Alain NOËL

professeur adjoint au département de science politique,
Université de Montréal

(1994)

“Le chômage en héritage.”

Un document produit en version numérique par Pierre Patenaude, bénévole,
Professeur de français à la retraite et écrivain
Chambord, Lac—St-Jean.

Courriel: pierre.patenaude@gmail.com

[Page web dans Les Classiques des sciences sociales.](#)

Dans le cadre de la bibliothèque numérique: "Les classiques des sciences sociales"

Site web: http://www.uqac.ca/Classiques_des_sciences_sociales/

Une bibliothèque développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web: <http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf, .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
[LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES](#).

Cette édition électronique a été réalisée par Pierre Patenaude, bénévole,
professeur de français à la retraite et écrivain,
Courriel : pierre.patenaude@gmail.com
à partir du livre, sous la direction de :

Alain NOËL

"Le chômage en héritage."

Un texte publié dans l'ouvrage sous la direction d'Alain-G. Gagnon, **Québec :
État et société. Tome I.**, chapitre 18, pp. 407-442. Montréal : Les Éditions Qué-
bec/Amérique, 1994, 509 pp. Collection : Société : dossiers documents.

<p>M Alain-G. Gagnon, politologue, professeur au département de sciences politique, UQÀM, nous a accordé le 17 mars 2006 son autorisation de diffuser électroniquement toutes ses publications dans <i>Les Classiques des sciences sociales</i>.</p> <p> Courriel : gagnon.alain@uqam.ca</p>
---	---

[M. Balthazar nous a accordé le 18 août 2009 la permission de diffuser ce texte dans Les Classiques des sciences sociales.]

Courriel : Alain Noël : alain.noel@umontreal.ca

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 12 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5'' x 11''.

Édition numérique réalisée le 21 août 2012 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, Québec.

Alain NOËL

professeur adjoint au département de science politique,
Université de Montréal

“Le chômage en héritage.”

Un texte publié dans l'ouvrage sous la direction d'Alain-G. Gagnon, **Québec : État et société. Tome I.**, chapitre 18, pp. 407-442. Montréal : Les Éditions Québec/Amérique, 1994, 509 pp. Collection : Société : dossiers documents.

[17]

Québec : État et société. Tome I.

NOTES SUR LES COLLABORATEURS

Alain Noël

Alain Noël est professeur adjoint au département de science politique de l'Université de Montréal. Spécialisé en économie politique et en politique comparée, il travaille principalement sur les politiques sociales et les politiques du marché du travail. Il a publié dans divers ouvrages et revues, dont *International Organization*, la *Revue canadienne de science politique*, *Analyse de politiques*, *Studies in Political Economy*, *Inroads*, les *Cahiers de recherche sociologique* et *Nouvelles pratiques sociales*.

[407]

Québec : État et société. Tome I.

Quatrième partie.
L'économie politique

Chapitre 18

“Le chômage en héritage.”¹

Alain NOËL

« On peut continuer de critiquer, dire que ça n'a pas de bon sens. C'est vrai que ça n'a pas de bon sens. »

Gérald Tremblay, ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, 9 mai 1991

[pp. 407-442]

Au Québec, plus de 1,2 million d'individus vivent sous le seuil de la pauvreté². La seule région de Montréal compte plus de personnes qui doivent faire face à la pauvreté que les quatre provinces atlantiques réunies. De toutes les régions métropolitaines du Canada, seules celles de Trois-Rivières et de Sherbrooke – également au Québec – connaissent de pires conditions. Dans la ville de Montréal elle-même, autrefois métropole du Canada, la situation s'avère encore plus drama-

¹ Je souhaite remercier André Blais, Gérard Boismenu, Stéphane Dion, Pascale Dufour, Alain-G. Gagnon, Marie-France Le Blanc, Henry Milner, Tim Thompson et deux évaluateurs anonymes pour leurs commentaires sur des versions antérieures de ce chapitre. Ce travail a été financé par le CAFIR (Université de Montréal), le Fonds FCAR et le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada.

² Ces chiffres sont pour 1986 ; en 1991, la situation était probablement pire (R. Langlois, 1990, p. 34 ; Pépin, 1991). Statistique Canada définit la pauvreté comme une situation où plus de 58,5 % du revenu personnel avant impôts est consacré à la nourriture, au logement et aux vêtements (la famille moyenne consacre 38,5 % de son revenu avant impôts à ces besoins) (Tremblay et Van Schendel, 1991, p. 341).

tique : près d'un tiers de la population vit dans la pauvreté (Tremblay et Van Schendel, 1991, p. 340-347 ; Pépin, 1991). Dans 117 des 154 écoles primaires de la Commission des écoles catholiques de Montréal (CÉCM), plus de 20 % des élèves viennent de familles pauvres. Dans certaines de ces écoles, les enseignants évitent de donner des examens à la fin du mois, car trop d'enfants arrivent à l'école sans avoir mangé et sont incapables de se concentrer (Demers, 1990, p. 42 ; Noël, 1990) ³.

Comment expliquer que la pauvreté soit si importante dans le Québec contemporain ? Compte tenu de tout ce qui a été dit sur le développement d'un État québécois moderne et sur la montée d'une nouvelle classe d'affaires francophone, on pourrait s'attendre à de meilleurs résultats. Les pauvres ont-ils été oubliés dans ce processus de transformation ? Plusieurs le pensent. De ce point de vue, la révolution tranquille et les changements qui ont suivi ont été le fait d'élites principalement intéressées par leur propre situation économique et politique. Fascinées par les affaires et les subtilités constitutionnelles, ces élites auraient tout simplement négligé l'appauvrissement d'une province qu'elles dirigeraient sans véritable opposition (Pelletier, 1991 ; Resnick, 1990, p. 32). Comme toute légende, celle-ci confie une part de vérité. Il est vrai, par exemple, que la nouvelle classe d'affaires du Québec n'est pas particulièrement intéressée par la justice sociale. Mais, en soi, cela explique peu de choses. Y a-t-il un pays au monde où les gens d'affaires s'inscrivent à l'avant-plan de la lutte contre la pauvreté ?

La société québécoise n'est pas pauvre simplement parce qu'elle a des élites qui ne se préoccupent que de leur sort, et elle ne changera pas grâce à quelque [408] miraculeuse conversion de ceux qui sont au pouvoir. La pauvreté et le chômage sont des problèmes politiques et sociaux complexes, enracinés dans l'histoire, les institutions et les politiques publiques. Au Québec, comme ailleurs, les changements en ce qui concerne de telles questions relèvent moins de la bonne volonté que de larges conflits politiques et sociaux à propos de la croissance économique, de la distribution des revenus et de l'intervention de l'État. Pour comprendre la situation actuelle, il est donc nécessaire de revoir l'histoire du Québec

³ À la fin de mai 1991, le ministère de l'Éducation annonçait de nouveaux programmes pour nourrir les enfants à l'école. Lise Bissonnette, directrice du *Devoir*, notait que, toutes nécessaires qu'elles soient, ces mesures reconnaissaient l'importance de la pauvreté sans s'attaquer au problème lui-même (Bissonnette, 1991).

en tant que province pauvre, d'expliquer les difficultés propres aux années 1980 et de définir les forces politiques et sociales susceptibles de jouer un rôle dans les années à venir.

Pendant plus d'un siècle, le Québec a eu de plus bas salaires et de plus hauts taux de chômage que les provinces voisines (à l'exception des provinces atlantiques). La première partie de ce chapitre traite des origines et de la signification de cette situation historique. Elle montre, en particulier, comment la pauvreté du monde rural québécois et la spécificité du Québec comme société francophone en Amérique du Nord ont contribué à créer un marché du travail caractérisé par un taux élevé de chômage et de bas salaires. Cette condition économique a par ailleurs influencé la politique québécoise et rendu difficile l'adoption de politiques publiques susceptibles de s'attaquer au problème.

Après la Deuxième Guerre mondiale, et encore plus dans les années 1960 et 1970 la situation du Québec commence à s'améliorer. De nombreux problèmes persistent tout de même et les années 1980 amènent d'importants reculs. La deuxième partie du chapitre tente d'établir ce qui s'est passé dans les années 1960 et 1970, et notamment d'expliquer comment le Québec a pu rattraper l'Ontario durant cette période. La troisième partie traite des années 1980, années où on assiste au retour d'un écart important entre les taux de chômage de l'Ontario et du Québec, alors même que l'économie québécoise était supposée s'améliorer. Cette dernière décennie montre fort bien les limites et la fragilité de ce qui a été accompli jusqu'à aujourd'hui.

La quatrième et dernière partie complète l'analyse avec une discussion de la politique de la pauvreté et du chômage dans les années 1990. Sans aller jusqu'à prédire les politiques qui seront adoptées, il est possible de déterminer les principales forces sociales et les politiques qu'elles risquent de mettre de l'avant. Au-delà d'un vague consensus sur la nécessité de faire quelque chose, trois alternatives semblent ressortir : l'option libérale, ou néo-libérale, qui propose le *statu quo* ou des politiques inspirées par les États-Unis ; l'option néo-corporatiste, inspirée par l'Allemagne ; et l'option du plein-emploi, dont la Suède est la référence principale. La première option prévaudra probablement à court terme, mais les deux autres conserveront néanmoins une influence durable. La conclusion du chapitre évalue brièvement l'importance du débat sur la pauvreté et le chômage pour les

années à venir. Dans les années 1990 et probablement au-delà, ce débat devrait pour une bonne part définir la politique au Québec.

UNE RÉGION DE BAS SALAIRES DANS UN CONTINENT À SALAIRES ÉLEVÉS

Le fermier du Québec, écrivait à la fin des années 1930 Everett C. Hughes (1972, p. 24-25), sociologue à l'Université de Chicago, « n'est pas pauvre » mais,

[409]

On s'attend moins à le voir posséder une auto, un radio, un téléphone, ou s'abonner aux journaux des villes que son compatriote rural anglophone de l'Ontario. La route qui passe devant sa maison n'est pas aussi bien pavée ; l'école du rang n'a pas si belle apparence ; l'institutrice a une formation moins complète et est moins rétribuée.

Dans les villes, la situation est semblable : « Le téléphone, l'automobile et le radio sont tous moins fréquents dans le Québec rural et urbain que dans l'Ontario. » (1972, p. 333) Cette pauvreté relative, notait Hughes, affectait surtout les Canadiens français. Dans la petite ville industrielle qu'il étudiait, 19 % des hommes détenant un emploi possédaient une automobile, comparativement à 52 % pour les anglophones (p. 332). À la veille de la Deuxième Guerre mondiale, quand Hughes réalisait l'étude de terrain pour son essai *French Canada in Transition*, les Canadiens français lui apparaissaient comme un groupe ethnique relativement pauvre vivant dans une province relativement pauvre.

Cette pauvreté n'était pas transitoire. Établie et reconnue depuis longtemps au Québec, elle n'était pas non plus sur le point de disparaître. De la seconde moitié du XIX^e siècle jusqu'aux années 1980, le Québec a conservé des revenus per capita inférieurs et des taux de chômage supérieurs à ceux de l'Ontario (McRoberts, 1979, p. 298 ; Raynald, 1961, p. 32 et 63 ; Economic Council of Canada, 1977, p. 35 ; Gouin et Chouinard, 1989, p. 161-162). Au Québec même, les francophones prédominaient dans les emplois peu qualifiés et mal payés, alors que les an-

glophones occupaient les postes de direction et les emplois qualifiés (McRoberts, 1988, p. 67-68). Cette division linguistique du travail faisait des francophones québécois un des groupes ethniques les plus pauvres de la province. En 1961, ceux-ci ne gagnaient environ que 66 % du salaire moyen obtenu par les Québécois d'origine britannique. À l'époque, même le bilinguisme personnel ne corrigeait pas les disparités. En moyenne, un francophone bilingue gagnait moins qu'un anglophone bilingue, qui lui-même avait des revenus moindres que ceux d'un anglophone unilingue. « L'origine ethnique », notait la Commission royale sur le bilinguisme et le biculturalisme, semble avoir « un impact plus important sur les revenus que la connaissance linguistique » (traduction de l'auteur ; 1969, p. 21-23). Ce n'est qu'avec le début des années 1980 que l'écart entre les francophones et les anglophones québécois a diminué suffisamment pour apparaître comme minime en comparaison avec les inégalités de revenus affectant d'autres catégories de la population (les femmes, les autochtones et les immigrants récemment arrivés notamment ; Boulet et Lavallée, 1983, p. 66 ; S. Langlois, 1990, p. 259) ⁴.

L'infériorité économique, tant de la province que de sa majorité francophone, a fait l'objet de nombreux débats en histoire et en sciences sociales. Les premières explications mettaient l'accent sur des facteurs spécifiques à la province, tels que l'influence débilante de la Conquête de 1760, le traditionalisme de la culture canadienne-française ou le biais anti-industriel des premiers marchands montréalais (pour une introduction critique, voir Durocher et Linteau, 1971 ; McCallum, 1980, p. 121). Ces explications culturelles étaient problématiques à plusieurs égards. Contrairement à ce que l'on pense souvent, avant 1960 le Québec n'était pas une société rurale traditionnelle, imperméable au changement et à l'industrialisation. Avec l'Ontario, la province constituait en fait le cœur industriel et urbain du Canada. Dès 1915, plus de la moitié [410] de la population du Québec vivait en ville et, durant les années 1930 et 1940, la province était même plus urbanisée que l'Ontario (McRoberts, 1988, p. 72 ; Salée, 1990, p. 89). Étroitement intégrées, les économies des deux provinces fluctuaient ensemble et croissaient au même rythme. « Nous sommes loin », écrivait l'économiste André Raynauld, « d'une

⁴

L'écart qui persiste s'explique par les différences dans les niveaux d'éducation des deux groupes. En 1980, à niveaux équivalents d'éducation, les francophones avaient en fait un léger avantage sur les anglophones (l'inverse était vrai jusqu'à la fin des années 1970 ; Conseil de la langue française, 1991, p. 60-63).

province de Québec autarcique, de ces images d'une économie fermée sur elle-même » (1961, p. 46-52).

Bien sûr, un taux de croissance équivalent ne pouvait pas éliminer l'écart initial entre les deux provinces centrales, et la division linguistique du travail propre au Québec persistait également. Dans un texte récent, l'historien Fernand Ouellet insiste sur ces deux problèmes pour sauvegarder l'interprétation culturelle (1990). Mais des lacunes culturelles peuvent difficilement expliquer la persistance d'un désavantage initial. Si la culture était le moteur de la croissance économique, l'évolution parallèle des deux provinces indiquerait qu'elles avaient la même et non pas deux cultures.

Les explications culturelles s'avèrent peu utiles parce qu'elles posent le problème du changement économique et social en termes trop simples, dichotomiques. De ce point de vue, une société ne peut qu'être en retard ou en avance, traditionnelle ou moderne, sous-développée ou normale ⁵. Le problème du Québec, cependant, n'était pas son retard. Après tout, peu de pays dans le monde avaient le niveau de développement de la province ⁶. Les difficultés du Québec n'étaient pas absolues mais relatives : il s'agissait d'une région de bas salaires dans un continent à salaires élevés, et les francophones supportaient de façon disproportionnée le poids de cette situation. La culture a peut-être joué un rôle, mais des facteurs économiques et institutionnels expliquent l'essentiel des disparités.

Prenons d'abord le statut du Québec comme région de bas salaires. Tel qu'il a été mentionné plus haut, l'écart entre le Québec et l'Ontario remonte au XIX^e siècle (Raynauld, 1961, p. 63). À l'époque, l'agriculture était l'activité économique principale. En 1850, environ les deux tiers de la population canadienne vivaient sur une ferme (McCallum, 1980, p. 50). La situation des fermiers différait toutefois de façon marquée entre les deux Canada. Au Bas-Canada (maintenant le Québec), les fermiers étaient pauvres et pessimistes face au futur, alors que dans le Haut-Canada (maintenant l'Ontario), ils prospéraient et avaient toutes les raisons d'être confiants (Norrie et Owram, 1991, p. 150-152 et 174-185).

⁵ De telles dichotomies, souvent utilisées dans le passé pour décrire les pays du Tiers-Monde, ont été largement rejetées par les spécialistes des sciences sociales, en faveur de modèles plus modestes, plus spécifiques et mieux ancrés dans l'histoire (Migdal, 1983 ; Tilly, 1984).

⁶ En 1953, le revenu per capita du Québec était faible en comparaison de ceux du Canada et des États-Unis, mais plus élevé que celui de tout autre pays du monde (Raynauld, 1961, p. 54).

Traditionnellement, les difficultés des fermiers québécois étaient liées à leur conservatisme. « *L'habitant du Québec* », affirmait encore récemment John Isbister, « était un paysan pauvre et autosuffisant, pas un homme d'affaires. » Ignorant les technologies et les approches modernes, les fermiers du Québec auraient été responsables de leurs propres difficultés (traduction de l'auteur ; Isbister, 1987, p. 67). En fait, les fermiers du Québec et de l'Ontario faisaient face à des conditions agricoles fort différentes. La terre et le climat de l'Ontario d'avant la Confédération « étaient admirablement adaptés à la culture du blé », une denrée qui pouvait être exportée avec profit (traduction de l'auteur ; McCallum, 1980, p. 3-9). À l'opposé, les conditions climatiques du Québec ne permettaient pas des récoltes de blé suffisamment abondantes pour l'exportation. En l'absence de substitut commercial évident, les fermiers du Québec persévéraient néanmoins dans la culture du blé ou revenaient tout simplement « à une agriculture de subsistance caractérisée par des pénuries de nourritures [411] épisodiques, des niveaux de vie en déclin et un endettement croissant » (traduction de l'auteur ; McCallum, 1980, p. 29-34).

Chaque année entre 1850 et 1867, en vendant leurs produits, les fermiers ontariens encaissaient de trois à cinq fois plus d'argent que leurs homologues québécois (McCallum, 1980, p. 5). Cet avantage initial eut trois conséquences majeures pour l'Ontario : premièrement il stimula la croissance économique de la province et créa des conditions favorables à l'industrialisation. Deuxièmement, il prépara mieux les fermiers de l'Ontario à abandonner la culture du blé après la Confédération de 1867. Troisièmement, il fit de l'Ontario un marché du travail à salaires élevés.

La contribution la plus évidente du surplus généré par la culture du blé fut son effet positif sur le développement urbain et industriel de l'Ontario. Les fermiers dépensaient l'essentiel de leurs revenus localement, et une variété de petites industries bénéficiaient de ces dépenses. Scieries, moulins, tanneries, forges et autres prospéraient jusqu'à atteindre, dans certains cas, la taille de petites manufactures (McCallum, 1980, p. 90-91). L'impact du surplus agricole apparaît clairement lorsqu'on observe les évolutions contrastées de Toronto, de Hamilton, de Kingston et de Bytown (maintenant Ottawa). Alors que les deux premières bénéficient de la prospérité de la culture du blé dans leur région, les deux dernières, loin des meilleures terres agricoles, demeurent de petites villes centrées sur l'industrie du bois : « En 1830, Kingston avait une population supérieure à celle de York [qui

deviendra Toronto] et à peu près quatre fois plus d'habitants que Hamilton ; dès 1851 elle avait été surpassée par Hamilton et avait moins de 40 % de la population de Toronto » (traduction de l'auteur ; McCallum, 1980, p. 67). Pendant ce temps, au Québec, plusieurs marchands et artisans échouent parce que les fermiers locaux ne peuvent tout simplement pas se permettre d'acheter leurs biens et services, et les villes progressent lentement, tout comme les communautés de l'est de l'Ontario, dont le développement demeure axé sur l'industrie du bois. Ville commerciale de première importance, Montréal se développe alors sans avoir beaucoup de liens avec l'agriculture de la province (McCallum, 1980, p. 70-74).

Après la Confédération, l'épuisement du sol et la compétition des fermiers des provinces des Prairies, dont la productivité est supérieure, forcent les fermiers de l'est du pays à se tourner vers de nouvelles denrées, comme les fruits et légumes, la viande et les produits laitiers. Bien établis, dotés d'épargnes et proches d'un marché local prospère, les fermiers de l'Ontario réalisent cette transition avec succès. Pour les fermiers du Québec, en revanche, qui sont endettés et éloignés des meilleurs marchés, la même transition s'avère difficile (McCallum, 1980, p. 45-53 ; Isbister, 1987, p. 6869 ; Pomfret, 1987).

En somme, l'avantage géographique de l'Ontario donnait à la province du capital, des fermes prospères et des villes et industries dynamiques, alors que l'agriculture du Québec ne réussissait pas à produire un surplus. Dans ces conditions, le développement du Québec ne pouvait qu'être inférieur à celui de l'Ontario. Le plus surprenant, note John Isbister, c'est encore que le désavantage du Québec ait eu si peu d'impact (1987, p. 69). Dotées de ressources inégales, les deux provinces ont eu une croissance à peu près équivalente (Raynauld, 1961, p. 46-52). Selon les économistes, les dotations en facteurs ne déterminent pas la croissance économique (Economic Council of Canada, 1977, p. 23-25). Le Québec et l'Ontario avaient de fait des économies étroitement [412] intégrées. Les ressources naturelles, les biens manufacturés et le capital circulaient librement, et les conditions d'affaires étaient semblables (Raynauld, 1961, p. 52). La différence majeure allait ressortir dans le marché du travail de chaque province. De son passé, le Québec hériterait d'un marché du travail où les salaires seraient bas.

Dans une économie essentiellement agricole, le revenu des fermiers a une grande influence sur le niveau des salaires industriels. Lorsque les bonnes terres sont rares et les fermiers pauvres, le nombre de personnes disposées à accepter

des emplois industriels peu qualifiés et mal payés est élevé. À l'opposé, lorsque les bonnes terres sont abondantes et les fermiers prospères, les travailleurs non qualifiés sont relativement peu disponibles et coûteux (Raynauld, 1961, p. 202-203). Si les travailleurs et les industries se déplaçaient librement d'une région à l'autre, les différences de revenus entre les régions à bas salaires et les régions à salaires élevés disparaîtraient éventuellement. Cependant, les marchés du travail et du capital ne fonctionnent jamais parfaitement. Entre 1830 et 1930, environ un million de Québécois ont quitté la province à la recherche d'une vie meilleure aux États-Unis (Rouillard, 1985, p. 11). D'autres se sont déplacés vers l'ouest, en Ontario ou au-delà (Faucher, 1964). Le chômage et le sous-emploi au Québec sont tout de même demeurés élevés et, ajoutés aux faibles revenus agricoles, ont continué d'exercer une pression à la baisse sur les salaires (Raynauld, 1961, p. 203-204 ; McCallum, 1980, p. 117-118).

La situation du Québec comme économie de bas salaires sur un continent à salaires élevés a favorisé les investissements dans des secteurs comme le textile et le vêtement, qui demandent en abondance des travailleurs non qualifiés et peu coûteux. Moins productifs que ceux qui utilisaient plus de capital, ces secteurs payaient des salaires peu élevés et reproduisaient ainsi le désavantage initial du Québec. Selon André Raynauld (1961, p. 213-215), avec une croissance plus lente de la population, ce désavantage aurait dû se résorber graduellement. Des études récentes sur le développement régional montrent en fait que les disparités initiales ont tendance à se maintenir, peu importe les tendances démographiques. Les hauts taux de chômage, la faible productivité manufacturière et les bas salaires hérités par le Québec allaient durer fort longtemps (Economic Council of Canada, 1977 ; Altman, 1988).

La pauvreté relative de la province jouera par ailleurs un rôle-clé dans la constitution d'une division linguistique du travail. Avec la Conquête, les élites de la Nouvelle-France perdent leur pouvoir, leurs marchés impériaux et leurs réseaux financiers, et une nouvelle classe de marchands anglo-saxons, basée à Montréal, accapare le lucratif marché des fourrures et, plus tard, celui du bois. Exclues des activités économiques principales de la colonie, les marchands canadiens-français se retrouvent confinés à un marché intérieur relativement pauvre (Saint-Germain, 1973, p. 356-377 ; Sales, 1979, p. 290-291). Après la Confédération, ils se marginalisent encore plus devant la montée des grandes entreprises modernes et l'arri-

vée du capital américain (Bélanger et Fournier, 1987, p. 17-36). En soi, la prédominance des entreprises anglophones aurait suffi à engendrer une division du travail linguistique, puisque les gestionnaires et les travailleurs ne parlaient pas la même langue. La propriété n'explique toutefois pas la faible représentation des francophones aux niveaux intermédiaires. Les multinationales contemporaines montrent bien qu'une entreprise peut opérer dans n'importe quelle langue locale. On peut même penser qu'il y a des avantages à fonctionner ainsi. Les [413] entreprises étaient-elles efficaces lorsque des usines qui avaient une main-d'œuvre francophone employaient des unilingues anglophones jusqu'aux plus bas niveaux de direction ? Comment expliquer qu'un tel choix ait prévalu dans tant d'industries pendant si longtemps ?

Pour expliquer de telles politiques d'embauche, on a fait référence alternativement à des facteurs culturels, aux différences dans les niveaux d'éducation, aux qualifications linguistiques et à la discrimination. Les explications en termes de culture ou d'éducation sont les moins convaincantes. Les différences présumées dans les valeurs des francophones et des anglophones laissent trop d'éléments inexpliqués, notamment le fait que cette division linguistique ait progressé pendant une certaine période et se soit ensuite atténuée jusqu'à disparaître (Boulet, 1980, p. 42). Pour ce qui est des niveaux d'éducation, des études ont démontré que des anglophones pouvaient obtenir des promotions sans formation, alors qu'une bonne éducation ne pouvait garantir un avancement pour les francophones (McRoberts, 1979, p. 305). Le concept de qualification linguistique offre, en revanche, une explication plus plausible. Du point de vue économique, la langue constitue une qualification recherchée par les employeurs. Or, pendant de nombreuses années, au Québec, la demande pour une bonne maîtrise de l'anglais a excédé l'offre. Des francophones bilingues occupaient certains des postes qui demandaient une bonne connaissance de l'anglais, mais ils demeuraient nécessairement désavantagés par rapport aux anglophones. Ces derniers profitaient de la situation et en retiraient des revenus élevés, jusqu'à ce que des changements sociaux, la progression des entreprises francophones et les politiques linguistiques fassent monter la demande pour une bonne connaissance de la langue française (Vaillancourt, 1986 ; McRoberts, 1979, p. 305-306). Cette dernière explication correspond mieux aux données historiques que celles qui mettent l'accent sur la culture. Elle permet de comprendre, par exemple, pourquoi les disparités ont

augmenté avec l'industrialisation. Certains aspects de la question demeurent toutefois problématiques. L'explication économique postule en effet que les entreprises déterminent la langue de chaque poste de façon rationnelle, en considérant la langue des gestionnaires, celle des clients et celle des travailleurs (Vaillancourt, 1986, p. 405-407). Or, de nombreuses pratiques ne paraissent pas justifiées par de tels calculs rationnels. La prédominance d'anglophones unilingues dans les postes de contremaîtres ou d'agents de sécurité à l'intérieur d'entreprises dont la main-d'œuvre était francophone, par exemple, ne semble pas maximiser le rendement ou améliorer l'efficacité (sur ces cas, voir Hughes, 1972, p. 100-109). Dans de tels cas, les décisions d'embauche semblent tenir plus de la discrimination que des qualifications ou de la rationalité.

Contrairement à ce que croient souvent les économistes, la logique du marché n'élimine pas la discrimination. En fait, le marché du travail renforce souvent les préjugés existants en donnant une structure stable à des préférences ethniques transitoires (Wright, 1986, p. 189). Prenons le cas du Québec au début du siècle. Un surplus de main-d'œuvre non qualifiée diminuait les salaires réels de la majorité. En même temps, comme dans toute économie en voie d'industrialisation, les compétences techniques et managériales demeuraient rares. Souvent les entreprises devaient attirer des spécialistes et des ouvriers qualifiés d'Europe ou des États-Unis. « Chaque nouvelle industrie d'importance », observait Everett C. Hughes dans la ville qu'il étudiait, « a [414] amené avec elle des gérants nouveaux qui, bien que de même langue et de même religion que les citoyens anglais précédents, leur sont aussi peu apparentés qu'aux familles canadiennes-françaises de l'endroit. » (1972, p. 65) Expérimentés, mobiles et demandés en de nombreux endroits, ces travailleurs venus de l'extérieur fonctionnaient à l'intérieur d'un marché du travail distinct, en quelque sorte une enclave à salaires élevés à l'intérieur d'une économie de bas salaires. Dans les sociétés divisées sur une base ethnique, de tels clivages dans le marché du travail ont tendance à perdurer, parce que l'ethnie devient un code tant pour les employeurs que pour les travailleurs. Dans le sud des États-Unis, par exemple, un facteur sans aucun rapport avec l'efficacité – la couleur de la peau – est devenu central dans le marché du travail parce que les premiers ouvriers qualifiés étaient des Blancs venus de l'extérieur de l'économie régionale à bas salaires. Tant que les employeurs ont continué à associer qualifications et « ethnicité », le code s'est confirmé : les victimes de discrimination

n'avaient pas de raisons d'acquérir des qualifications que les employeurs ne reconnaîtraient pas (Wright, 1986, p. 158 et 189-194). Ainsi, alors que les ouvriers qualifiés amenés au Canada par les industries ontariennes avaient tendance à se fondre dans la main-d'œuvre locale, le marché du travail québécois demeurait segmenté (sur l'Ontario, voir Heron, 1988, p. 74-87). Qualifiés ou non, les anglophones québécois avaient accès au segment supérieur du marché du travail en vertu de leur identité, alors que les francophones qualifiés demeuraient souvent confinés au segment inférieur, pour la même raison. Inutile de dire que les anglophones faisaient tout ce qu'ils pouvaient pour éviter d'être associés à ceux qui se trouvaient du mauvais côté du marché du travail. Les Irlandais, par exemple, insistaient peu sur un catholicisme qui les rapprochait des Canadiens français mal payés (Hughes, 1972, p. 210).

Le sort du Québec et des francophones de la province a donc été largement déterminé par des désavantages initiaux, confirmés année après année par le fonctionnement de forces institutionnelles et marchandes. Dans le sud des États-Unis, la pauvreté régionale et la discrimination systématique sur le marché du travail n'ont été défaites que par des interventions politiques visant à changer les règles du jeu. Des années 1930 aux années 1960, des politiques fédérales et l'action des syndicats ont contribué à relever les salaires sur le plan national, et, dans les années 1960, le mouvement pour les droits civiques a complété cette évolution en éliminant la ségrégation. Ayant cessé d'être une région à bas salaires, le Sud américain se donna, avec l'appui des différents États, une économie moderne et intensive en capital (Wright, 1986, p. 250-268). L'évolution du Québec après la Deuxième Guerre mondiale n'est pas sans ressemblance avec celle du Sud américain. Des forces politiques ont transformé le Québec et, de diverses façons, amélioré sa situation. Dans les années 1980, par exemple, la productivité et les salaires ont presque rejoint les niveaux canadiens. L'évolution de la province laissa tout de même d'importants problèmes non résolus, notamment des taux élevés de chômage et de pauvreté.

[415]

LA FIN DES BAS SALAIRES

Après la Deuxième Guerre mondiale, les conséquences du passé du Québec en tant que région à bas salaires et à taux de chômage élevés étaient toujours visibles. Grâce à une croissance rapide, stimulée par la guerre et par le boum intérieur de l'après-guerre, le taux de chômage demeura remarquablement bas pendant quelques années (Noël, 1987, p. 99-100 ; Fortin, 1991, p. 200). Néanmoins, pour reprendre les termes de l'économiste François-Albert Angers, le Québec était toujours la province du textile, et l'Ontario, celle du fer et de l'acier. La demande militaire pour des produits chimiques et métalliques avait engendré de nouvelles activités manufacturières au Québec, mais ces activités reculèrent avec la fin de la guerre. L'industrie lourde de la province n'obtenait que l'excédent de demandes que les entreprises ontariennes ne pouvaient satisfaire en temps de boum et le reperdait dès que la croissance ralentissait (Angers, 1952, p. 338 ; Boismenu, 1981, p. 131 et 149). Au-delà de ses traditionnelles activités intensives de travail, l'économie québécoise fonctionnait comme un complément de celle de l'Ontario, comme un marché du travail secondaire absorbant les chocs lors des retournements cycliques. Près du plein-emploi pendant la guerre et immédiatement après, le Québec fut ainsi la première province à ressentir l'impact de la récession du début des années 1950 ⁷.

Très tôt, les politiques macro-économiques fédérales aggravent les difficultés propres à l'industrie et au marché du travail québécois. Plus préoccupé par la menace d'inflation que par le chômage, le gouvernement fédéral maintient une orientation passive et tolère une montée séculaire du taux de chômage (Campbell, 1991, p. 6-14). À 1,8 % en 1948, le taux de chômage du Québec monte autour de 4 % entre 1956 et 1966, à 6,6 % en 1974, à 9,6 % en 1979 et à 10,1 % en 1990 ⁸. En comparaison de l'Ontario, la province conserve également un faible ratio em-

⁷ Sur le concept de marché du travail secondaire, voir Piore et Sabel, 1984, p. 56-57.

⁸ En 1991, le taux de chômage montait au-dessus de 12 %, ce qui constituait un sommet de récession semblable au 13,9 % de 1983. Le 10 % de 1990 est probablement plus près de ce qui est maintenant le taux permanent (Fortin, 1991, p. 200 ; Juneau, 1991, p. A8).

ploi-population, ce qui signifie que plusieurs personnes qui auraient travaillé en Ontario sont inactives au Québec. Ces individus n'augmentent pas le taux de chômage parce qu'ils sont des chercheurs d'emplois « découragés », c'est-à-dire qu'ils ont décidé de se retirer du marché du travail. Les rangs des « découragés » augmentent avec le taux de chômage, et l'écart entre les ratios emploi-population des deux provinces augmente de plus du double entre les années 1940 et les années 1980 (Dépatie, 1971 ; Fortin, 1991, p. 200-201).

Le désavantage relatif du Québec persiste également en ce qui concerne les revenus. Entre la guerre et les années 1950, les salaires réels augmentent considérablement, mais l'écart avec l'Ontario demeure essentiellement inchangé (Boismenu, 1981, p. 305). Des années 1930 jusqu'à la fin des années 1950, le revenu per capita du Québec ne dépasse jamais 72 % de celui de l'Ontario (Raynauld, 1961, p. 210). Mais les choses commencent à changer. Maintenu par les taux élevés de chômage et de sous-emploi du Québec, l'écart de revenu entre les deux provinces masque des améliorations modestes dans le secteur manufacturier et, en général, pour ceux qui travaillent (Raynauld, 1961, p. 200). De nouvelles forces entrent en jeu dans le monde du travail, qui viendront éventuellement à bout de disparités bien enracinées.

La Deuxième Guerre mondiale donne lieu à la première attaque sociale et politique contre l'écart de revenu Québec/Ontario. L'effort de guerre amène le [416] gouvernement fédéral à intervenir massivement sur le marché du travail, avec des contrôles sur l'emploi, les salaires et les conditions de travail. Dans une situation de pénurie de main-d'œuvre, Ottawa planifie la production et gèle les salaires, afin d'éviter les conflits de travail et de prévenir l'inflation. N'étant plus un produit « naturel » du marché, la distribution des revenus devient pour la première fois le résultat d'une décision politique explicite visant à geler les disparités existantes (MacDowell, 1983, p. 16-21). Au Québec, où le plein-emploi du temps de guerre crée une occasion sans précédent d'obtenir de meilleurs salaires, la politique fédérale des salaires paraît particulièrement injuste. Les travailleurs québécois, affirme en 1941 un local montréalais des Métallos, ont « autant le droit que ceux des autres provinces au même niveau de vie » (Gérin-Lajoie, 1982, p. 35). La tradition, plaident encore les Métallos québécois en 1945, ne devrait pas justifier les inégalités : « Il y a injustice flagrante », expliquent-ils devant la Commission des relations de travail en temps de guerre, « lorsque des employés travaillant sur la mêm-

me sorte de machinerie, réalisant les mêmes opérations, donnant à peu près la même production, et des biens similaires vendus sur le même marché au même prix, ne reçoivent pas les mêmes taux de salaires » (traduction de l'auteur ; Métallistes québécois, cités dans Cardin, 1992, p. 342). De nombreuses tentatives, appuyées par les syndicats canadiens, qui se considèrent comme affaiblis par les salaires inférieurs d'une région, échouent à produire un contrat unique pour l'ensemble de l'industrie de l'acier. Néanmoins, elles ouvrent la voie, après la guerre, aux négociations types (*pattern bargaining*), une procédure de négociation qui recourt à la coordination nationale pour réduire les disparités régionales (Gérin-Lajoie, 1982, p. 35-45). Jusqu'au début des années 1960, les négociations types et des demandes répétées pour des contrats nationaux, ou au moins pour des standards nationaux, ne réussissent pas à éliminer le retard salarial québécois, qui persiste dans la plupart des secteurs industriels (Raynald, 1961, p. 200-205). Une porte a tout de même été ouverte. Maintenant qu'il ne paraît plus naturel ou nécessaire, le statut du Québec comme région à bas salaires peut être remis en question par les travailleurs et leurs syndicats. Dans les secteurs les plus syndiqués, les travailleurs québécois commencent d'ailleurs à rattraper leurs homologues ontariens (Ostry, 1960 ; Raynald, 1961, p. 245). Dans l'industrie des pâtes et papiers, par exemple, presque entièrement syndiquée, les salaires moyens deviennent quasiment équivalents dans les deux provinces à partir de 1950 (Charland, 1990, p. 292)⁹.

Le point tournant viendra après 1960, lorsque le militantisme syndical et l'intervention de l'État changeront définitivement les règles du jeu. En Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord, la croissance économique des années 1950 et du début des années 1960 est d'une vigueur et d'une stabilité sans précédent et crée des conditions favorables à la montée de nouvelles demandes sociales et politiques. À plusieurs égards, la décennie s'avère marquante : les interventions de l'État se multiplient, les programmes sociaux se développent, les syndicats progressent et deviennent de plus en plus militants, et une gamme de nouveaux mouvements sociaux redéfinit la politique et la culture des pays capitalistes avancés (Wee, 1987, p. 62-84 ; Heclo, 1981, p. 394-398). Au Québec, la croissance régu-

⁹ Les salaires horaires québécois demeurent cependant un peu plus bas. Les travailleurs québécois travaillent de plus longues heures pour compenser (Charland, 1990, p. 293 et 345).

lière et le conservatisme fiscal des années 1950 donnent au gouvernement libéral élu en 1960 une marge de manœuvre suffisante pour introduire de nombreux changements (Lipsig-Mummé, 1984, p. 299). « Pendant [417] quelques années », note Kenneth McRoberts, « *tout* semble possible » (traduction de l'auteur ; 1988, p. 130). Favorables à l'intervention de l'État, les libéraux modernisent et accroissent la fonction publique, et ils lui donnent une foule de nouveaux mandats, en matière de développement économique, d'éducation, de santé, de sécurité sociale et de culture.

En dix ans, pendant les années 1960, la fonction publique double presque son personnel, les entreprises publiques se multiplient, et les institutions parapubliques dans les secteurs de l'éducation, de la santé et des services sociaux se développent considérablement (Gow, 1986, p. 331-334). Le secteur public devient une source première d'emploi pour une nouvelle génération de travailleurs, qui est éduquée, largement professionnelle ou col blanc et souvent issue de familles ouvrières (Lipsig-Mummé, 1984, p. 300 ; Gow, 1986, p. 336). Cette nouvelle génération d'employés des services publics joint massivement les syndicats. Partout au Canada, les travailleurs du secteur public s'organisent. En 1961, les syndicats du secteur public comptaient 183 000 membres, ce qui représentait un syndiqué sur huit ; dix ans plus tard, ils en regroupaient 572 000, puis 1 500 000 en 1981, ce qui équivalait alors à 40 % des syndiqués du pays (Kumar, 1986, p. 115). Au Québec, ces nouveaux membres ont des attentes élevées. En 1961, les travailleurs du secteur public gagnent en moyenne 25 % de moins que ceux du secteur privé. Ces travailleurs attendent de meilleurs salaires et de meilleures conditions de travail de la part d'un gouvernement qui s'est engagé à élargir et à améliorer la fonction publique (Rouillard, 1989a, p. 377).

Au départ, le nouveau gouvernement libéral est ambivalent face aux syndicats. Proche d'un mouvement syndical qui appuie son programme d'intervention étatique et de modernisation, le gouvernement veut bien revoir le Code du travail, mais pas jusqu'à accorder à ses propres employés les pleins droits à la négociation collective : « La Reine », dit le premier ministre Jean Lesage, « ne négocie pas avec ses sujets. » (McRoberts, 1988, p. 159-161). Les dirigeants syndicaux eux-mêmes ne sont pas certains que tous les employés du secteur public devraient avoir le droit de grève. Les pressions des membres, exprimées notoirement par une série de grèves illégales en 1963 et 1964, amènent finalement les dirigeants à

demander les pleins droits à la négociation collective, que le gouvernement accorde en deux étapes, en 1964 et 1965 (Rouillard, 1989a, p. 298-300). Le nouveau Code du travail est sans précédent en Amérique du Nord. Seule la Saskatchewan avait donné des droits semblables aux employés du secteur public, en 1944, à la suite de la première élection du CCF, et la réforme avait eu peu d'impact ¹⁰. L'adoption du nouveau Code du travail québécois, en revanche, combinée au militantisme des travailleurs québécois du secteur public, amène rapidement des changements semblables à Ottawa et dans les autres provinces (Panitch et Swartz, 1988, p. 24). Tirant pleinement avantage de leurs droits nouvellement acquis, les employés du secteur public québécois font des gains majeurs et forcent le gouvernement à réagir. Tentant de contrôler le processus et, surtout, d'éviter les tactiques de surenchère (où les gains concédés par une institution faible deviennent des précédents pour les autres négociations), le gouvernement québécois centralise la négociation collective à un degré unique en Amérique du Nord (Bauer, 1989, p. 44 ; Conseil du trésor, 1985). En réaction, des syndicats traditionnellement divisés créent un « Front commun », et les séances successives de négociations collectives deviennent [418] des confrontations sur les salaires et les conditions de travail qui affectent l'ensemble de la province.

Unique en Amérique du Nord, le régime de relations industrielles du Québec engendre des résultats économiques et sociaux tout aussi uniques. Ce régime, observe l'économiste Robert Lacroix, augmentait tellement la rentabilité des grèves dans le secteur public qu'un faible degré de militantisme aurait été surprenant (1987, p. 106). Non seulement les travailleurs du secteur public sont-ils militants mais, collectivement, ils tentent de transformer la société québécoise. Les syndicats définissent en effet le Front commun comme un instrument pour corriger, sinon éliminer, les inégalités salariales créées par le marché. Les Fronts communs successifs ont trois objectifs : premièrement, réduire les inégalités à l'intérieur du secteur public, entre les mieux et les moins bien payés ; deuxièmement, assurer aux travailleurs du secteur public une participation aux bénéfices de la croissance

¹⁰ « Il n'y a même jamais eu une menace de grève de la part des employés gouvernementaux de la Saskatchewan, dans les trente ans qui ont suivi la loi le permettant. » (traduction de l'auteur ; Goldenberg, 1990, p. 296) Cette modération n'est que partiellement expliquée par la coopération que le mouvement ouvrier et le gouvernement CCF considéraient devoir maintenir dans un environnement hostile au socialisme, puisque la défaite du CCF en 1964 n'a pas été suivie par une augmentation de l'activité de grève (Horowitz, 1968, p. 145 ; Richards et Pratt, 1979, p. 143-144).

économique et une amélioration graduelle de leur revenu ; et, troisièmement, entraîner vers le haut les salaires du secteur privé, en particulier ceux des travailleurs qui sont au bas de l'échelle (Beaucage, 1989, p. 5759). En Ontario, les syndicats du secteur public agissent de façon plus conservatrice parce que les règlements salariaux qui entraînent l'ensemble des salaires sont établis dans le secteur privé, par les syndicats des industries manufacturières à salaires élevés. Au Québec, les bas salaires qui prévalent dans le secteur manufacturier laissent le leadership aux syndicats du secteur public. Plus fréquentes qu'en Ontario, les grèves dans le secteur privé semblent suivre dans la foulée des ententes dans le secteur public (Rouillard, 1983, p. 221-222 ; Lacroix, 1987, p. 107).

Entre 1971 et 1983, le Front commun réussit à réduire les écarts salariaux dans le secteur public de 15 à 20 % et améliore de façon significative les salaires réels de ses membres (Beaucage, 1989, p. 76-79). Plus important, le Front commun semble avoir atteint son objectif le plus improbable : augmenter les salaires dans le secteur privé. Dans les années 1970, les augmentations de salaires obtenues par le Front commun influencent les négociations dans le secteur privé en encourageant le militantisme et en élevant les salaires dans les emplois comparables, surtout dans les petites villes (Lacroix, 1987, p. 104-107). Au Canada, cette évolution est unique (Riddell, 1986, p. 2527). Les syndicats du secteur public réussissent là où les syndicats internationaux avaient échoué pendant et après la guerre : ils imposent ce qui ressemble à une politique des revenus visant à mettre fin au statut historique du Québec comme région à bas salaires (Boismenu, 1990, p. 179-180). Au début des années 1980, comme l'indique le graphique 1, les travailleurs québécois des secteurs public et privé avaient atteint la parité salariale avec ceux de l'Ontario (Fortin, 1991, p. 210-211). Dans les industries manufacturières à bas salaires, comme le textile ou les vêtements, les salaires québécois surpassent même ceux de l'Ontario et, proportionnellement, il y a plus de travailleurs à bas salaires en Ontario qu'au Québec (Cousineau, Lacroix et Vaillancourt, 1982, p. 79 ; Cournoyer, 1988, p. 102).

Le militantisme syndical n'est pas l'unique cause de cette évolution. Le développement de la sécurité du revenu et la montée concomitante du salaire minimum dans les années 1960 et 1970 améliorent également les salaires, surtout pour les moins bien payés du secteur privé. Convaincu que le salaire minimum doit maintenir l'incitation au travail et assurer un revenu suffisamment au-dessus de ce que

les programmes de [419] sécurité du revenu garantissent, le gouvernement du Québec augmente régulièrement celui-ci entre 1965 et 1978 (Boivin, 1987, p. 137-140). En 1970, la province a toujours un salaire minimum inférieur à celui de l'Ontario ; en 1978, ses taux sont de 18 % supérieurs, grâce en partie au conservatisme de l'Ontario (Fortin, 1980, p. 46). Ce salaire minimum relativement élevé entraîne vers le haut tous les salaires, mais encore plus ceux qui se situent juste au-dessus du minimum, c'est-à-dire ceux des industries manufacturières comme le vêtement et des services comme la restauration et l'hôtellerie (Fortin, 1978, p. 45). Parallèlement, les réformes des années 1960 dans l'éducation de même que la promotion active du français au travail créent de meilleures occasions au sommet et mettent fin à la vieille division linguistique du travail (Vaillancourt, 1986) ¹¹. Une série de politiques touchant le marché du travail, la protection sociale, l'éducation et la langue renforcent donc l'impact du militantisme syndical. Ensemble, ces diverses interventions constituent une tentative délibérée, quoique non planifiée, de mettre fin aux deux « infériorités » économiques traditionnelles du Québec, tentative qui réussira presque.

¹¹ « Alors qu'à peine la moitié des jeunes Québécois – et encore moins, bien sûr, parmi les francophones – atteignaient la neuvième année en 1960, 95 % le font maintenant. De plus, en 1992 presque 15 % continuaient à l'université, contre seulement 4 % en 1960 » (traduction de l'auteur ; Fortin, 1982, p. 5).

Graphique 1
Rapport du salaire hebdomadaire moyen québécois
au salaire hebdomadaire moyen ontarien
(tous les employés), 1946-1990 (%)

Sources : Statistique Canada, *Statistiques historiques du Canada*, deuxième édition (11-516), *Annuaire du Canada* (11-402), et *L'emploi et le revenu en perspective* (75-001).

[420]

DEUX QUÉBEC DANS UN

Des augmentations de salaires obtenues grâce au militantisme syndical ou à des interventions gouvernementales peuvent avoir un effet positif sur la productivité si elles forcent les employeurs à améliorer leurs équipements, à revoir leurs méthodes organisationnelles ou à mieux former leurs employés (Freeman et Medoff, 1984, p. 162-180). Lorsqu'une telle réaction se produit, des revenus supérieurs se trouvent justifiés par la capacité accrue de l'économie à générer de la richesse, et une croissance économique soutenue, de hauts niveaux d'emploi ainsi que des prix stables peuvent être obtenus. Si, à l'inverse, les gains de productivité traînent derrière les augmentations de salaires, des salaires plus élevés risquent de mener certaines entreprises à la faillite et de créer du chômage, souvent au détriment des travailleurs les plus vulnérables et les moins mobiles (Cousineau, Lacroix, et Vaillancourt, 1982, p. 125-126). Pour les syndicats et pour les gouvernements progressistes, une telle situation constitue un dilemme. D'une part, l'acceptation de salaires peu élevés risque de devenir perpétuelle et de décourager les investissements nécessaires pour garantir la compétitivité face à des producteurs bénéficiant de salaires encore plus bas. D'autre part, rien ne garantit que des pressions à la hausse sur les salaires vont stimuler les investissements plutôt que d'augmenter le chômage. Incapables de contrôler ou même de prédire les décisions des entreprises, les syndicats et les gouvernements peuvent adopter trois stratégies. Ils peuvent rechercher les gains salariaux et l'égalité sans se soucier du chômage, ils peuvent laisser de côté une conception large de la solidarité sociale et miser sur des gains salariaux sectoriels liés à la productivité et à l'emploi ou, encore, ils peuvent accepter de faire des gains salariaux modestes en échange de garanties en termes de justice sociale et de niveaux d'emploi élevés. Les mouvements ouvriers hésitent toujours entre ces trois possibilités, parce que chacune implique des pertes sur l'un des trois objectifs qu'ils poursuivent (Swenson, 1989, p. 111- 128).

Au Québec, dans les années 1960 et 1970, l'accent a été mis davantage sur les revenus et l'égalité que sur l'emploi, et les gains en termes de salaires et d'équité ont probablement contribué à augmenter le taux de chômage. Les estimations économiques indiquent, cependant, que l'impact des salaires sur le chômage est demeuré fort modeste (Fortin, 1991, p. 210). Rétrospectivement, le militantisme syndical paraît justifié : dans les années 1980, une bonne partie du terrain gagné a été perdu et, néanmoins, le chômage a continué à s'aggraver. Les augmentations du salaire minimum sont devenues rares et ont échoué à protéger les travailleurs les moins bien payés contre l'inflation, la plupart des grandes négociations collectives ont établi des gains salariaux inférieurs à l'inflation, et l'écart de revenus entre le Québec et l'Ontario est revenu à son niveau de 1973, alors que les salaires per capita du Québec étaient à 93 % de ceux de l'Ontario (McRoberts, 1988, p. 371 ; R. Langlois, 1990, p. 28-29 ; Fortin, 1991, p. 210-211 et 227). Logiquement, note l'économiste Pierre Fortin, si les pertes salariales n'ont pas amené un plus haut niveau d'emploi, les gains salariaux ne peuvent pas être la cause première du chômage (1991, p. 211).

Les efforts pour éliminer les traditionnelles disparités salariales entre le Québec et l'Ontario et pour augmenter les plus bas salaires au Québec ont probablement contribué [421] à augmenter le chômage. La cause première, cependant, se situe ailleurs. Entre les années 1950 et les années 1980, le taux de chômage a augmenté partout au Canada, en grande partie à cause des politiques macro-économiques fédérales. Le gouvernement canadien n'a jamais fait de l'emploi une priorité. L'inflation et la menace pressentie d'inflation ont régulièrement suscité des politiques restrictives, qui augmentaient le taux de chômage sans véritablement résoudre le problème de l'inflation (Noël, 1990 ; Fortin, 1991, p. 217). À partir de 1975, la stabilité des prix est devenue pratiquement l'unique objectif des politiques, et le gouvernement fédéral s'est montré prêt à provoquer des récessions et à laisser monter le taux de chômage d'autant que de 5 % afin de combattre l'inflation. La récession de 1981-1982, par exemple, était largement délibérée (Campbell, 1991, p. 12-14). Le problème avec une telle approche, c'est que les récessions ne sont pas simplement des ralentissements économiques temporaires. Elles détruisent de façon permanente les emplois de personnes qui pourraient ne jamais retrouver une autre situation stable, parce qu'elles se trouvent au mauvais endroit, ont les mauvaises qualifications, ou sont jugées trop âgées ou de quelque

façon inadéquates (Kaliski, 1987). Les récessions, disent les économistes, ont un effet « cliquet » : chacune laisse le taux de chômage des années de reprise plus élevé qu'il ne l'était auparavant. Au Québec, cet effet « cliquet » s'est avéré particulièrement désastreux. Menées en fonction de la menace pressentie d'inflation dans le Toronto métropolitain, les politiques macro-économiques fédérales ont généré des ralentissements alors que le chômage était encore élevé au Québec : le Conseil économique du Canada estimait en 1977 que « pour dix personnes mises en chômage par la récession en Ontario, il y en avait vingt-neuf dans la région atlantique et vingt au Québec » (1977, p. 99). Les récessions frappent plus, et plus durablement, une économie encore loin du plein-emploi et plus dépendante d'industries vulnérables, intensives en travail (Fortin, 1991, p. 218-219).

Ces récessions régulières ont également eu un effet négatif sur la situation fiscale des gouvernements. Le déficit fédéral, par exemple, a augmenté dramatiquement à la suite de la récession de 1981-1982 (Bloskie, 1989). Après cette récession, des paiements élevés en intérêts sur la dette et des réductions d'impôt discrétionnaires ont maintenu le déficit à un haut niveau, en dépit de dépenses sociales stables (Mimoto et Cross, 1991). Au Québec, la récession de 1981-1982 a également réduit les revenus et accru la demande de dépenses sociales. Comme ils durent faire face à des contraintes financières plus importantes, les gouvernements provinciaux ont modifié leurs priorités et « une période de liberté relative quant aux dépenses » a cédé la place à « une ère de restrictions sévères » (traduction de l'auteur ; Dion et Gow, 1989, p. 82). Ironiquement, les déficits budgétaires hérités de politiques d'austérité excessives ont à leur tour encouragé la poursuite de ces mêmes politiques.

En Europe et en Amérique du Nord, les années 1960 et le début des années 1970 ont constitué plus ou moins un âge d'or caractérisé par des revenus et une productivité en constante progression. Les interventions de l'État et les négociations collectives soutenaient la croissance économique et créaient des conditions favorables à une augmentation continue de la productivité et des salaires (Temin, 1989, p. 126-128). Les salaires canadiens atteignaient les niveaux américains, alors même que le Québec rejoignait l'Ontario, et les indices de productivité convergeaient (Boismenu, 1990, p. 181). Des revenus qui augmentaient constamment et de hauts niveaux d'emploi engendraient [422] des pressions inflationnistes et, dans les pays où la gauche était faible, les gouvernements ont eu tendan-

ce à adopter des politiques faisant alterner récessions et reprises ; à long terme, ces politiques ont nui tant à la stabilité des prix qu'à l'emploi (Cameron, 1984). Jusqu'aux années 1970, la propension des gouvernements centristes et conservateurs à négliger l'emploi a été retenue par des considérations électorales, mais le choc pétrolier de 1973 a levé ces contraintes. Parce qu'il apparaissait comme un désastre international et semblait dissocier les difficultés économiques des politiques internes, le choc pétrolier « diminuait le risque électoral de laisser augmenter le chômage et incitait plusieurs gouvernements à utiliser le chômage comme solution à l'inflation » (traduction de l'auteur ; Korpi, 1991, p. 336). Les uns après les autres, les pays capitalistes avancés abandonnent alors les orientations politiques ambivalentes des années 1960 et du début des années 1970, et tournent clairement vers la droite. Dès lors, les politiques macro-économiques sont conçues sans égard au chômage, le développement des programmes sociaux est laissé en plan et les syndicats font face à une opposition accrue (Boyer, 1986, p. 210-225). Ce virage politique est particulièrement évident dans des pays comme la Grande-Bretagne, les États-Unis et le Canada, où l'engagement envers le plein-emploi était déjà le plus faible, où les difficultés économiques paraissaient plus prononcées et où les systèmes électoraux permettaient aux partis conservateurs de gouverner sans coalition (Castles, 1990).

Les conservatrices années 1950 et les activistes années 1960 du Québec étaient en phase avec la politique tant en Amérique du Nord qu'en Europe de l'Ouest. La même chose est vraie pour les années 1980, alors que les valeurs individualistes et le marché prennent toute la place. Du référendum de 1980 à sa défaite électorale de 1985, le gouvernement du Parti québécois devient graduellement plus conservateur. La vision péquiste d'un État souverain et interventionniste a été défaite deux fois en deux ans : d'abord avec le référendum, lorsque les électeurs ont refusé au gouvernement québécois le mandat de négocier la souveraineté-association, et ensuite en 1982, lorsqu'une entente constitutionnelle signée sans le Québec mettait un terme à la longue recherche québécoise de pouvoirs additionnels. Sans stratégie de rechange claire, le gouvernement Lévesque fait également face, en 1981-1982, à ce qui deviendra « de loin la plus profonde » récession de l'après-guerre (Commission royale, 1985, p. 44). Largement déterminée par des facteurs externes, et notamment par les politiques fédérales, la récession et les difficultés financières qu'elle engendre donnent de la crédibilité à un nouveau

discours insistant sur les limites à l'intervention de l'État et aux programmes sociaux, et sur la nécessité de concessions de la part des syndiqués du secteur public (McRoberts, 1988, p. 356-365). Pendant dix ans, dans les années 1980, les politiques provinciales et fédérales se combinent à de nouvelles stratégies des entreprises pour augmenter le chômage, le sous-emploi et la pauvreté. En moins d'une décennie, la société québécoise perd ainsi les gains réalisés après la révolution tranquille, et elle devient suffisamment polarisée pour être décrite comme « deux Québec dans un » (Conseil des affaires sociales, 1989 ; voir le graphique 1 plus haut et le 2 ci-dessous).

Alors même que les taux de chômage montent, Ottawa et Québec redéfinissent leurs politiques sociales et leurs interventions sur le marché du travail afin de limiter le rôle de l'État et de réduire les avantages sociaux. Les deux paliers de gouvernement ne démantèlent pas l'État-providence, mais ils le circonscrivent et restreignent la plupart

[423]

Graphique 2
Taux de chômage, Québec et Ontario, 1946-1990 (%)

Sources : Statistique Canada, *statistiques historiques du Canada*, deuxième édition (11-516), *Annuaire du Canada* (11-402), et *L'emploi et le revenu en perspective* (75-001).

des programmes (Houle, 1990, p. 432). La sécurité du revenu, par exemple, devient moins généreuse et moins accessible, rendant les sans-emplois plus pauvres et plus susceptibles d'accepter des emplois instables et mal payés. Dans les années 1960, le gouvernement du Québec haussait le salaire minimum régulièrement pour maintenir une incitation au travail pour les moins bien payés ; avec les années 1980, on réduit plutôt le revenu des bénéficiaires de la sécurité du revenu aptes au travail lorsqu'ils refusent de participer à des mesures qui offrent peu d'espoir d'échapper à la pauvreté (Conseil des affaires sociales, 1990, p. 39-47 ; R. Langlois, 1990, p. 78-85). En même temps, la taxation devient plus régressive, plus favorable à ceux qui ont des revenus élevés et moins avantageuses pour les pauvres. Les pauvres dépensent maintenant une plus grande part de leurs ressources que les riches dans le but de réduire le déficit fédéral (R. Langlois, 1990, p. 88). Enfin, une série de programmes sociaux est également mise en cause. En dollars constants, le Québec dépensait 15,3 % de moins pour l'éducation primaire et secondaire en 1988 qu'en 1981. Les hôpitaux, le logement social, la protection de l'enfance, les services aux personnes en difficultés, tous les aspects de l'État-providence sont touchés par le manque de ressources financières, à un moment où les besoins ont rarement été si importants (R. Langlois, 1990, p. 79-81).

[424]

Les politiques publiques changent aussi en ce qui concerne les syndicats. Dans le secteur public tant fédéral que provincial, la négociation collective cède graduellement le pas à des lois d'exception et à des règlements par décret (Panitch et Swartz, 1988). En 1982, le gouvernement Lévesque va jusqu'à suspendre la Charte québécoise des droits et libertés pour imposer des réductions de salaires et des conditions de travail plus strictes aux 320 000 employés du secteur public (McRoberts, 1988, p. 371-375 ; Rouillard, 1989a, p. 388-393). Dans les années qui suivent, nombre de conflits se terminent par des mesures législatives moins spectaculaires mais tout de même similaires, et les salaires du secteur public chutent en termes réels, car ils progressent moins rapidement que l'inflation. Dans le secteur privé, les gains salariaux sont légèrement supérieurs mais demeurent aussi en deçà du taux d'inflation (Rouillard, 1989b, p. 162 ; Blais et Vaillancourt, 1989, p. 37-38). Les travailleurs cessent de bénéficier de la croissance économique et perdent graduellement du terrain, si bien qu'à la fin de la décennie, la part des

salariés dans le revenu total du Québec est réduite à une proportion jamais vue en plus de vingt ans (Rouillard, 1990, p. 126). La modération salariale ne prévient même pas les stratégies anti-syndicales. Dans le secteur public comme dans le secteur privé, des taux de chômage élevés et des syndicats affaiblis facilitent le développement de nouvelles formes d'emplois caractérisées par leur instabilité. Pour de nombreux jeunes Québécois, des emplois réguliers procurant une situation stable à temps plein, à l'année, avec un employeur unique apparaissent comme une chose du passé. Quarante pour cent des emplois créés depuis 1975 sont des emplois à temps partiel, dont plusieurs sont acceptés par des personnes qui cherchent à travailler à temps plein. Le travail à contrat, autonome, par la voie d'agences de travail temporaire, se multiplie également, ce qui fait qu'en 1986 à peine la moitié de la main-d'œuvre du Québec occupe des emplois réguliers à temps plein (Tremblay, 1990, p. 81-98). Dans la plupart des cas, les nouvelles formes d'emplois génèrent des revenus faibles et incertains, des mauvaises conditions de travail et à peu près aucun avantage social. Ces emplois contribuent fortement à la polarisation des revenus des années 1980, observable au Québec et au Canada aussi bien qu'aux États-Unis (Economic Council of Canada, 1990, p. 11-18).

Compte tenu du peu d'engagement de l'État envers le plein-emploi, la sécurité du revenu, les programmes sociaux et des conditions minimales de travail, compte tenu de l'incapacité des syndicats à protéger la part des travailleurs dans le revenu total et compte tenu de la montée des formes précaires d'emploi, la société québécoise devait nécessairement changer. L'écart de revenus entre le Québec et l'Ontario est de fait réapparu, et la province est de nouveau un marché du travail à fort taux de chômage, où la pauvreté atteint des proportions sans précédent (voir les graphiques 1 et 2 plus haut). En 1973, le taux de pauvreté du Québec plaçait celui-ci au cinquième rang parmi les provinces ; en 1986, le Québec était tombé au huitième rang, loin derrière l'Ontario et près des deux provinces ayant les plus hauts taux de pauvreté, Terre-Neuve et la Saskatchewan. La cause première de cette évolution relève du faible ratio emploi/ population du Québec ou, en d'autres termes, des taux élevés de chômage et de sous-emploi du Québec (Ministère de la Main-d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle, 1990, p. 200-205). Résultat pour l'essentiel des politiques économiques, le taux de chômage élevé a été utilisé pour justifier un salaire minimum [425] plus bas, des pro-

grammes sociaux redéfinis et des concessions syndicales. Ce taux de chômage a également contribué à la montée de nouvelles formes d'emplois précaires et mal payés. En bout de piste, le résultat est une société polarisée, bien représentée par l'expression du Conseil des affaires sociales : « deux Québec dans un » (Conseil des affaires sociales, 1989).

En 1989, la région de Montréal comptait trois fois plus d'organismes distribuant de la nourriture aux pauvres qu'en 1970. Mais ces 374 organismes échouaient toujours à satisfaire la demande, dans une région où, selon leurs estimations, une personne sur cinq ne mangeait pas à sa faim. Seule une « conspiration du silence », dénonçait la Table de concertation sur la faim à Montréal, peut expliquer le peu d'attention accordée au problème (R. Langlois, 1990, p. 10- 11). Pendant presque toutes les années 1980, les élites du Québec ont célébré leurs réussites économiques. La création d'un réseau institutionnel spécifique, le développement d'entreprises francophones, l'élimination virtuelle de la division linguistique du travail et les gains de productivité obtenus ne sont pas de minces résultats. Ils masquent, cependant, non seulement des disparités croissantes, mais également des problèmes qui risquent de miner tout ce qui a été accompli jusqu'ici. En 1989, lorsque le Conseil des affaires sociales publiait *Deux Québec dans un*, peu de gens s'inquiétaient du chômage, de la pauvreté, du déclin de plusieurs régions et de nombreuses industries, et de la fragilité générale de l'économie québécoise. Rapidement, une majorité allait prendre conscience de ses problèmes.

LA SUÈDE, L'ALLEMAGNE OU LES ÉTATS-UNIS

En septembre 1991, le ministre québécois de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, Gérald Tremblay, déclarait l'économie du Québec « en état d'urgence ». De tous les pays de l'OCDE, notait-il, seules l'Irlande et l'Espagne ont pour les années 1980 des taux de chômage pires que ceux du Québec et, si on ajoute aux chômeurs les personnes aptes au travail qui reçoivent de l'aide sociale, on peut dire qu'un travailleur sur cinq ne peut contribuer à la croissance économique. En même temps, des milliers de postes demeurent vacants faute de candidats qua-

lifiés. Près de 40 % des jeunes du Québec quittent l'école secondaire sans diplôme et la même proportion de la population adulte a des difficultés à lire des documents simples. Les entreprises n'investissent presque pas dans la formation et semblent incapables de se moderniser et d'améliorer leur productivité. Le Canada se classe vingt-deuxième parmi les 24 pays de l'OCDE pour les gains de productivité entre 1961 et 1990, et devant des compétiteurs internationaux solides, des secteurs industriels entiers s'écroulent. Les gouvernements, concluait le ministre libéral, doivent amener des changements majeurs ou envisager la possibilité de gérer les crises de plus en plus sévères d'une société qui s'enfonce dans la pauvreté (Tremblay, 1991b et 1991c).

L'alarme sonnée par le ministre libéral n'est pas passée inaperçue. Divers éditorialistes, des politiciens de plusieurs tendances, des associations d'affaires, des syndicats, et nombre d'individus et de groupes se sont entendus pour féliciter le ministre d'avoir parlé comme les politiciens au pouvoir le font rarement et d'avoir [426] exposé clairement l'état désastreux de l'économie québécoise (voir, par exemple, Dubuc, 1991b ; Picher, 1991). L'attitude des gens d'affaires s'est avérée particulièrement intéressante. Deux semaines plus tôt, le plus important regroupement de gens d'affaires du Québec, le Conseil du patronat du Québec, avait lui-même dénoncé le caractère « intolérable » du chômage au Québec et avait annoncé des « Rendez-vous économiques » qui réuniraient les entreprises, les syndicats et divers autres groupes (Cauchon, 1991). Tenus une semaine après le discours de Tremblay, les « Rendez-vous » ont montré une remarquable cohérence entre les gens d'affaires et le mouvement ouvrier, qui se sont entendus sur plusieurs recommandations de politiques et sur 48 projets spécifiques visant à renforcer, sans subventions gouvernementales, différents secteurs industriels (Turcotte, 1991 ; Lefebvre, 1991).

Tardivement, les leaders du milieu des affaires québécois découvraient que le succès économique et la compétitivité internationale ont peu à voir avec des bas salaires et des marchés du travail sans contraintes et relèvent beaucoup, au contraire, de politiques visant à développer des industries à haute valeur ajoutée, une main-d'œuvre qualifiée et des relations industrielles harmonieuses (Block, 1987). Qu'une récession sévère et un sentiment généralisé de perte de terrain aient été nécessaires à cette prise de conscience n'en réduit pas pour autant l'importance. Bien sûr, comme nous l'avons mentionné plus haut, la lutte contre le chômage

et la pauvreté ne dépend pas simplement des attitudes des élites. Le consensus récent et encore fragile sur le chômage et la pauvreté cache des différences critiques dans la lecture de la situation et dans la compréhension des solutions possibles. Ce consensus laisse également ouvertes les questions les plus difficiles, celles qui ont trait aux choix, aux concessions et aux compromis que les principaux acteurs sociaux doivent faire pour créer de nouveaux arrangements institutionnels.

Tout le monde est pour la croissance économique et contre le chômage, pour la justice sociale et contre la pauvreté. Les désaccords commencent lorsque les acteurs sociaux discutent sur la façon d'atteindre ces objectifs. Au Québec, les options qui s'affrontent peuvent être ramenées à trois visions politiques différentes. Premièrement, il y a la vision libérale ¹², traditionnellement prédominante au Québec et au Canada, selon laquelle des marchés libres et la croissance économique devraient, à long terme, apporter une solution à la pauvreté et au chômage ; deuxièmement, la vision social-démocrate, qui fait du plein-emploi la priorité absolue des politiques et qui est mise de l'avant en premier lieu par le *Forum pour l'emploi* ; troisièmement, la vision néo-corporatiste d'une économie de marché plus organisée et concertée, proposée par Gérald Tremblay et potentiellement fort influente.

Typique des États-Unis, de la Grande-Bretagne et du Canada, la vision libérale a eu plusieurs années pour démontrer sa valeur et elle a échoué. Au Québec comme dans le reste du Canada, les politiques libérales des années 1980 ont engendré un haut taux de chômage, de faibles gains de productivité, des revenus polarisés et tous les problèmes sociaux associés à la pauvreté. Rétrospectivement, ces résultats ne sont pas véritablement surprenants. Dans tous les pays fidèles à la vision libérale, l'oubli du chômage et la préférence pour des bas salaires, des emplois incertains et des programmes sociaux peu généreux ont produit des résultats semblables (Leborgne et Lipietz, 1990 ; Harrison et Bluestone, 1990). Au Québec, la vision libérale demeure [427] néanmoins très forte. Le gouvernement fédéral, l'essentiel du Parti libéral du Québec et les milieux d'affaires en général continuent d'en accepter les prémisses essentielles. Invité à réagir au discours de Tremblay sur les difficultés économiques du Québec, Jean Corbeil, alors ministre

¹² Le terme « libéral » est utilisé ici dans son sens européen et décrit la perspective favorable au marché partagée par les partis centristes et conservateurs. Il n'y a qu'aux États-Unis que le terme « libéral » est associé à la gauche.

conservateur fédéral responsable du développement économique pour la région de Montréal, expliquait que les Montréalais eux-mêmes devaient trouver des solutions et créer leurs propres emplois. Le gouvernement fédéral ne pouvait rien faire d'autre que de réduire le déficit (Presse canadienne, 1991). De la même façon, Daniel Johnson, alors ministre québécois responsable de la région de Montréal, ne proposait rien de plus concret que d'appuyer les entreprises exportatrices et d'attirer les investissements étrangers (Venne, 1991 ; Lessard, 1991 a). Dans la même veine, le ministre de l'Éducation du Québec, Michel Pagé, annonçait alors que le gouvernement allait chercher à réduire l'abandon scolaire sans nommer de mesures concrètes, sinon celle de donner plus d'autonomie aux commissions scolaires (Gruda, 1991 ; Sheppard, 1991). Pour sa part, le gouvernement fédéral annonçait qu'il allait consacrer les surplus de l'assurance-chômage à la formation, la même année où il diminuait sa contribution d'ensemble à l'éducation et à la formation (Girard, 1991 ; Lessard, 1991b). Dans l'ensemble, les stratégies des conservateurs à Ottawa et des libéraux à Québec sont demeurées fidèles à la vision libérale. Avec quelques nuances, la même chose pourrait être dite du nouveau gouvernement libéral fédéral (Drohan, 1994). La critique péquiste pour l'Industrie, le Commerce et la Technologie, Pauline Marois, n'avait pas tort de conclure que le diagnostic et les propositions de Gérald Tremblay éloignaient le ministre de la philosophie économique de son propre gouvernement (Marois, 1991).

La position opposée consiste à faire du plein-emploi une priorité institutionnalisée. Associée à la social-démocratie, cette vision est également possible dans un contexte politique conservateur. Partageant un engagement politique ferme envers le plein-emploi, des pays aussi différents que la Suède, la Norvège, la Suisse, l'Autriche et le Japon ont été capables de maintenir tant des niveaux élevés d'emploi que de faibles taux d'inflation, même dans les années 1980 (Therborn, 1986). Dans ces pays, les politiques macro-économiques sont conçues afin d'éviter les ralentissements cycliques coûteux, des politiques actives du marché du travail sont utilisées pour aider les travailleurs déplacés par la compétition internationale ou les changements économiques, et diverses formes d'arrangements dans les relations industrielles sont utilisées pour maintenir la stabilité des prix et des salaires. Au Québec, la stratégie du plein-emploi a d'abord été défendue par deux économistes, Diane Bellemare et Lise Poulin-Simon, qui ont tenté de convaincre les acteurs sociaux, les partis politiques et les gouvernements qu'une nouvelle appro-

che était à la fois souhaitable et réalisable (1983 et 1986). Leurs idées se sont avérées attrayantes parce qu'elles s'attaquaient à un problème historique crucial pour le Québec et parce qu'elles s'inspiraient du succès de petits pays comparables. Les syndicats et des éléments progressistes du milieu des affaires ont organisé en novembre 1989 un *Forum pour l'emploi* pour discuter de la possibilité d'adopter une telle approche. Les syndicats, les associations patronales ainsi que des représentants des groupes populaires, des gouvernements et de diverses associations ont ainsi commencé une large discussion qui, sans engendrer des résultats tangibles à court terme, a au moins amené la création d'un point de rencontre et d'une structure [428] institutionnelle capable d'appuyer cette nouvelle vision économique (Milner, 1990/1991, p. 80). Le Parti québécois a également adopté la perspective du plein-emploi (Parti québécois, 1991, p. 80-97). On peut mettre en cause le sérieux de cet engagement, mais, à tout le moins, l'objectif du plein-emploi occupe maintenant une place centrale dans le discours politique québécois. Le nouveau gouvernement péquiste, des groupes majeurs et une partie de la presse francophone appuient l'idée (Dubuc, 1991a). Même le très libéral Conseil économique du Canada, plus tard aboli par le gouvernement conservateur, a admis que cette approche pourrait servir le Canada mieux que la vision libérale traditionnelle (Conseil économique du Canada, 1990, p. 41-64).

Une troisième vision occupe l'espace entre le libéralisme et le plein-emploi, une vision complexe et plus ambiguë, difficile à résumer à quelques principes. La composante centrale de cette approche est le néo-corporatisme, et le meilleur modèle en est l'Allemagne contemporaine. Comparée à la vision libérale, cette approche maintient l'essentiel des programmes sociaux et de la négociation collective, et privilégie l'emploi régulier à plein temps. Elle ne donne pas, cependant, priorité au plein-emploi. En Allemagne, par exemple, l'engagement envers le plein-emploi a été abandonné dans les années 1980 et le chômage a atteint des niveaux presque aussi élevés qu'au Canada (Bellemare et Poulin-Simon, 1986, p. 395-410). En même temps, « il n'y a pas eu d'attaque massive contre les programmes de l'État-providence ou contre la position des syndicats », et une forte polarisation des revenus a été évitée (traduction de l'auteur ; Katzenstein, 1989a, p. 8 ; Myles, 1991, p. 362). Des taux de chômage élevés ont exclu une partie significative de la main-d'œuvre du marché du travail, augmenté les coûts des programmes sociaux et découragé l'investissement, mais ils n'ont pas transformé les

relations industrielles. Toujours forts, les syndicats ont forcé les employeurs à rechercher la compétitivité à travers les gains de productivité et la coopération dans l'entreprise plutôt que par des bas salaires et des conditions de travail précaires. De la sorte, l'Allemagne a maintenu une industrie hautement compétitive capable, sinon de créer suffisamment d'emplois, au moins de générer des emplois de qualité et bien payés en nombre suffisant pour couvrir les coûts croissants de la protection sociale (Esping-Andersen, 1990, p. 186 ; Mahon, 1987, p. 52). Les fondements de la stratégie allemande se trouvent dans sa tradition bien établie de néo-corporatisme, mais la concertation entre les entreprises et le mouvement ouvrier n'aurait pas seule suffi. L'Allemagne a prospéré, écrit Peter Katzenstein, « à cause de la densité de sa vie institutionnelle ». La négociation collective, la coopération dans l'entreprise, les programmes sociaux, les systèmes de formation, les politiques industrielles, tous les aspects de la vie allemande sont structurés de façon que les changements ne se produisent qu'à « petites doses ». Les pressions externes et les événements sans précédent sont filtrés et absorbés à travers des institutions stables dont la vocation est de réduire l'incertitude, les risques et la résistance au changement (traduction de l'auteur ; 1989b, p. 346).

En avril 1991, Gérald Tremblay lançait un appel aux entreprises et aux syndicats, dans le but de mettre en place une version québécoise du modèle allemand. Afin de promouvoir la qualité, la formation et le développement technologique, le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie suggérait aux entreprises de garantir des [429] emplois, de la formation et des investissements à leurs employés, en retour de contrats de travail plus longs et plus flexibles, et d'engagements à ne pas faire de grèves (Le Cours, 1991 ; Tremblay, 1991a). Les syndicats et les milieux d'affaires ont réagi prudemment. Les associations patronales voyaient un tel modèle comme étranger aux traditions d'affaires nord-américaines, et les syndicats souhaitaient des discussions plus larges dans les secteurs industriels. Quelques précédents locaux furent néanmoins établis. Avec les aciers Sammi-Atlas et Marine industries de Sorel, Tremblay a convaincu les employeurs et les travailleurs de signer des ententes à long terme et flexibles, incluant des garanties d'emploi (Gibbon, 1991a and 1991b ; April, 1991). À peu près au même moment, dans une démonstration sans précédent de modération salariale, les syndicats du secteur public acceptaient un gel des salaires de six mois pour 1992 (Berger, 1991).

Au Québec, plusieurs facteurs militent en faveur de réformes inspirées par le modèle allemand. Plusieurs années d'interventions étatiques dans divers domaines y ont créé une densité de structures institutionnelles et de réseaux qui pourrait se comparer à celle de l'Allemagne (Latouche, 1990, p. 149, 181-182 et 282 ; et Katzenstein, 1989b). On retrouve notamment des structures financières qui recréent en Amérique du Nord quelque chose comme la banque « universelle » à l'euro-péenne : au Québec, des institutions financières gouvernementales, privées, coopératives et syndicales agissent ensemble, de diverses façons, pour promouvoir le développement économique, pour appuyer les politiques industrielles ou pour prévenir les prises de contrôle étrangères (Courchene et Wolfe, 1990, p. 10-11). De la même façon, avec plus de 40 % de la main-d'œuvre syndiquée, un taux comparable à celui de l'Allemagne avant l'unification, les syndicats québécois sont les plus puissants en Amérique du Nord. Dans les deux premières années de la décennie 1990, la syndicalisation a progressé, alors que presque partout elle reculait (Tremblay et Van Schendel, 1991, p. 561-563 ; Fournier, 1990). L'interventionnisme étatique et la force des syndicats ont donné naissance à un milieu patronal presque aussi organisé, capable de se coordonner sur des questions politiques et de participer à des efforts de concertation (Boivin et Guilbault, 1989, p. 112-120). Dans le passé, ces efforts de concertation ont été justement critiqués pour avoir été trop centrés sur les objectifs gouvernementaux et pour leur manque de succès (Tanguay, 1984). Les syndicats et les entreprises ont néanmoins continué à appuyer l'idée (Guénard, 1991). Au minimum, estiment-ils, la concertation amène l'autre côté à considérer de nouvelles dimensions du développement économique : les syndicats accordent plus d'attention à la productivité et à la compétitivité ; les employeurs commencent à accepter l'importance de l'emploi, des qualifications et de la formation (Jalbert, 1990, p. 353-356). Six mois de discussions dans le cadre de la commission Bélanger-Campeau semblent avoir contribué à ce processus et avoir facilité la rare unanimité démontrée par le Conseil du patronat et les syndicats lors des « Rendez-vous » de septembre 1991 (Nadeau, 1991, p. 73 ; Turcotte, 1991).

Des trois visions présentées ici, la première, la vision libérale, semble la plus probable parce qu'elle constitue l'option « par défaut », le choix que la pure inertie imposerait. Le libéralisme domine au palier fédéral et, au Québec, demeure l'option préférée du monde des affaires et de la plupart des libéraux. Cette vision a

également [430] d'importants défenseurs à l'intérieur du Parti québécois. La réforme libérale de la sécurité du revenu, par exemple, qui encourageait la montée du travail précaire, était inspirée par un livre blanc préparé par Jacques Parizeau alors qu'il était ministre des Finances (Bissonnette, 1988 ; Boismenu et Rocher, 1986). En principe, le PQ est favorable au plein-emploi, mais cet engagement n'a pas encore été testé. Lors de la campagne électorale de 1989, le parti a à peine soulevé la question de la pauvreté (Picher, 1989). Dans un pays ayant une forte tradition libérale, le test véritable ne se trouve pas dans les discours politiques mais plutôt dans les mesures concrètes concernant les sans-emploi, les pauvres, les programmes sociaux, l'éducation et les syndicats.

Cela étant dit, il y a de bonnes raisons de croire que le Québec pourrait évoluer vers l'une ou l'autre des deux visions alternatives. Les spécialistes des relations industrielles considèrent la province comme « une anomalie dans le domaine de la consultation, où les syndicats, les employeurs et le gouvernement semblent avoir une solide compréhension commune leur permettant de travailler ensemble » (traduction de l'auteur ; Kumar et Ryan, cités dans Milner, 1990/1991, p. 79). Des années de conflits ont laissé les syndicats et les entreprises suffisamment solides et organisés pour considérer des compromis assez larges (Francœur, 1991). Les désavantages historiques du Québec, sa petitesse et la fragilité de son économie ont également encouragé une recherche de consensus et une flexibilité typique des petits pays européens (Courchene, 1991, p. 50 ; Katzenstein, 1985). Mais concertation ne signifie pas plein-emploi. Un « Québec inc. » réussi a plus de chances de ressembler au modèle allemand, un modèle qui combine compétitivité et chômage élevé. Pour que la vision social-démocrate puisse prévaloir, un engagement en faveur du plein-emploi doit être institutionnalisé, coulé dans le ciment par l'adoption de programmes et d'institutions spécifiques. Les pays qui ont réussi à maintenir le plein-emploi ont construit toutes leurs politiques autour de cet objectif (Therborn, 1986, p. 110- 111). Même dans ces cas, la poursuite de cette stratégie s'est avérée difficile ces dernières années, en partie à cause de l'internationalisation des marchés financiers, qui rend désuets plusieurs instruments politiques (Kurzer, 1991, Scharpf, 1991, p. 244-55). Pour conclure, rien n'empêche le Québec d'institutionnaliser le plein-emploi, mais étant donné les forces en présence, une variante plus ou moins libérale du modèle allemand semble plus probable pour les années à venir.

CONCLUSION

Les Québécois ont payé un prix élevé pour les débuts difficiles de leur province. Doté de ressources agricoles comparativement pauvres, le Québec s'est développé très tôt comme économie de chômage et de bas salaires. Sans accès aux principaux réseaux financiers et commerciaux, les francophones ont occupé une place marginale dans l'industrie et ont été confinés aux échelons inférieurs d'un marché du travail divisé en fonction de la langue. Après la Deuxième Guerre mondiale, les syndicats internationaux ont été à l'avant-plan de l'effort pour hausser les salaires au niveau canadien, mais une structure industrielle dominée par des industries dépendantes de bas salaires [431] rendait la tâche presque impossible à l'extérieur de quelques secteurs industriels modernes.

Ce n'est qu'avec la révolution tranquille que la situation change. Un État interventionniste engagé envers la modernisation, l'éducation, les programmes sociaux et l'usage du français au travail s'associait alors à un mouvement syndical militant déterminé à effacer l'écart de revenu établi depuis longtemps entre le Québec et l'Ontario. Ensemble, l'interventionnisme étatique et le militantisme syndical ont éliminé la division linguistique du travail et les disparités de revenus que celle-ci perpétuait, amélioré les conditions de vie des plus pauvres et haussé les salaires réels au niveau de ceux de l'Ontario. Les disparités de revenu ont diminué, la productivité s'est rapprochée de celle de l'Ontario, et la société québécoise s'est transformée en économie tertiaire moderne dotée de ressources institutionnelles uniques en Amérique du Nord.

Avec la récession de 1981-1982, tout change de nouveau, cette fois dans la direction opposée. Comme la Grande-Bretagne et les États-Unis, le Québec et le Canada tournent à droite. Les objectifs en termes de justice sociale cèdent le pas aux impératifs du marché, les programmes sociaux sont circonscrits, et les syndicats battent en retraite. Dans le secteur public, des lois d'exception rendent l'utilisation de la grève moins effective, alors que dans le secteur privé, la montée des nouvelles formes d'emplois prévient la syndicalisation de larges catégories de la

population, particulièrement chez les jeunes et les femmes (Lipsig-Mummé et Roy, 1989). Couverts par le chœur ostentatoire d'une nouvelle classe d'affaires qui chante ses succès, le chômage et la pauvreté atteignent silencieusement de nouveaux sommets.

En 1990-1991, le Canada connaît une seconde récession en moins de dix ans. Cette fois-ci, même les « gagnants » sont touchés. Les problèmes de Raymond Malenfant, l'homme d'affaires qui dénonçait l'intervention de l'État mais n'a jamais manqué une subvention, et la chute de Lavalin, un des géants québécois de l'ingénierie, sont les plus spectaculaires d'une série de revers qui force tous les secteurs de la société à reconnaître les limites de dix ans de politiques et de pratiques libérales (Gagnon, 1991 ; McKenna et Gibbon, 1991). Un nouveau discours, mis de l'avant notamment par le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, Gérard Tremblay, émerge et fait appel à la concertation pour favoriser la formation, la productivité et la compétitivité. Enraciné dans les arrangements sociaux propres au Québec, ce discours semble plausible parce qu'il fait référence à l'expérience de plusieurs pays européens qui ont refusé la vision libérale, même dans les années 1980 (Garrett et Lange, 1991). Au Québec, cependant, le contenu d'une telle approche reste à définir.

Les employeurs du Québec continuent de faire confiance à la tradition libérale de la province, les syndicats revendiquent le plein-emploi, et les principaux partis politiques hésitent entre le libéralisme et une variante du néo-corporatisme à l'allemande. Les désaccords sur le statut constitutionnel du Québec reflètent ces orientations divergentes : la vision libérale serait renforcée par un *statu quo* constitutionnel qui rendrait toute transformation majeure improbable ; l'indépendance, en revanche, forcerait des ajustements institutionnels et rendrait donc plus accessibles de nouveaux arrangements. L'indépendance en elle-même, bien sûr, n'apporte aucune garantie à cet égard.

[432]

Miné par la pauvreté et le chômage, le Québec constitue malgré tout une société riche, l'une des plus riches du monde. Quand les récessions se terminent, il est facile pour les électeurs et les politiciens d'oublier des problèmes sociaux qu'ils préfèrent ne pas voir (Blais et Deschênes, 1989). « Le vert », écrivait Lise Bissonnette pendant la campagne électorale québécoise de 1989, « est la couleur à

la mode de cette élection, et l'affreux gris des programmes sociaux n'est pas près de faire compétition » (traduction de l'auteur ; 1989). Les inquiétudes récentes à propos de la pauvreté et du chômage sont-elles donc temporaires ou superficielles ? Après tout, la Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec a fait peu de place aux chômeurs et aux pauvres (Front commun des personnes assistées sociales du Québec, 1991). Seul le temps pourra le dire.

Dans un essai sur les cycles politiques, l'historien américain Arthur M. Schlesinger fils (1986, p. 32) note que les États-Unis passent épisodiquement de « la politique de l'intérêt public [...] à la politique des intérêts privés » et, à l'inverse, du conservatisme à « l'idéalisme et aux réformes ». Les conservatrices années 1920 ont été suivies par les réformistes années 1930, les placides années 1950 par les années 1960, et les grouillantes années 1960 et 1970 par les années 1980 de Ronald Reagan. Au cours de ce siècle, la politique québécoise a évolué au même rythme que la politique américaine et a produit des cycles semblables de préoccupations publiques ou privées. Ces cycles ne sont pas véritablement expliqués et quelques récurrences dans le temps ne permettent pas, bien sûr, les prédictions ¹³. Ils nous enseignent néanmoins que les attitudes et orientations politiques s'avèrent habituellement transitoires. Au Québec comme aux États-Unis, les années 1990 n'ont pas forcément à être comme les années 1980.

[433]

BIBLIOGRAPHIE

ALTMAN, M., 1988, « Economic Development with High Wages : An Historical Perspective » dans *Explorations in Economic History*, vol. 25, n° 2, p. 198-224.

¹³ Quoiqu'en 1949, le père de Schlesinger, lui aussi historien, estimait que le conservatisme de l'après-guerre se terminerait « en 1962, avec une marge d'erreur d'une ou deux années dans l'une ou l'autre direction » et que « la prochaine époque conservatrice... commencerait autour de 1978 » (traduction de l'auteur ; 1986, p. 24-25) !

[434]

ANGERS, F.-A., 1952, « Progrès industriels du Québec » dans *L'Actualité économique*, vol. 28, n° 2, p. 332-338.

APRIL, P., 1991, 27 juin, « Tremblay exige un nouveau contrat social de la CSN afin de sauver MIL Davie » dans *Le Devoir*, p. 5.

BAUER, J., 1989, « La syndicalisation dans le secteur public québécois ou la longue marche vers la centralisation » dans Y. BÉLANGER et L. LEPAGE (dir.), *L'Administration publique québécoise : évolutions sectorielles, 1960-1985*, Montréal, les Presses de l'Université du Québec, p. 35-61.

BEAUCAGE, A., 1989, *Syndicats, salaires et conjoncture économique : l'expérience des fronts communs du secteur public québécois de 1971 à 1983*, Sillery, les Presses de l'Université du Québec.

BÉLANGER, Y. et P. FOURNIER, 1987, *L'Entreprise québécoise : développement historique et dynamique* contemporaine, Montréal, Hurtubise HMH.

BELLEMARE, D. et L. POULIN-SIMON, 1983, *Le Plein-Emploi : pourquoi ?*, Montréal, les Presses de l'Université du Québec.

BELLEMARE, D. et L. POULIN-SIMON, 1986, *Le Défi du plein-emploi*, Montréal, Albert Saint-Martin.

BERGER, F., 1991, 27 avril, « L'acceptation syndicale d'un gel de salaires inaugure-t-elle un "partenariat" ? » dans *La Presse*, p. B6.

BISSONNETTE, L., 1988, 5 mars, « Parizeau Twists Toward Centre » dans *The Globe and Mail*, p. D2.

BISSONNETTE, L., 1989, 2 septembre, « Social Issues Fail to Stir Well-Heeled Voters » dans *The Globe and Mail*, p. D2.

BISSONNETTE, L., 1991, 29 mai, « Après le petit déjeuner » dans *Le Devoir*, p. A8.

BLAIS, A. et L. DESCHÊNES, 1989, « L'économie en rose » dans *Recherches sociographiques*, vol. 30, n° 1, p. 101 - 109.

BLAIS, A. et F. VAILLANCOURT, 1989, « Le budget » dans D. MONIÈRE (dir.), *L'Année politique au Québec 1987-1988*, Montréal, Québec-Amérique, p. 33-40.

BLOCK, F., 1987, « Rethinking the Political Economy of the Welfare State » dans F. BLOCK *et al.* (eds.), *The Mean Season : The Attack on the Welfare State*, New York, Pantheon, p. 109-160.

BLOSKIE, C., 1989, novembre, « An Overview of Different Measures of Government Deficits and Debt » dans *Canadian Economic Observer*, Ottawa, Statistics Canada, p. 3.1-3.20.

BOISMENU, G., 1981, *Le Duplessisme : politique économique et rapports de force, 1944-1960*, Montréal, les Presses de l'Université de Montréal.

BOISMENU, G., 1990, « L'État et la régulation du rapport salarial depuis 1945 » dans G. BOISMENU et D. DRACHE (dir.), *Politique et régulation : modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal, Méridien, p. 155-203.

BOISMENU, G. et F. ROCHER, 1986, « Vers une réorientation des politiques sociales au Canada ? » dans *Revue internationale d'action communautaire*, 15/56, p. 119-130.

BOIVIN, J., 1987, *Essai d'interprétation de la transformation du rapport salarial et de sa gestion étatique au Québec, 1960-1976*, mémoire de maîtrise, Département de science politique, Université de Montréal.

[435]

BOIVIN, J. et L. GUILBAULT, 1989, *Les Relations patronales-syndicales*, 2^e édition, Boucherville, Gaëtan Morin.

BOULET, J.-A., 1980, *la Langue et le revenu du travail à Montréal*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada (étude préparée pour le Conseil économique du Canada),

BOULET, J.-A. et L. LAVALLÉE, 1983, *L'Évolution des disparités linguistiques de revenus de travail au Canada de 1970 à 1980*, étude 245, Ottawa, Conseil économique du Canada.

BOYER, R., 1986, « Segmentations ou solidarité, déclin ou redressement : quel modèle pour l'Europe ? » dans R. BOYER (dir.), *La Flexibilité du travail en Europe*, Paris, La Découverte, p. 201-304.

CAMERON, D. R., 1984, « The Politics and Economics of the Business Cycle » dans T. FERGUSON et J. ROGERS (dir.), *The Political Economy : Readings in the Politics and Economics of American Public Policy*, New York, M.E. Sharpe, p. 237-262.

CAMPBELL, R. M., 1991, *The Full-Employment Objective in Canada, 1945-1985 : Historical, Conceptual, and Comparative Perspectives*, étude préparée pour le Conseil économique du Canada, Ottawa, ministère des Approvisionnement et Services.

CARDIN, J.-F., 1992, *Travailleurs industriels et syndicalisme en période de prospérité : conditions de travail, conditions de vie et conscience ouvrière des métallos montréalais durant la guerre et l'après-guerre (1940-1960)*, thèse de doctorat, Département d'histoire, Université de Montréal.

CASTLES, F. G., 1990, « The Dynamics of Policy Change : What Happened to the English-Speaking Nations in the 1980s » dans *European Journal of Political Research*, vol. 18, n° 5, p. 491-513.

CAUCHON, P., 1991, 28 août, « Le CPQ juge "intolérable" la situation de l'emploi » dans *Le Devoir*, p. 5.

CHARLAND, J.-P., 1990, *Les Pâtes et papiers au Québec, 1880-1980 : technologies, travail et travailleurs*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.

COMMISSION ROYALE SUR L'UNION ÉCONOMIQUE ET LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA, 1985, *Rapport*, volume 2, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.

CONSEIL DE LA LANGUE FRANÇAISE, 1991, *Indicateurs de la situation linguistique au Québec*, Québec, Conseil de la langue française.

CONSEIL DES AFFAIRES SOCIALES, 1989, *Deux Québec dans un : rapport sur le développement social et démographique*, Boucherville, Gaëtan Morin.

CONSEIL DES AFFAIRES SOCIALES, 1990, *Agir ensemble : rapport sur le développement*, Boucherville, Gaëtan Morin.

CONSEIL DU TRÉSOR, 1985, *Rapport Cadieux-Bernier : Régime de relations de travail dans le secteur public de certains pays industrialisés*, Québec, gouvernement du Québec.

CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, 1990, *Une décennie de transitions*, vingt-septième exposé annuel, Ottawa, ministère des Approvisionnements et Services.

[436]

COURCHENE, T. J., 1991, « Forever Amber » dans D. E. SMITH, P. MACKINNON, et J. C. COURTNEY (dir.), *After Meech Lake : Lessons for the Future*, Saskatoon, Fifth House Publishers, p. 33-60.

COURCHENE, T. J. et R. WOLFE, 1990, « Quebec Inc. : Overview and Implications » dans T. J. COURCHENE (dir.), *Quebec Inc. : Foreign Takeovers, Competition/Merger Policy and Universal Banking*, Kingston, School of Policy Studies, Queen's University, p. 3-16.

COURNOYER, M., 1988, « Les caractéristiques principales des personnes à bas salaires au Québec » dans *Interventions économiques*, n° 19, p. 93-107.

COUSINEAU, J.-M., R. LACROIX et F. VAILLANCOURT, 1982, *Les Marchés du travail de Montréal et Toronto*, Montréal, École des Hautes Études Commerciales.

DEMERS, D., 1990, 15 septembre, « La capitale des pauvres » dans *L'actualité*, p. 40-44.

DÉPATIE, R., 1971, « Essai d'évaluation de l'ampleur réelle du chômage au Québec » dans *L'Actualité économique*, vol. 47, n° 3, p. 534-548.

DION, S. et J. I. GOW, 1989, « The Budget Process under the Parti Québécois, 1975-1985 » dans A. M. MASLOVE (dir.), *Budgeting in the Provinces : Leadership and the Premiers*, Toronto, The Institute of Public Administration of Canada, p. 55-85.

DROHAN, Madelaine, 1994, 8 juin, « OECD Unemployment Cure Gets Axworthy's Endorsement » dans *The Globe and Mail*, p. B5.

DUBUC, A., 1991a, 18 août, « Le temps du plein-emploi » dans *La Presse*, p. B2.

DUBUC, A., 1991b, 12 septembre, « Avant de sombrer, une deuxième Révolution tranquille » dans *La Presse*, p. B2.

DUROCHER, R. et P.-A. LINTEAU (dir.), 1971, *Le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, Montréal, Boréal.

ECONOMIC COUNCIL OF CANADA, 1977, *Living Together : A Study of Regional Disparities*, Ottawa, Minister of Supply and Services.

ECONOMIC COUNCIL OF CANADA, 1990, *Good Jobs, Bad Jobs : Employment in the Service Economy*, Ottawa, Minister of Supply and Services.

ESPING-ANDERSEN, G., 1990, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, Princeton University Press.

FAUCHER, A., 1964, « L'émigration des Canadiens français au XIX^e siècle : position du problème et perspectives » dans *Recherches sociographiques*, vol. 5, no 3, p. 277-317.

FORTIN, P., 1978, *Une évaluation de l'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur la production, l'emploi, les prix et la répartition des revenus*, étude présentée à la Commission du salaire minimum et au secrétariat du Comité ministériel permanent du développement économique, Québec, ministère du Travail et de la Main-d'œuvre.

FORTIN, P., 1980, *Chômage, inflation et régulation de la conjoncture au Québec*, Montréal, Institut de recherches C. D. Howe.

FORTIN, P., 1982, *Economic Growth in Quebec (1978-1980) : The Human Capital Connection*, Policy Study n° 82-4, Institute for Policy Analysis, University of Toronto.

[437]

FORTIN, P., 1991, « La question de l'emploi au Québec : la photo et le film » dans *Éléments d'analyse économique pertinents à la révision du statut politique et constitutionnel du Québec*, document de travail numéro 1, Québec, Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec, p. 167-241.

FOURNIER, L., 1990, 1^{er} mai, « Remontée syndicale au Québec ? » dans *Le Devoir*, p. 7.

FRANCŒUR, J., 1991, 15 octobre, « Un syndicalisme en santé » dans *Le Devoir*, p. 14.

FREEMAN, R. B. et J. L. MEDOFF, 1984, *What Do Unions Do ?* New York, Basic Books.

FRONT COMMUN DES PERSONNES ASSISTÉES SOCIALES DU QUÉBEC, 1991, mémoire présenté à la Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec, Québec.

GAGNON, L., 1991, 10 octobre, « La garde tombante » dans *La Presse*, p. B3.

GARRETT, G. et P. LANGE, 1991, « Political Responses to Interdependence : What's "Left" for the Left ? » dans *International Organization*, vol. 45, n° 4, p. 539-564.

GÉRIN-LAJOIE, J., 1982, *Les Métallos, 1936-1981*, Montréal, Boréal.

GIBBON, A., 1991a, 9 avril, « Afias Gets Labour Peace in \$ 500-Million Expansion » dans *The Globe and Mail*, p. B1.

GIBBON, A., 1991b, 5 juillet, « Workers Vow Not to Strike » dans *The Globe and Mail*, p. B3.

GIRARD, M., 1991, 30 août, « Ottawa réduit le budget de l'éducation dans les provinces » dans *La Presse*, p. B4.

GOLDENBERG, S. B., 1990, « Strikes Against the Government : An Overview of the Canadian Experience » dans J. A. WILLES (dir.), *Labour Relations in Canada : Readings and Cases*, Scarborough, Prentice-Hall, p. 294-299.

GOUIN, P. et Y. CHOUINARD, 1989, « L'évolution socio-économique du Québec depuis la récession de 1982 » dans *Le Québec statistique*, Québec, les Publications du Québec, p. 145-169.

GOW, J. I., 1986, *Histoire de l'administration publique québécoise, 1867-1970*, Montréal, les Presses de l'Université de Montréal.

GRUDA, A., 1991, 11 septembre, « Les vœux pieux du ministre Pagé » dans *La Presse*, p. B2.

GUENARD, M., 1991, « Contrat social : Gérald Tremblay entre le banc d'essai... et le pilori » dans *Magazine Avenir* (mai), p. 3-14.

HARRISON, B. et B. BLUESTONE, 1990, « Wage Polarization in the US and the "Flexibility" Debate » dans *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, n° 3, p. 351-373.

HECLO, H., 1981, « Toward a New Welfare State ? » dans P. FLORA et A. J. HEIDENHEIMER (dir.), *The Development of Welfare States in Europe and America*, New Brunswick, Transaction Books, p. 383-406.

HERON, C., 1988, *Working in Steel : The Early Years in Canada, 1883-1935*, Toronto, McClelland and Stewart.

HOROWITZ, G., 1968, *Canadian Labour in Politics*, Toronto, University of Toronto Press.

HOULE, F., 1990, « Economic Renewal and Social Policy » dans A.-G. GAGNON et J. P. BICKERTON (dir.), *Canadian Politics : An Introduction to the Discipline*, Peterborough, Broadview Press, p. 424-445.

[438]

HUGHES, Everett C., 1972, *Rencontre de deux mondes : la crise d'industrialisation du Canada français*, Montréal, Boréal. [Livre disponible dans [Les Classiques des sciences sociales](#). JMT.]

ISBISTER, J., 1987, « Agriculture, Balanced Growth, and Social Change in Central Canada Since 1850 : An Interpretation » dans D. McCALLA (dir.), *Perspectives on Canadian Economic History*, Toronto, Copp Clark Pitman, p. 58-80.

JALBERT, P., 1990, *La concertation comme mode étatique de gestion des rapports sociaux*, thèse de doctorat, Département de science politique, Université de Montréal.

JUNEAU, A., 1991, 13 février, « La plaie du chômage » dans *Le Devoir*, p. A8.

KALISKI, S. F., 1987, « Accounting for Unemployment : A Labour Market Perspective » dans *Canadian Journal of Economics*, vol. 20, n° 4, p. 665-693.

KATZENSTEIN, P. J., 1985, *Small States in World Markets : Industrial Policy in Europe*, Ithaca, Cornell University Press.

KATZENSTEIN, P. J., 1989a, « Industry in a Changing West Germany » dans P. J. KATZENSTEIN (dir.), *Industry and Politics in West Germany : Toward the Third Republic*, Ithaca, Cornell University Press, p. 3-29.

KATZENSTEIN, P. J., 1989b, « Stability and Change in the Emerging Third Republic » dans P. J. KATZENSTEIN (dir.), *Industry and Politics in West Germany : Toward the Third Republic*, Ithaca, Cornell University Press, p. 307-353.

KORPI, W., 1991, « Polifical and Economic Explanations for Unemployment : A Cross-National and Long-Term Analysis » dans *British Journal of Political Science*, vol. 21, n° 3, p. 315-348.

KUMAR, P., 1986, « Union Growth in Canada : Retrospect and Prospect » dans W. C. RIDDELL (dir.), *Canadian Labour Relations*, Studies for the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, vol. 16, Toronto, University of Toronto Press, p. 95-160.

KURZER, P., 1991, « Unemployment in Open Economies : The Impact of Trade, Finance and European Integration » dans *Comparative Political Studies*, vol. 24, n° 1, p. 3-30.

LACROIX, Robert, 1987, *Les Grèves au Canada : causes et conséquences*, Montréal, les Presses de l'Université de Montréal.

LANGLOIS, R., 1990, *S'appauvrir dans un pays riche*, Montréal, Albert Saint-Martin.

LANGLOIS, S., 1990, « Inégalités sociales » dans S. LANGLOIS (dir.), *La Société québécoise en tendances, 1960-1990*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, p. 257-260.

LATOUCHE, D., 1990, *Le Bazar : des anciens Canadiens aux nouveaux Québécois*, Montréal, Boréal.

LEBORGNE, D. et A. LIPIETZ, 1990, « Pour éviter l'Europe à deux vitesses » dans *Travail et société*, vol. 15, n° 2, p. 189-210.

LE COURS, R., 1991, 5 avril, « Travail : Québec veut instaurer le "modèle allemand" » dans *La Presse*, p. A1.

LEFEBVRE, M., 1991, 23 septembre, « La façon québécoise de s'en sortir » dans *Le Devoir*, p. 12.

LESAGE, G., 1991, 11 octobre, « Remettre le Québec à l'ouvrage » dans *Le Devoir*, p. A7

[439]

LESSARD, D., 1991a, 19 septembre, « Pour relancer Montréal, exportations et investissements étrangers » dans *La Presse*, p. A3.

LESSARD, D., 1991b, 19 septembre, « 55 millions dans la formation : Ottawa court-circuite Québec » dans *La Presse*, p. A1.

LIPSIG-MUMMÉ, C., 1984, « The Web of Dependence : Quebec Unions in Politics Before 1976 » dans A.-G. GAGNON (dir.), *Quebec : State and Society*, Toronto, Methuen, p. 286-313.

LIPSIG-MUMMÉ, C. et R. ROY, 1989, « La population syndiquée au Québec » dans *Labour/Le Travail*, n° 23, p. 119-157.

MACDOWELL, L. S., 1983, « Remember Kirkland Lake : » *The Gold Miners' Strike of 1941-1942*, Toronto, University of Toronto Press.

MAHON, R., 1987, « From Fordism to ? New Technology, Labour Markets and Unions » dans *Economic and Industrial Democracy*, vol. 8, n° 1, p. 5-60.

MAROIS, P., 1991, 19 septembre, « Économie en état d'urgence. "Il ne faut pas en rester aux vœux pieux !" » dans *La Presse*, p. B3.

McCALLUM, J., 1980, *Unequal Beginnings : Agriculture and Economic Development in Quebec and Ontario until 1870*, Toronto, University of Toronto Press.

McKENNA, B. et A. GIBBON, 1991, 29 janvier, « Few Bright Spots Seen for Quebec Economy » dans *The Globe and Mail*, p. B 18.

McROBERTS, K., 1979, « Internal Colonialism : The Case of Quebec » dans *Ethnic and Racial Studies*, vol. 2, n° 3, p. 293-318.

McROBERTS, K., 1988, *Quebec : Social Change and Political Crisis*, 3^e édition, Toronto, McClelland and Stewart.

MIGDAL, J. S., 1983, « Studying the Politics of Development and Change : The State of the Art » dans A. W. FINIFTER (dir.), *Political Science : The State of the Discipline*, Washington, D.C., APSA, p. 309-338.

MILNER, H., 1990/1991, « Quebec in Retrospect : Beyond Political Nostalgia » dans *Quebec Studies*, n° 11, p. 75-82.

MIMOTO, H. et P. CROSS, 1991, juin, « The Growth of the Federal Debt » dans *Canadian Economic Observer*, Ottawa, Statistics Canada, p. 3.1-3.18.

MINISTÈRE DE LA MAIN-D'ŒUVRE, DE LA SÉCURITÉ DU REVENU ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE, 1990, *La pauvreté au Québec : situation récente et évolution de 1973 à 1986*, Québec, les Publications du Québec.

MYLES, J., 1991, « Post-Industrialism and the Service Economy » dans D. DRACHE et M. S. GERTLER (dir.), *The New Era of Global Competition : State Policy and Market Power*, Montréal, McGill-Queen's University Press, p. 351-366.

NADEAU, J. M., 1991, août, « L'homme à tout faire du patronat » dans *L'actualité*, p. 61-73.

NOËL, A., 1987, « L'après-guerre au Canada : politiques keynésiennes ou nouvelles formes de régulation ? » dans G. BOISMENU et G. DOSTALER (dir.), *La « Théorie générale » et le keynésianisme*, Montréal, ACFAS, p. 91-107.

NOËL, A., 1990, « Jobs ! Jobs ! Jobs ! The Political Management of Unemployment » dans A.-G. GAGNON et J. P. BICKERTON (dir.), *Canadian Politics : An Introduction to the Discipline*, Peterborough, Broadview Press, p. 446-470.

[440]

NOËL, André, 1990, 3 novembre, « On ne peut plus parler de poches de pauvreté à Montréal, mais de poches d'aisance » dans *La Presse*, p. B5.

NORRIE, K. et D. OWRAM, 1991, *A History of the Canadian Economy*, Toronto, Harcourt Brace Jovanovich.

OSTRY, S., 1960, « Inter-Establishment Dispersion of Occupational Wage Rates, Ontario and Quebec, 1957 » dans *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 26, n° 2, p. 277-288.

OUELLET, F., 1990, « The Quiet Revolution : A Turning Point » dans T. S. AXWORTHY et P. E. TRUDEAU (dir.), *Towards a Just Society : The Trudeau Years*, Markham, Ont., Viking, p. 313-341.

PANITCH, L. et D. SWARTZ, 1988, *The Assault on Trade Union Freedoms : From Consent to Coercion Revisited*, Toronto, Garamond.

PARTI QUÉBÉCOIS, 1991, *Programme du Parti québécois, édition 1991*, Montréal, Parti québécois.

PELLETIER, G., 1991, « Du pain avant les jeux, même constitutionnels » dans *Cité libre*, vol. 19, n° 1, p. 5-6.

PÉPIN, A., 1991, 28 mars, « La pauvreté gagne du terrain dans la région de Montréal » dans *La Presse*, p. B1.

PICHER, C., 1989, 2 septembre, « Cette pauvreté dont personne ne parle ... » dans *La Presse*, p. B1.

PICHER, C., 1991, 12 septembre, « La saine colère d'un ministre tranquille » dans *La Presse*, p. D1.

PIORE, M. et C. SABEL, 1984, *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.

POMFRET, R., 1987, « The Mechanization of Reaping in Nineteenth-Century Ontario : A Case Study of the Pace and Causes of the Diffusion of Embodied Technical Change » dans D. McCALLA (dir.), *Perspectives on Canadian Economic History*, Toronto, Copp Clark Pitman, p. 81-95.

PRESSE CANADIENNE, 1991, 19 septembre, « Ottawa invite les Montréalais à créer leurs propres emplois » dans *La Presse*, p. D3.

RAYNAULD, A., 1961, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, Québec, ministère de l'Industrie et du Commerce.

RESNICK, P., 1990, *Letters to a Québécois Friend*, Montréal, McGill-Queen's University Press.

RICHARDS, J. et L. PRATT, 1979, *Prairie Capitalism : Power and Influence in the New West*, Toronto, McClelland and Stewart.

RIDDELL, W. C., 1996, « Canadian Labour Relations : An Overview » dans W. C. RIDDELL (dir.), *Canadian Labour Relations*, Studies for the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, vol. 16, Toronto, University of Toronto Press, p. 1-93.

ROUILLARD, J., 1983, « Le militantisme des travailleurs au Québec et en Ontario, niveau de syndicalisation et mouvement de grève » dans *Revue d'histoire e l'Amérique française*, vol. 37, n° 2, p. 201-225.

ROUILLARD, J., 1985, *Ah les États ! Les travailleurs canadiens-français dans l'industrie textile de la Nouvelle-Angleterre d'après le témoignage des derniers migrants*, Montréal, Boréal.

[441]

ROUILLARD, J., 1989a, *Histoire du syndicalisme au Québec : des origines à nos jours*, Montréal, Boréal.

ROUILLARD, J., 1989b, « Le mouvement syndical » dans D. MONIÈRE (dir.), *L'Année politique au Québec 1987-1988*, Montréal, Québec-Amérique, p. 149-164.

ROUILLARD, J., 1990, « Le mouvement syndical » dans D. MONIÈRE (dir.), *L'Année politique au Québec 1989-1990*, Montréal, Québec-Amérique, p. 125-134.

ROYAL COMMISSION ON BILINGUALISM AND BICULTURALISM, 1969, *Report*, volume 3A, Ottawa, Queen's Printer.

SAINT-GERMAIN, M., 1973, *Une économie à libérer : le Québec analysé dans ses structures économiques*, Montréal, les Presses de l'Université de Montréal.

SALÉE, D., 1990, « Reposer la question du Québec ? Notes critiques sur l'imagination sociologique » dans *Politique*, n° 18, p. 83-106.

SALES, A., 1979, *La Bourgeoisie industrielle au Québec*, Montréal, les Presses de l'Université de Montréal.

SCHARPF, F. W., 1991, *Crisis and Choice in European Social Democracy*, Ithaca, Cornell University Press.

SCHLESINGER, Arthur M. fils, 1986, *The Cycles of American History*, Boston, Houghton Mifflin.

SHEPPARD, R., 1991, 12 septembre, « Let Distinct flowers Bloom » dans *The Globe and Mail*, p. A17.

SWENSON, P., 1989, *Fair Shares : Unions, Pay, and Politics in Sweden and West Germany*, Ithaca, Cornell University Press.

TANGUAY, A. B., 1984, « Concerted Action in Quebec, 1976-1983. Dialogue of the Deaf » dans A.-G. GAGNON (dir.), *Quebec : State and Society*, Toronto, Methuen, p. 365-385.

TEMIN, P., 1989, *Lessons from the Great Depression*, Cambridge, MIT Press.

THERBORN, G., 1986, *Why Some Peoples Are More Unemployed Than Others*, London, Verso.

TILLY, C., 1984, *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*, New York, Russell Sage Foundation.

TREMBLAY, D.-G., 1990, *L'Emploi en devenir*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.

TREMBLAY, D.-G. et V. VAN SCHENDEL, 1991, *Économie du Québec et de ses régions*, Montréal, Albert Saint-Martin.

TREMBLAY, G., 1991a, 17 avril, « Les entreprises doivent créer un nouveau modèle de succès au Québec » dans *La Presse*, p. B3.

TREMBLAY, G., 1991b, 11 septembre, « Nous vivons dans une économie en état d'urgence ! » dans *La Presse*, p. B3.

TREMBLAY, G., 1991c, 12 septembre, « Économie en état d'urgence : Tremblay propose des solutions » dans *La Presse*, p. B3.

TURCOTTE, C., 1991, 19 septembre, « La situation économique alerte patrons et syndicats » dans *Le Devoir*, p. A1.

VAILLANCOURT, F., 1986, « Le français, les francophones et les législations linguistiques au Québec : une analyse économique » dans G. LAPOINTE et M. AMYOT [442] (dir.), *L'état de la langue française au Québec : bilan et prospective*, Québec, Conseil de la langue française, p. 397-452.

VENNE, M., 1991, 19 septembre, « Johnson croit que c'est aux Montréalais à trouver remède à leur mal économique » dans *Le Devoir*, p. A1.

WEE, H., 1987, *Prosperity and Upheaval : The World Economy, 1945-1980*, Berkeley, University of California Press.

WRIGHT, Gavin, 1986, *Old South, New South : Revolutions in the Southern Economy Since the Civil War*, New York, Basic Books.

Fin du texte