En effet, il faut considérer le fait que la taille des établissements dans le secteur tertiaire est, en moyenne, beaucoup plus faible que celle des établissements du secteur secondaire, de sorte que les travailleurs à faibles salaires sont nécessairement sous-représentés dans le relevé dont il est question au tableau 2, une forte majorité des établissements de production de services comptant vraisemblablement moins de 20 employés (ou moins de 8, dans les secteurs concernés).

Or le fait qu'une très forte proportion de tous les travailleurs à bas salaires se trouvent dans le secteur tertiaire est extrêmement important car il est impossible de soutenir qu'une hausse du salaire minimum provoquerait, dans des proportions non négligeables, la création de chômage dans ce secteur. En effet, la principale caractéristique du secteur tertiaire est le fait que les entreprises qui produisent des services, contrairement à celles qui produisent des biens,

Tableau 2

Répartition sectorielle procentuelle des employés rémunérés aux taux du salaire minimum, ou légèrement au-dessus, Québec, octobre 1966

Secteur secondaire		43.4 p.c.
Fabrication des vêtements	22.5 p.c.	
Autres productions manufacturières	20.9 "	
Secteur tertiaire		56.6 "
Commerce	25.2 "	
Services	31.4 "	
TOTAL		100.0 "

NOTE : Ces données proviennent d'un relevé des établissements de 20 employés ou plus pour tous les secteurs sauf le commerce de détail, l'imprimerie et le secteur financier où ce sont les établissements de 8 travailleurs ou plus qui ont été recensés.

SOURCE : Jean Baril, *Le relèvement du salaire minimum et ses implications*, Service de Recherche, ministère du Travail, Québec, 1968.

ne subissent pas la concurrence d'entreprises situées dans d'autres régions ou pays. Ceci implique que les entreprises qui produisent des services ne subissent que la concurrence des autres entreprises situées dans la même région ou sous-région. Or, si l'on considère les effets tant indirects que directs d'une hausse du salaire minimum sur la zone inférieure de l'échelle des salaires, cette hausse affecte simultanément une forte proportion de toutes les entreprises de services d'une même région ou sous-région. Ceci provient du fait que, dans le secteur tertiaire, les différences de productivité entre les divers établissements d'une même branche d'activité sont, en général, assez faibles, ce qui implique que la structure des salaires tend habituellement à osciller autour d'un même niveau pour la plupart des établissements. Une étude effectuée dans l'industrie de l'hôtellerie au Nouveau-Brunswick confirme cette proposition [7]. À l'occasion d'une augmentation du salaire minimum, il en résulte donc que, à l'intérieur d'une même entité géographique, la plupart des entreprises, sinon toutes, d'une même branche du tertiaire subissent un accroissement de leurs coûts d'opération, de sorte que la force concurrentielle de chacune d'elles par rapport aux autres est, à toutes fins pratiques, à peu près inchangée. Par exemple, dans la mesure où la plupart des magasins de vêtements pour dames d'une même ville sont affectés par une hausse de salaire minimum, il est difficile de concevoir comment il pourrait en résulter des licenciements d'employés dans ce genre de commerce. En pratique, le seul effet notable d'une hausse du salaire minimum pourrait être une augmentation du prix des vêtements pour dames résultant d'un accroissement des coûts d'opération dans les magasins qui vendent ces produits.

Même si, à l'intérieur d'une même branche d'activité, un certain nombre d'établissements n'étaient que peu ou pas affectés par une hausse du salaire minimum, il n'en résulterait pas pour autant que les autres établissements (dont les coûts d'opération sont affectés) se verraient forcés, dans la plupart des cas, de licencier une partie de leurs employés par suite d'un déplacement de leur clientèle vers les établissements non affectés (et qui, par conséquent, n'auraient pas eu à hausser le prix de leurs services). En effet, il est bien

7. Brian W. Ross, *Some Economic Effects of Minimum Wage Legislation Relative to New Brunswick's Hotel, Motel and Restaurant Industry*, New Brunswick Department of Labour, mai 1968.

connu que, dans le secteur tertiaire, la demande des services produits par chaque entreprise tend généralement à être assez inélastique, c'est-à-dire que la clientèle réagit très peu ou pas du tout aux augmentations de prix (pourvu, bien entendu, que celles-ci ne soient pas anormalement fortes). Cet attachement de la clientèle par rapport aux établissements individuels de services tient à de multiples facteurs d'ordre personnel tels que la localisation exacte des établissements, la gamme des services disponibles (ou des produits disponibles, dans le cas du commerce de détail), la perception subjective des avantages plus ou moins tangibles qu'offre un établissement par rapport aux autres, etc.

L'argumentation qui précède démontre que, dans le cas du secteur tertiaire de l'économie, on ne peut pas sérieusement soutenir qu'une augmentation du salaire minimum y créerait du chômage en quantité négligeable. L'effet le plus notable, et aussi le plus probable, en serait un transfert de revenu de l'ensemble des consommateurs de services vers les travailleurs à très faibles salaires, transfert qui s'effectuerait par le biais d'une hausse du prix des services. L'une des très rares études sur le sujet, et qui porte sur le commerce de détail dans l'État de New-York [8], confirme d'ailleurs cette dernière proposition. En terminant cette section, on peut en conclure que, dans la mesure où une augmentation du salaire minimum affecterait principalement le secteur tertiaire de l'économie (ce qui, on l'a vu, est effectivement le cas), les effets possibles sur l'emploi d'une élévation du niveau de la zone inférieure de l'échelle des salaires apparaissent, au départ, nettement restreints. Examinons maintenant le cas du secteur secondaire de l'économie.

Coûts de main-d'œuvre et emploi dans les industries à bas salaires

Même si la majeure partie de l'impact d'une augmentation du salaire minimum se fait sentir dans le secteur de la production des services, il n'en reste pas moins que le secteur secondaire, qui

8. *Economic Effects of Minimum Wages : The New York Trade Order of 1957-58*, New York State Department of Labor, 1964.
Il est intéressant de noter que cette étude démontre que presque toutes les entreprises qui ont soit réduit leur personnel, soit fermé complètement leurs portes à la suite de l'augmentation du salaire minimum l'auraient fait même si celle-ci n'avait pas eu lieu.

compte peut-être le quart ou même le tiers de tous les travailleurs à très faibles salaires, serait également affectés. Or, le secteur secondaire est un secteur de production de biens, et l'une des caractéristiques importantes d'un bien est d'être transportable d'une région ou d'un pays à l'autre (contrairement aux services qui, pour la plupart, doivent être produits à l'endroit même où ils sont consommés). Ceci implique évidemment qu'une entreprise québécoise qui fabrique un certain bien peut subir la concurrence non seulement d'autres entreprises québécoises mais aussi celle d'entreprises situées dans d'autres régions du pays et dans d'autres pays. C'est sur ce fait absolument incontestable que repose l'argumentation défavorable à toute nouvelle hausse à brève échéance du salaire minimum. Dans les pages qui suivent, les principaux points de cette argumentation seront exposés parallèlement au développement de notre propre argumentation.

Le premier point à examiner concerne ce que l'on appelle couramment « l'argument de la petite entreprise ». Celui-ci se réfère au fait que, dans chaque industrie au Québec, il existerait un certain nombre d'entreprises, habituellement de faible taille, qui seraient beaucoup plus sévèrement affectées que les autres entreprises de l'industrie par une hausse du salaire minimum. Toujours selon cet argument, il en résulterait que ces petites entreprises verraient leur force concurrentielle fortement réduite par rapport à celles de plus forte taille, ce qui entraînerait une diminution significative de leurs ventes au profit de leurs concurrentes et les forcerait, éventuellement, soit à réduire considérablement le nombre de leurs employés, soit à fermer complètement leurs portes. Cet argument, tout plausible qu'il soit, se trouve complètement infirmé par un relevé effectué en 1968 par la Commission du salaire minimum. Ce relevé portait exclusivement sur les branches d'activité susceptibles d'être affectées de façon significative par un relèvement du salaire minimum : produits alimentaires, textiles, vêtements, meubles, produits divers en bois et imprimerie [9]. Il a démontré que, du moins dans ces branches d'activité, les établissements de faible taille versent, en moyenne, des salaires aussi élevés que les établissements de moyenne et grande taille, ce qui implique évidemment

9. Jean Baril, *op. cit.*

que les « petites entreprises » ne seraient pas affectées plus sérieusement que les autres, dans la plupart des cas, par une augmentation du salaire minimum. Il semble donc que l'on ne puisse invoquer la vulnérabilité de la « petite entreprise » pour s'opposer à une hausse du salaire minimum.

Un autre argument, beaucoup plus important que le précédent, se réfère à la technologie de production des industries qui seraient affectées de façon significative par une augmentation du salaire minimum. La principale caractéristique de celles-ci est précisément d'être des *industries à forte intensité de main-d'œuvre*, c'est-à-dire des industries qui utilisent beaucoup de main-d'œuvre et relativement peu de capital pour produire. Ainsi, dans ces industries, le coût de la main-d'œuvre représente une forte proportion du coût total de la production, de sorte qu'une augmentation donnée du coût de la main-d'œuvre implique nécessairement un accroissement plus important du coût total de la production que dans les industries à plus faible intensité de main-d'œuve. Par exemple, toutes choses étant égales par ailleurs, une augmentation des salaires de 20 p.c. fera augmenter le coût total de la production (brute) d'environ 5 p.c. dans la fabrication des chaussures, une industrie à très forte intensité de main-d'œuvre, et d'environ 1 p.c. dans le raffinage du pétrole, une industrie à très faible intensité de main-d'œuvre.

Ainsi, toute augmentation substantielle du salaire minimum aurait pour effet, tant par ses effets indirects que directs, de faire augmenter assez substantiellement le coût de la main-d'œuvre justement dans des industries où le coût total de production est très sensible aux modifications du coût de la main-d'œuvre. Il s'ensuivrait donc une augmentation assez importante du coût total de la production pour les entreprises opérant dans ces industries. Ces entreprises se verraient alors dans l'obligation d'augmenter leurs prix de vente à plus ou moins brève échéance afin de compenser, au moins en partie, l'augmentation du coût de la production. Selon l'argumentation défavorable à une augmentation du salaire minimum, cette hausse de prix, en affaiblissant la position concurrentielle de ces entreprises, ne pourrait qu'affecter défavorablement leurs ventes, les forçant par le fait même à réduire leur production et, par conséquent, le nombre de leurs employés. Cette argumenta-

tion repose évidemment sur le fait qu'une hausse du salaire minimum *au Québec* n'affecterait en rien le coût de la main-d'œuvre dans les industries à forte intensité de main-d'œuvre dans les autres parties du pays ainsi que, ce qui est extrêmement important, dans les autres pays, en particulier ceux où les taux de salaire sont considérablement plus faibles qu'au Québec. Or, dans la mesure où des industries de l'extérieur du Québec font concurrence aux industries québécoises dont les prix de vente auraient dû augmenter, ces dernières perdraient vraisemblablement une partie de leurs marchés au profit des premières (dont les prix de vente deviendraient alors plus attrayants).

Cette argumentation est extrêmement plausible au plan théorique mais, puisque la théorie et la réalité divergent souvent, il convient de vérifier, dans la mesure du possible, jusqu'à quel point une telle argumentation théorique se trouve confirmée par la réalité. À cet effet, l'influence des modifications du coût de la main-d'œuvre sur l'emploi dans les industries à forte intensité de main-d'œuvre a été analysée empiriquement. Le tableau 3 donne une liste de 40 industries canadiennes à forte intensité de main-d'œuvre, c'est-à-dire les industries du secteur secondaire qui versent, en moyenne, les plus faibles salaires. Ce sont donc des industries qui, pour la plupart, seraient affectées par une hausse du salaire minimum. On remarque qu'il s'agit principalement d'industries qui fabriquent des produits alimentaires, des textiles, des vêtements, des chaussures, des articles d'ameublement et des produits en bois. Pour chacune de ces industries, les variables suivantes ont été retenues, pour les années 1962-69 : l'évolution de la production nette réelle (produit intérieur réel), l'emploi total, le salaire moyen par employé et la valeur ajoutée (qui est la production nette en valeur). En comparant algébriquement l'évolution de la production réelle et celle de l'emploi, il est possible d'obtenir l'évolution de la productivité, c'est-à-dire la production réelle et celle de l'emploi, il est possible d'obtenir l'évolution de la productivité et celle du salaire moyen, on obtient le coût de la main-d'œuvre par unité produite (*unit labour cost*) ; en comparant l'évolution de la production réelle et celle de la valeur ajoutée, on obtient l'indice synthétique des prix de la production nette (*implicit price deflator*), c'est-à-dire l'évolution du coût total par

unité produite. Pour chacune des 40 industries à bas salaires, on a donc l'évolution du coût total par unité produite ainsi que celle de l'emploi total, pour la période 1962-69.

À l'aide de ces trois variables, il est possible d'analyser, pour l'ensemble de ces industries à bas salaires, la relation entre une modification du coût de la main-d'œuvre par unité produite, d'une part, et la croissance de l'emploi, d'autre part. Pour ce faire, la période 1962-69 a été séparée en deux sous-périodes : 1962-65 et

Tableau 3

Liste des « industries à bas salaires » *

Conserves de fruits et légumes	Gants en cuir	Tapis et carpettes
Boulangerie	Chaussures en cuir	Lampes et abat-jour
Confiserie	Chaussures en caoutchouc	Stores vénitiens
Traitement du poisson	Filés et tissus en coton	Balais, brosses et vadrouilles
Traitement de la volaille	Filés en laine	Produits en plastique
Traitement du tabac	Rubans	Portes, fenêtres et parquets en bois dur
Biscuits	Fil	Boîtes en bois
Vêtements pour hommes	Teinture et apprêt des tissus	Cercueils
Vêtements pour dames	Produits textiles divers	Produits divers en bois
Vêtements pour enfants	Sacs en coton et en jute	Jouets et articles de sport
Vêtements divers	Produits divers en cuir	Produits divers
Bas et chaussettes	Produits en toile	
Tricots	Tissus en laine	
Corsets et soutiens-gorge	Meubles de maison	
Chapeaux et casquettes		

* Industries manufacturières canadiennes dans lesquelles le salaire annuel moyen était inférieur de 20 p.c. ou plus au salaire annuel moyen pour l'ensemble du secteur manufacturier en 1968.

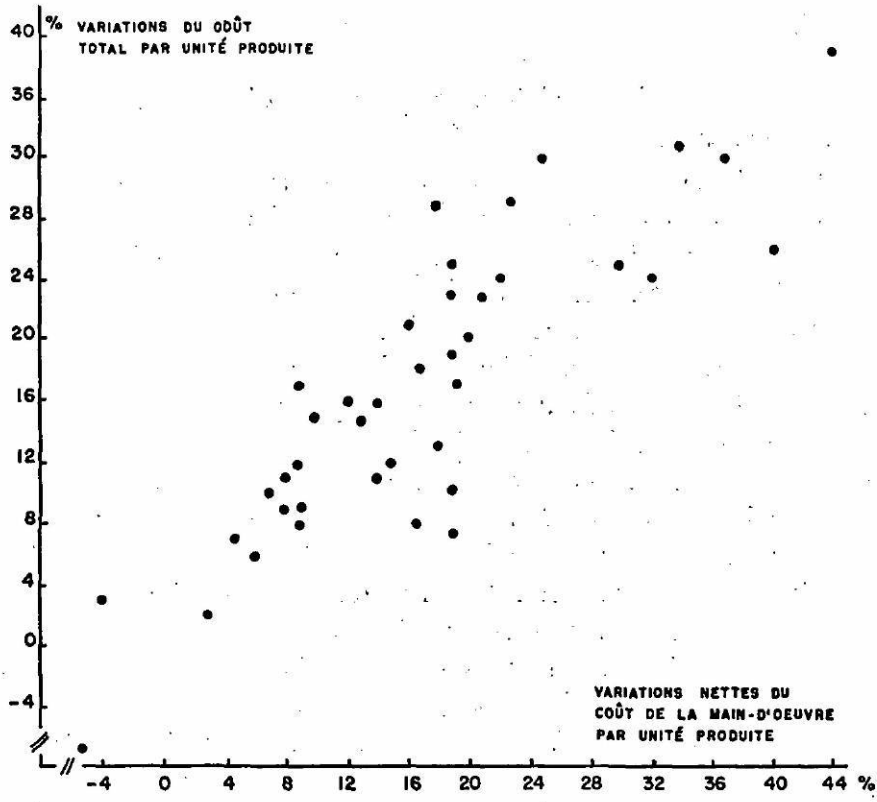
1966-69, et la valeur moyenne prise dans chaque sous-période par les variables a été calculée. Donc, pour chacune des trois variables, on a pu établir l'accroissement procentuel (positif ou négatif) de la valeur moyenne pour 1966-69 par rapport à la valeur moyenne pour 1962-65. Il s'agit en fait, pour chaque industrie, du changement survenu dans le niveau moyen des variables au cours de la seconde moitié des années soixante relativement à la situation qui prévalait, en moyenne, en 1962-65. Il est à remarquer que l'utilisation de moyennes calculées sur quatre années est nécessaire parce que les changements dans les facteurs que mesurent les variables sont souvent répartis sur plusieurs années, de sorte que l'utilisation de périodes de temps trop restreintes peut masquer certains phénomènes, dans certains cas. Les données utilisées pour les fins de l'analyse concernent des industries *canadiennes*. Il aurait été préférable de travailler avec ces mêmes types de données au niveau du Québec seulement mais certaines d'entre elles ne sont pas disponibles. Cependant, notons que le Québec compte à lui seul environ 50 p.c. de l'emploi total de l'ensemble de ces 40 industries canadiennes à bas salaires. On peut donc dire que les résultats de l'analyse concerneront le Québec au plus haut point.

Considérons maintenant les résultats de l'analyse. Le graphique 1 montre que les changements du coût total par unité produite sont nettement reliés aux changements du coût de la main-d'œuvre par unité produite. Ceci est conforme à ce qui a été dit antérieurement au sujet des industries à forte intensité de main-d'œuvre : le coût total par unité produite est très sensible aux modifications du coût de la main-d'œuvre par unité produite parce que, dans ces industries, le coût de la main-d'œuvre constitue une forte proportion du coût total de la production. Le fait que les variations du coût total par unité produite ne soient pas reliés plus étroitement aux variations du coût de la main-d'œuvre par unité produite s'explique par les changements qui peuvent se produire simultanément dans les coûts autres que celui de la main-d'œuvre : amortissement du capital fixe, taxes, coût du capital financier, coût des services achetés, coût des droits, licences et redevances ainsi que marge bénéficiaire. Ainsi, toute augmentation substantielle du salaire minimum et, par conséquent, de la zone inférieure de l'échelle des salaires aurait pour effet de faire augmenter le coût de la main-

d'œuvre par unité produite dans les *industries* à bas salaires. Comme le montre le graphique 1, il s'ensuivrait alors un accroissement non négligeable du coût total par unité produite pour la plupart de ces industries. Il faut donc se demander jusqu'à quel point une telle hausse du coût total de production de ces industries est susceptible d'y affecter défavorablement l'emploi (en affaiblissant leur force concurrentielle sur les marchés qu'elles desservent).

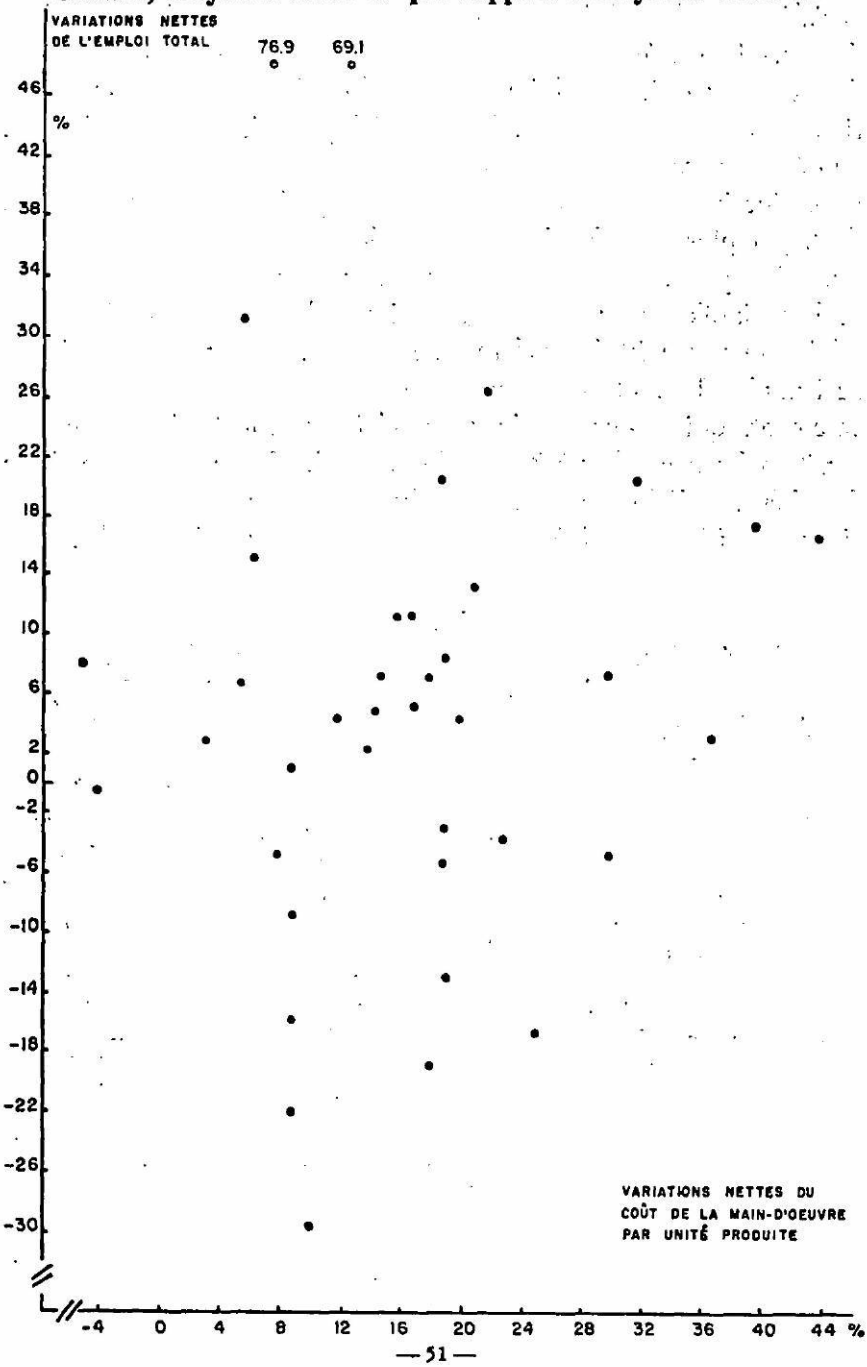
Graphique 1

Relation entre les variations du coût unitaire de la main-d'œuvre et les variations du coût total par unité produite, industries à bas salaires, Canada, moyenne 1966-69 par rapport à moyenne 1962-65



Graphique 2

Relation entre les variations du coût unitaire de main-d'œuvre et les variations de l'emploi, industries à bas salaires, Canada, moyenne 1966-69 par rapport à moyenne 1962-65



Le graphique 2 montre que, du moins si l'on s'en reporte à l'expérience des dernières années, il n'y a aucune relation entre les variations du coût de la main-d'œuvre par unité produite et les variations de l'emploi, pour les industries à bas salaires [10]. Ainsi, dans ces industries, bien que les modifications du coût de la main-d'œuvre par unité produite entraînent généralement des modifications notables du coût total par unité produite, ces derniers ne semblent exercer aucune influence systématiquement notable sur la production et, par conséquent, sur l'emploi. Le tableau 4 illustre de façon plus concrète les résultats du tableau 2. On y constate que, bien qu'ayant connu à peu près le même accroissement du coût de la main-d'œuvre par unité produite, différentes industries à bas salaires ont enregistré des changements très différents dans le niveau de l'emploi. Le tableau 5 concerne la branche de la fabrication des vêtements qui, comme on l'a vu antérieurement (voir tableau 2), serait la branche d'activité la plus affectée du secteur secondaire dans l'éventualité d'un relèvement du salaire minimum. On constate aisément, si l'on considère l'ensemble des 8 industries productrices

Tableau 4

Industries dont le coût de la main-d'œuvre par unité produite a augmenté de 18 à 20 p.c. : changement net de l'emploi total, Canada, moyenne 1966-69 par rapport à moyenne 1962-65

Industries	Changement net du coût de la main-d'œuvre par unité produite (en p.c.)	Changement net de l'emploi total (en p.c.)
Boîtes en bois	19.2	20.6
Produits divers en bois	19.2	8.2
Lampes et abat-jour	17.9	7.3
Biscuits	20.0	4.2
Sacs en coton et en jute	19.2	— 3.4
Vêtements pour enfants	18.7	— 5.6
Filés et tissus en coton	18.8	—13.5
Chaussures en caoutchouc	18.0	—19.6
Stores vénitiens	19.2	—30.0

SOURCE : Statistique Canada, *Indexes of Real Domestic Product by Industry* (61-510) ; Recensement annuel des manufactures.

10. Au point de vue statistique, il n'y a aucune corrélation significative entre les deux variables. L'absence de corrélation est d'autant plus nette si l'on considère que le coefficient de corrélation aurait été significatif à 95 p.c. s'il avait été supérieur à 0.32 (alors qu'il n'est que de 0.12).

de vêtements, qu'il n'y a aucun lien entre les variations du coût de la main-d'œuvre par unité produite et les variations de l'emploi.

Cette absence de corrélation entre les modifications du coût unitaire de la main-d'œuvre et les modifications de l'emploi est d'autant plus remarquable que la majorité de ces industries à bas salaires subissent une concurrence très vive de la part des pays où les taux de salaires sont considérablement inférieurs aux taux de salaires canadiens : textiles, vêtements et chaussures. De plus, dans la mesure où, à la suite d'augmentations substantielles du coût de la main-d'œuvre par unité produite, le prix des biens fabriqués par les industries où celles-ci se produisent augmentent plus rapidement que le prix d'autres types de biens, on pourrait s'attendre que la consommation canadienne des premiers types de biens ralentisse au profit de la consommation d'autres types de biens. Toutefois, le graphique 2, où l'on ne constate même pas une ébauche de relation entre les deux variables, montre que ce sont des *facteurs autres que les changements dans les coûts de production* qui ont déterminé l'évolution de la production et de l'emploi dans les industries à bas salaires (du moins pour la période étudiée) [11].

Tableau 5
Changement du coût unitaire de main-d'œuvre et de l'emploi des industries productrices de vêtements, Canada, moyenne 1966-69 par rapport à moyenne 1962-65

Industries	Changement net du coût de la main-d'œuvre par unité produite (en p.c.)	Changement net de l'emploi total (en p.c.)
Bas et chaussettes	8.7	1.0
Vêtements divers	9.3	−15.7
Chapeaux et casquettes	10.5	−29.9
Tricots	11.5	4.0
Corsets et soutiens-gorge	15.9	10.8
Vêtements pour dames	16.4	10.8
Vêtements pour hommes	16.9	4.9
Vêtements pour enfants	18.7	− 5.6
Moyenne des 40 industries à bas salaires	15.7	4.8

11. Autrement dit, les résultats du graphique 2 signifient qu'une augmentation substantielle du coût unitaire de la main-d'œuvre dans les industries à bas salaires n'implique pas nécessairement que l'emploi en sera affecté défavorablement.

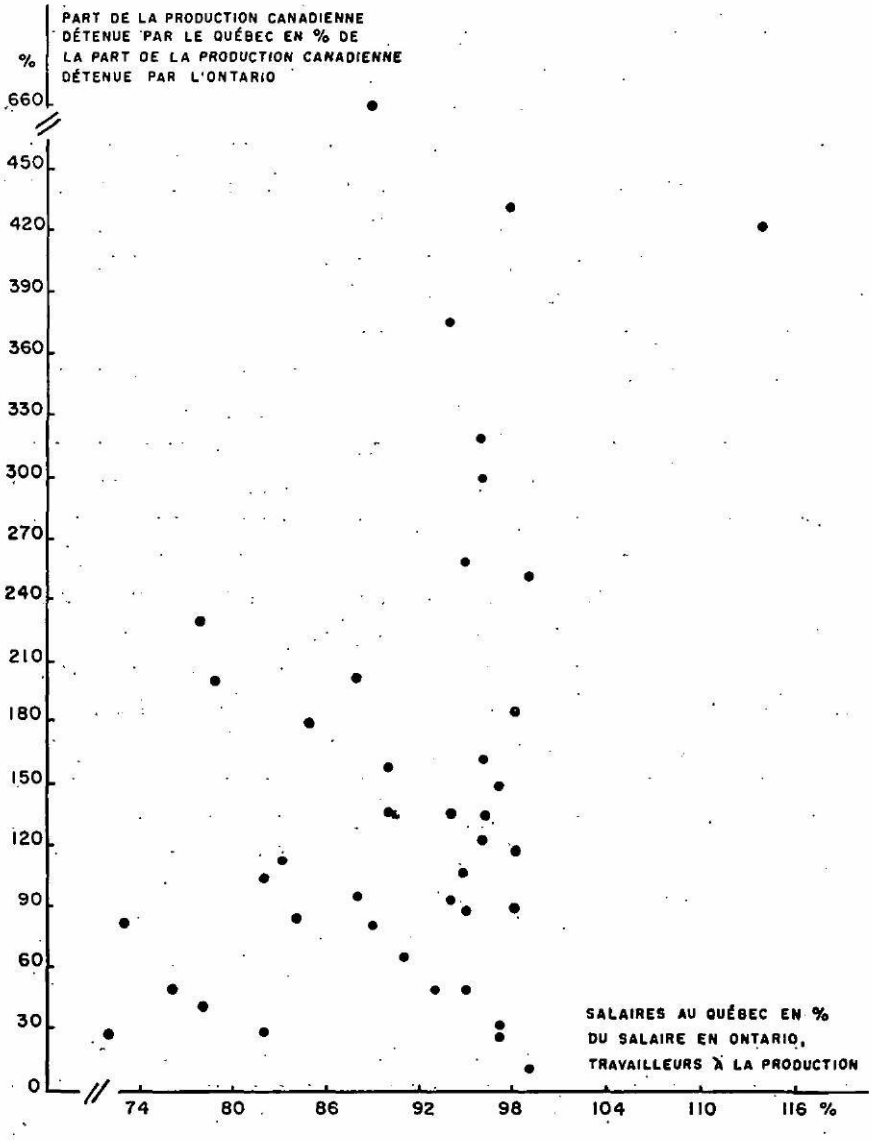
On peut certainement proposer quelques explications hypothétiques de ce phénomène. Tout d'abord, dans le cas de certaines de ces industries, il est très possible que la supériorité de la concurrence étrangère soit littéralement écrasante (à cause de salaires beaucoup plus faibles qu'au Canada), de sorte qu'on ne puisse expliquer la performance relativement « faible » de ces industries canadiennes par un *accroissement* de leurs coûts de production, ceux-ci étant déjà beaucoup plus élevés que dans les pays à main-d'œuvre à bon marché (*cheap labour*). Autrement dit, l'écart entre les coûts canadiens et les coûts étrangers serait tellement considérable au départ qu'un accroissement des coûts canadiens ne saurait, en soi, avoir une influence autre que marginale sur les rapports de force. Ensuite, le fait que les changements des coûts de production ne semblent pas constituer un facteur déterminant pour la performance de ces industries s'explique peut-être par une certaine inélasticité de la demande pour leurs produits. En d'autres termes, il se pourrait que les hausses de prix résultant d'accroissements des coûts de production) pour les produits de ces industries, pourvu que ces hausses ne soient pas *relativement* exagérées, affectent assez peu leurs ventes et, par conséquent, la production et l'emploi. Cette hypothèse semble plausible si l'on considère que la plupart de ces industries à bas salaires fabriquent des biens de consommation (par opposition aux biens achetés par les entreprises : matières premières, produits intermédiaires et biens d'équipement). Or, les biens achetés par les consommateurs le sont très souvent à cause de facteurs tels que le style ou le modèle, la présentation du produit, la publicité entourant un produit, etc., tous des facteurs susceptibles de créer un attachement assez solide envers ces biens. Ceci impliquerait qu'une industrie fabriquant ce type de biens ne verrait pas nécessairement ses ventes diminuer de façon significative par suite d'une augmentation de ses prix. Il s'agit là, bien sûr, d'explications hypothétiques. En dernière analyse, s'il faut tirer une conclusion disons que mentionner la très vive concurrence étrangère à laquelle est effectivement soumise une bonne partie des industries à bas salaires n'apparaît pas valide comme argument défavorable à une augmentation du salaire minimum. Nous reviendrons, d'ailleurs, sur le sujet dans la prochaine section.

Il reste maintenant à poser la question de la situation des entreprises du Québec face aux entreprises des autres régions du Canada, à l'intérieur de chacune des industries à bas salaires. Cette question surgit du fait qu'une augmentation du salaire minimum au Québec ne serait vraisemblablement pas accompagnée d'un relèvement du salaire minimum dans les autres provinces. Ainsi, il faut se demander dans quelle mesure les entreprises québécoises pourraient en être affectées au point de perdre une partie de leurs marchés au profit d'entreprises situées dans d'autres régions du pays et dont, par conséquent, le coût de la main-d'œuvre par unité produite ne serait pas affecté. Cette question peut être envisagée de deux points de vue. D'abord, si l'emploi dans les industries *canadiennes* à bas salaires paraît insensible aux changements de coût de la main-d'œuvre par unité produite, on peut se demander pourquoi il n'en serait pas ainsi dans les industries *québécoises* à bas salaires qui, tel que mentionné antérieurement, comptent pour environ 50 p.c. de la production et de l'emploi de l'ensemble des 40 industries canadiennes à bas salaires. Ainsi, les hypothèses avancées pour tenter d'expliquer cette insensibilité dans le cas des industries canadiennes peuvent également être avancées dans le cas des industries québécoises. Par exemple, si une entreprise québécoise fabriquant des vêtements n'est pas affectée (en tant qu'entreprise canadienne) par la concurrence étrangère lorsque son coût unitaire de main-d'œuvre augmente, il est difficile de concevoir pourquoi elle pourrait être affectée significativement par la concurrence d'entreprises situées dans d'autres régions du pays (à la suite d'un relèvement du salaire minimum au Québec). Il est bien entendu que cela suppose que les entreprises québécoises n'auraient pas à augmenter trop fortement leurs prix de vente, comme ce serait le cas si le salaire minimum augmentait tout d'un coup de, disons 40 ou 50 p.c. Si, par exemple, les entreprises québécoises devaient hausser leurs prix de 15 ou 20 p.c., il est probable qu'elles perdraient éventuellement une partie de leurs marchés au profit d'entreprises situées dans les autres provinces.

Le second point de vue à considérer concerne la localisation des industries à forte intensité de main-d'œuvre au Québec. Selon une opinion assez répandue, les industries canadiennes à forte intensité de main-d'œuvre tendent à être concentrées au Québec (plutôt

Graphique 3

Relation entre le niveau relatif des salaires et la part de la production nationale détenue dans chacune des industries à bas salaires, moyenne 1965-69



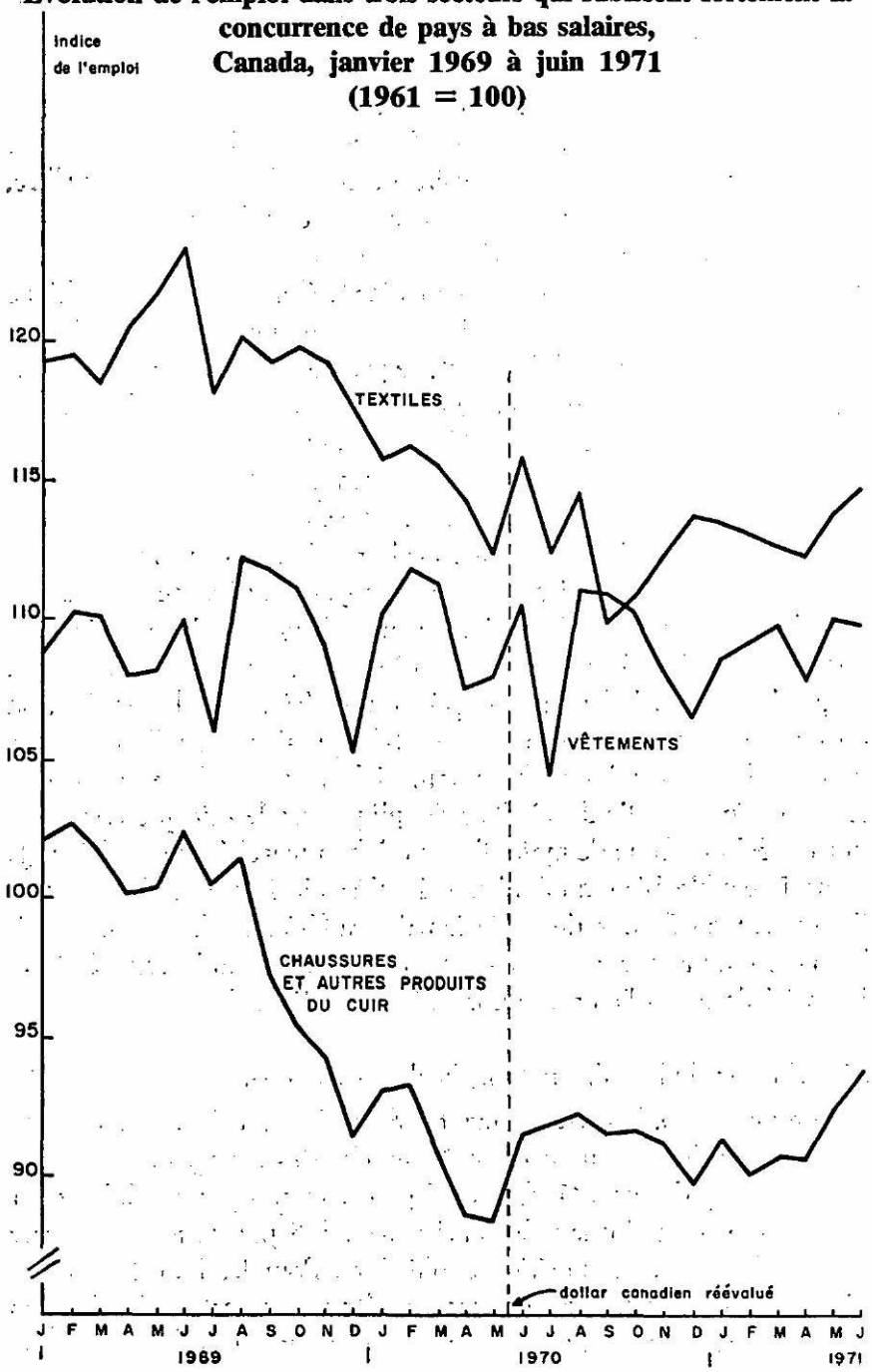
qu'en Ontario ou ailleurs au pays) parce que les salaires y sont relativement faibles. Or, si cette opinion est fondée, il est probable que, dans la mesure où une hausse du salaire minimum réduirait substantiellement cette infériorité des salaires québécois, le Québec perdrait alors une importante force d'attraction industrielle. Il pourrait s'ensuivre, non seulement un blocage dans l'expansion future de ces industries (à forte intensité de main-d'œuvre) au Québec, mais peut-être même un mouvement de relocalisation ailleurs au pays, vraisemblablement en Ontario (où se trouve concentrée une bonne partie de tout le marché canadien). Cependant, le graphique 3 montre que cette argumentation repose sur une opinion qui n'est pas fondée dans la réalité. En effet, ce graphique permet de constater qu'il n'existe absolument aucune relation entre l'infériorité des salaires au Québec relativement à l'Ontario, d'une part, et la concentration au Québec de la production canadienne (relativement à la concentration de celle-ci en Ontario). En outre, l'examen du graphique 3 révèle deux faits très importants. D'abord, dans à peu près la moitié des industries à bas salaires, le salaire moyen au Québec est presque au même niveau qu'en Ontario. Ensuite, dans plus de la moitié des industries où le salaire moyen au Québec est nettement inférieur, la production québécoise est égale ou inférieure à la production ontarienne. Historiquement, il est très possible que l'importance notoire des industries à forte intensité de main-d'œuvre dans la structure industrielle du Québec s'explique par le fait que cette province a été une zone de main-d'œuvre à bon marché (*cheap labour*). Mais il semble bien qu'il n'en soit plus ainsi aujourd'hui. Donc, l'argument en faveur du maintien de l'infériorité des salaires québécois en tant que force d'attraction pour les industries à forte intensité de main-d'œuvre n'apparaît pas valide.

Signification de la réévaluation du dollar canadien

En mai 1970, le gouvernement fédéral décidait de laisser fluctuer librement le dollar canadien sur le marché des changes et sa valeur augmenta rapidement. De fait, quelques semaines plus tard, le dollar canadien avait subi une réévaluation de 7 à 8 p.c. et il est demeuré à peu près dans cette position depuis lors. Pour les industries canadiennes qui subissent la concurrence étrangère, cette réévaluation du dollar canadien était équivalente, du point de vue de ses effets

Graphique 4

Évolution de l'emploi dans trois secteurs qui subissent fortement la concurrence de pays à bas salaires, Canada, janvier 1969 à juin 1971 (1961 = 100)



sur la force concurrentielle des industries canadiennes soumises à la concurrence étrangère, à une très forte augmentation des salaires dans ces industries, en l'espace de quelques semaines seulement.

Pour démontrer cette proposition, considérons, à titre d'exemple, le cas de l'industrie canadienne de la chaussure, une industrie qui subit une très vive concurrence de la part de l'étranger. Si l'on augmentait de 32 p.c. du jour au lendemain tous les salaires versés par cette industrie, le coût total de la production *brute* augmenterait d'à peu près 8 p.c. (puisque les salaires représentent à peu près 25 p.c. de la valeur de la production brute) ; les fabricants de chaussures se verraient alors par le fait même obligés de hausser leurs prix de, disons, au moins 5 p.c., de façon à maintenir intacte au moins une partie de leur marge bénéficiaire. Supposons maintenant que le prix des chaussures importées est, en moyenne, de 33.3 p.c. inférieur au prix moyen des chaussures fabriquées au Canada. Dans ces conditions, la réévaluation du dollar canadien, si elle est de 7.5 p.c., implique automatiquement pour les acheteurs canadiens une baisse de 7.5 p.c. du prix des chaussures importées ou, ce qui revient au même, une hausse moyenne d'environ 5 p.c. du prix des chaussures fabriquées au Canada (sans changement du prix des importations). En mai 1970, d'aucuns auraient qualifié de « suicidaire » une proposition d'augmentation immédiate des salaires de 32 p.c. dans l'industrie de la chaussure et pourtant, la réévaluation de la devise canadienne équivalait à peu près à une telle augmentation de salaires [12].

On peut maintenant se demander quels furent les effets de cette réévaluation sur la performance des industries canadiennes à bas salaires qui sont fortement exposées à la concurrence étrangère : textiles, vêtements et chaussures. Le graphique 4 concerne justement cette question. On y constate que, pour l'année qui suit la réévaluation, cette dernière semble n'avoir aucunement affecté l'ensemble des industries qui constituent ces branches d'activité. Dans l'ensemble des industries productrices de vêtements, l'emploi est tout simplement demeuré en stagnation. Dans l'ensemble des industries productrices de textiles de même que celles qui fabri-

12. Sous les mêmes hypothèses, si les importateurs de chaussures ne baissaient leurs prix que de 3.75 p.c., la réévaluation équivaudrait à une augmentation de salaire de 16 p.c. du jour au lendemain, ce qui est encore considérable.

quent des chaussures et autres produits en cuir, l'emploi s'est stabilisé, après la récession qui avait débuté en 1969. Ajouté aux considérations antérieures, ce qui précède nous amène nécessairement à conclure que la concurrence étrangère ne paraît pas constituer un argument valide d'opposition à un relèvement de la zone inférieure de l'échelle des salaires.

Conclusions

Dans le cadre de cette étude, il a été établi qu'une augmentation du salaire minimum s'impose actuellement au Québec. Celle-ci est nécessaire pour trois raisons. D'abord, le fait que des personnes travaillent pour moins de la moitié du salaire moyen au Québec n'est pas équitable en soi. Ensuite, il est impossible de concevoir qu'une augmentation du salaire minimum n'entraînerait pas une certaine atténuation de la pauvreté. Enfin, il est très peu probable que le niveau des allocations sociales soit relevé substantiellement avant que le salaire minimum n'ait atteint un niveau très supérieur à son niveau actuel.

L'argumentation défavorable à une augmentation à brève échéance du salaire minimum repose sur l'hypothèse qu'une telle augmentation créerait du chômage au Québec en quantité non négligeable. Cette argumentation peut nettement être mise en doute pour les raisons suivantes :

a) c'est dans le secteur tertiaire (c'est-à-dire le commerce et les services) que l'on retrouve la majeure partie des travailleurs qui seraient touchés par une augmentation du salaire minimum. Or, l'activité des entreprises de ce secteur n'est généralement pas affectée par un accroissement des coûts d'opération ;

b) dans le secteur secondaire, il semble que les petites entreprises ne seraient pas plus affectées que celles de plus grande taille lors d'un relèvement du salaire minimum ;

c) les effets de la concurrence étrangère sur les entreprises à bas salaires ne paraissent pas devoir s'intensifier de façon significative à la suite d'une augmentation du salaire minimum ;

d) s'il en est ainsi des effets de la concurrence étrangère, on peut certainement se demander si, à la suite d'un relèvement du salaire minimum au Québec, les effets de la concurrence d'entreprises si-

tuées dans les autres provinces du pays devraient nécessairement s'intensifier de façon significative pour les entreprises québécoises.

L'opinion selon laquelle les effets de la concurrence d'autres pays ou régions du Canada sur les entreprises québécoises s'amplifieraient nécessairement à la suite d'un relèvement non négligeable du salaire minimum au Québec repose sur l'hypothèse que le volume des ventes des entreprises (donc, la production et l'emploi) est assez sensible à toute augmentation de prix. Comme on l'a vu antérieurement, certains faits empiriques de même que leurs corollaires théoriques indiquent que cette hypothèse peut être sérieusement remise en question dans le cas des biens de consommation. Or, la plupart des industries qui seraient touchées par un relèvement du salaire minimum fabriquent justement des biens de consommation.

Dans la mesure où cette analyse est valable, on peut dire que l'effet le plus important d'une augmentation du salaire minimum serait non pas la création du chômage, mais plutôt une hausse des prix des biens et services produits par les entreprises qui en seraient affectées, hausse de prix plus ou moins forte selon que l'augmentation du salaire minimum serait plus ou moins substantielle. Une telle hausse de prix constituerait évidemment une redistribution de revenus des consommateurs de ces biens et services vers les travailleurs à très bas salaires qui produisent ces biens et services. Il s'agirait en fait d'un rétrécissement de l'écart considérable existant entre les extrémités inférieures et supérieures de l'échelle des salaires du marché du travail, écart socialement inacceptable et économiquement injustifiable.

Même en considérant le fait que certaines conclusions de cette étude seraient possiblement plus probantes si elles s'appuyaient sur une analyse encore plus poussée (ce que les données disponibles ne permettent pas), il faut quand même admettre que les pages qui précèdent contiennent assez d'arguments à caractère empirique pour remettre en question le postulat très largement répandu selon lequel un relèvement substantiel du salaire minimum entraînerait l'élimination d'un nombre *considérable* d'emplois au Québec.

Raymond DEPATIE,
Service de recherche,
Montreal Council of Social Agencies.