

Une évaluation critique de la classification socio-économique des professions

*Pierre DROUILLY et
Dorval BRUNELLE**

Dans le prolongement de notre précédente contribution à l'étude de la classification socio-professionnelle de la main-d'oeuvre parue dans *Interventions économiques* au printemps 85 (no. 14-15, pages 233-260), nous proposons cette fois, *premièrement*, de mener la critique de quelques manipulations sociologiques de la Classification Canadienne Descriptive des Professions (CCDP), *deuxièmement*, de reprendre et d'expliciter la grille d'analyse développée antérieurement.

En faisant ressortir les limites des manipulations critiquées, nous serons mieux à même de justifier le recours à la nomenclature alternative proposée.

Les approches de Blishen, McRoberts, Pineo et Porter

Contrairement à la situation qui prévaut en France ou aux États-Unis, par exemple, où des auteurs comme Baudelot, Establet ou Braverman ont entrepris des critiques de fond des classifications socio-professionnelles utilisées par des bureaux statistiques nationaux, au Canada, c'est une approche gestionnaire qui a prédominé et qui prédomine encore.

Cette approche se contente d'affiner les outils statistiques existants dans le seul but d'accroître l'efficacité des instruments de gestions du marché de la main-d'oeuvre.

Un des résultats positifs de cette connexion entre la théorie et la gestion, c'est que les échanges entre chercheurs et gestionnaires seront courants et que la mobilité latérale entre l'université et les centres fédéraux et provinciaux de collecte et d'analyse des données statistiques sera inscrite dans la pratique professionnelle courante. Par contre, une des conséquences négatives de cette fluidité théorique et professionnelle, c'est que les grilles d'analyse proposées sont pratiquement soustraites à la critique avec le résultat que l'outil statistique lui-

même échappe à des révisions majeures. La situation qui prévaut au Canada en matière d'études de la main-d'oeuvre est significative à cet égard, puisque les relations entre l'université et les bureaux statistiques fédéraux se sont avérées intimes (Fellegi, 1980).

Ainsi, dans sa contribution classique à la construction d'une échelle de prestige des professions, publiées en 1958, Bernard R. Blishen, précédemment rattaché au *Dominion Bureau of Statistics* et à ce moment-là à l'emploi de l'Université de Colombie Britannique, renvoie l'approche de Marx à l'étude du système de production en deux lignes pour faire sienne, tout de suite après, celle d'un fonctionnaliste américain célèbre:

L'approche de W.L. Warner, qui a été reprise par tant de sociologues, met l'emphase sur la perception subjective et prétend que la classe sociale c'est ce que les membres d'une communauté disent que c'est. Il ne s'agit de rien de moins ni de rien de plus que le consensus des gens concernant la position des autres et concernant les divisions des classes dans la structure sociale (Blishen, 1958: 519).

La première conséquence de ce genre de prise de position théorique, c'est que le débat sur les paramètres qui sous-tendent les grilles d'analyse utilisées par les statisticiens et les programmeurs sociaux ne sera pas mené dans le contexte canadien de l'époque contrairement à ce qui se passe aux États-Unis ou en France.

Même s'il règne là-bas le même genre d'intimité entre les bureaux statistiques de l'État et les universités, cette connexion n'est pas généralisée au point où la critique se fait absente. Le double résultat de la persistance de la polémique, c'est d'abord que les concepteurs des outils de gestion sociale sont plus enclins à l'auto-critique et au renouvellement de leurs instruments, et ensuite, que des enjeux et des questions qui échappent à la grille ou aux nomenclatures utilisées subsistent, se déploient et s'approfondissent (Giddens et Held, 1982). Il s'établit ainsi une liaison — fût-elle conflictuelle — entre l'outil statistique et la critique sociale qui n'a pas vraiment surgi dans le paysage canadien.

Dans ces conditions, c'est toute une composante de préoccupations sociales diverses qui sont à toutes fins utiles ignorées dans le contexte canadien, à la faveur de réaménagements plus ponctuels.

Il s'est de la sorte établi une convergence dans les préoccupations des universitaires et des analystes ou statisticiens relevant du secteur public qui a grandement contribué à accroître la légitimité de l'instrument statistique. Ainsi, les critiques que l'on a pu adresser à la nomenclature sont demeurées marginales; elles se contentent le plus souvent de proposer des rajustements mineurs au lieu d'explorer les potentialités des manipulations alternatives.

La raison de ceci tiendrait essentiellement à ce que les auteurs en question se soient contentés pour critiquer l'instrument à l'aide d'une seule technique, l'échelle de prestige, et comme la validité de l'échelle repose en bonne partie sur

la cohérence interne de leur nomenclature, tout ce que l'on peut déduire des vérifications empiriques effectuées par eux, à la suite de l'administration de sondages, c'est que les concepteurs de la grille constituent eux-mêmes un échantillon représentatif de la population sondée. Mais il serait hasardeux d'aller au-delà de ce constat et de prétendre maintenant que le cadre d'analyse lui-même tient sur des bases incontestables.

Par exemple, ce que l'on est parvenu à dire en appliquant, aux données du Recensement de 1971, l'échelle de prestige de Blishen s'avère tout compte fait inintéressant. Que dire d'autre des réflexions menées autour du microscopique phénomène selon lequel, cette année-là, les vétérinaires et optométristes, entre autres, avaient amélioré leur rang par rapport à celui qu'ils occupaient antérieurement, alors que les ingénieurs et les architectes auraient vu le leur décroître? (Blishen et McRoberts, 1976: 73). D'ailleurs l'échelle de Blishen n'est qu'un indice statistique combinant le revenu et le niveau d'éducation (Blishen, 1958): comme tel il n'a qu'une faible valeur taxonomique, les deux variables qui le composent n'étant que des mesures très imparfaites du statut social. C'est un défaut commun à Blishen, McRoberts, Pineo et Porter d'escamoter la question du pouvoir hiérarchique au sein du milieu de travail ou, pour ce qui concerne Porter, de n'y voir à l'oeuvre qu'un phénomène extra-institutionnel, et non pas une contrainte infra-institutionnelle (Porter, 1965).

Pour ces auteurs, le pouvoir est assimilé à l'ascendant qu'exerce l'élite sur la société dans sa totalité et non pas comme une contrainte qui s'applique à l'intérieur même des institutions, comme les entreprises, les ministères, les bureaucraties ou les organismes publics, depuis le sommet de la pyramide jusqu'à sa base. Pour nous, la détermination de la rémunération est davantage liée au nombre d'employés qu'un individu tient sous ses ordres directs, entre autres facteurs bien sûr, que sur la considération dans laquelle est tenue sa profession aux yeux de l'opinion publique. Cette situation objective est la source de son pouvoir, le prestige n'en est qu'une manifestation extérieure parmi d'autres comme, par exemple, l'influence, la crédibilité, l'autorité ou la réputation.

Quant à Pineo, Porter et McRoberts (1977), leur contribution constitue une des rares tentatives de révision de la nomenclature proposée par la CCDP. Cependant, les distinctions proposées entre professionnels, professionnels salariés et semi professionnels, entre haute direction et direction, entre main-d'oeuvre spécialisées, semi spécialisée et non spécialisée ne résistent pas à l'analyse. Comme l'a montré Braverman dans sa «Note finale sur la qualification» (1974, ch.20), la distinction entre ouvrier qualifié, semi qualifié et non qualifié est davantage un artefact de statisticien qu'une réalité empiriquement établie, car elle est basée sur une classification *a priori* des métiers et non pas sur une analyse des tâches accomplies.

La même critique s'applique à la distinction entre professionnel et semi professionnel, entre haute direction et direction, entre spécialiste et technicien. L'un dans l'autre, ces nouveaux assemblages s'avèrent en fait encore moins

congruents que ceux proposés par la CCDP elle-même et il suffit de jeter un coup d'oeil au tableau I pour s'en convaincre. En effet, non seulement l'indicateur qu'est le revenu tombe comme caractéristique essentielle qui permettrait de saisir une des différences entre l'ouvrier semi ou non spécialisé, mais également le phénomène de la stabilité d'emploi est complètement ignoré (1). Dans la mesure où l'échelle reproduite au tableau I hiérarchise les professions depuis la haute direction jusqu'aux ouvriers agricoles, on ne retrouve pas cette hiérarchie ni dans les revenus, ni dans la stabilité d'emploi. Par exemple, les employés non qualifiés ont un revenu moyen supérieur à celui des employés semi-qualifié, et les techniciens un revenu moyen inférieur à celui des employés qualifiés.

De surcroît, les auteurs escamotent la question de la main-d'oeuvre féminine et le problème de la formation et de l'affermissement des ghettos d'emploi féminin sans vouloir lever le voile sur toute la dimension sexiste de la construction des grilles d'occupations.

Ils écrivent à ce sujet:

La couverture des codes est moins adéquate pour les femmes... A l'heure actuelle, la main-d'oeuvre active féminine est tellement concentrée dans des métiers spécifiques qu'aucun système socio-économique de codage ne pourrait échapper à l'isolement de catégories vides dans lesquelles il n'y aurait pratiquement plus de femmes (Pineo, Porter, McRoberts, 1977: 10).

Cependant le phénomène de la concentration de la main-d'oeuvre féminine dans certaines catégories d'emploi résulte tout autant de la persistance de ghettos d'emploi, que de l'incapacité de l'instrument, tel qu'il est construit, d'établir des descriptions plus fines là où la main-d'oeuvre féminine est concentrée.

On peut questionner l'objectivité d'ensemble d'une nomenclature qui sait si bien discriminer dans les occupations masculines et qui obtient des résultats tellement grossiers avec les métiers féminins que les vingt occupations comprenant les plus forts effectifs de femmes, regroupent déjà plus de 58 pour cent de la main-d'oeuvre féminine totale. En particulier, des professions comme celles de «secrétaires et sténographes», «teneuse de livres» ou «vendeuse», sont des catégories fourre-tout qui n'ont d'équivalent que les catégories des agriculteurs ou des manoeuvres chez les hommes (Descarries-Bélanger, 1980; Brunelle et Drouilly, 1985).

On notera au passage que des auteurs américains ont trouvé un biais sexiste dans la définition même du profil de qualifications de certaines professions occupées massivement par des femmes (Miller, Treiman, Cain et Ross, 1980).

Pouvoir et savoir: la distinction entre travail manuel et travail intellectuel

Il nous a semblé, à l'instar d'auteurs comme Harry Braverman (1974), André

Gorz (1973), ou comme Baudelot et Establet (1974) qu'il était plus pertinent de retenir des facteurs comme le pouvoir et le savoir dans l'établissement d'une nomenclature qui rende mieux compte de la division sociale du travail, un phénomène sociologique capital ignoré, à toutes fins pratiques, aussi bien par les auteurs retenus que par la CCDP elle-même. Nous croyons que c'est au niveau du rassemblement et de l'ordonnement des descriptions d'occupations que loge la difficulté de l'établissement d'une congruence entre la division sociale du travail et l'ensemble de l'information qu'on a pu tirer à la suite de l'administration des questionnaires et des enquêtes. Or, le mode de constitution des groupes de base tel que l'opère la CCDP est déjà critiquable. Ainsi, la description toute formelle des tâches amène la CCDP à adjoindre apprentis, aides, adjoints, assistants, auxiliaires, etc. dans les groupes de base des travailleurs qualifiés correspondants, faisant fi de toute la hiérarchie de pouvoir au sein des occupations qui détermine, par exemple, en grande partie la rémunération du travail (Cf. Tableau II).

De la même façon la CCDP n'opère pratiquement aucune distinction entre secteurs privés et publics, ni entre travailleurs autonomes et salariés, sans parler de caractéristiques plus sociologiques comme l'appartenance à une corporation professionnelle ou à un syndicat ouvrier, etc., toutes caractéristiques plus pertinentes pour l'analyse du marché de l'emploi et des rémunérations que les facteurs descriptifs des professions utilisés par la CCDP.

Cependant, la CCDP reconnaît des catégories topiques particulières, à savoir a) les directeurs; b) les surveillants et contremaîtres; c) les techniciens-spécialistes et techniciens; d) les contrôleurs, vérificateurs, essayeurs, trieurs et échantillonneurs, les inspecteurs et agents chargés de l'application des règlements; et e) les manoeuvres. Nous les avons retenus pratiquement telles quelles dans la mesure où elles font l'objet d'une définition générique relativement cohérente par rapport à la hiérarchie du pouvoir pour ce qui touche aux directeurs, surveillants et contremaîtres et par rapport à la détention des connaissances pour les spécialistes, techniciens et contrôleurs, tandis que les manoeuvres doivent obéir et user de «bon sens». Mais alors que la CCDP disperse ces groupes de base à travers les sous-groupes et grands-groupes de la classification à partir des activités industrielles, nous avons choisi de les maintenir comme catégories fondamentales d'une classification socio-professionnelle (Brunelle et Drouilly, 1985).

Sur cette base, nous avons construit la structure socioprofessionnelle apparaissant au Tableau III. La nomenclature en question a été établie en rassemblant les professions autour de deux axes, le rapport de pouvoir et la détention du savoir, les autres métiers ne constituant que des tâches d'exécution ne faisant appel qu'à un nombre limité d'opérations intellectuelles.

La relation de pouvoir comprend les quatre groupes suivants: les directeurs, les surveillants et les contremaîtres, ainsi que les professionnels. Pour ce qui concerne les trois premières occupations la relation de pouvoir est nette et établie par la CCDP elle-même: les uns dirigent et gèrent, les seconds font appliquer ces

directives, les surveillants dans le secteur des services, les contremaîtres dans le secteur de la production des biens. Restent alors les professionnels: ils ont été placés du côté des détenteurs de pouvoir essentiellement parce que c'est la corporation à laquelle ils sont rattachés qui détermine les rémunérations, l'accès à l'emploi, voire le prestige.

C'est pourquoi, nous n'avons retenu ici, sous l'intitulé «professionnel», que les membres des corporations les plus «vénérables» (médecins, psychologues, juges, avocats, notaires, architectes, ingénieurs). En effet, grâce aux contrôles effectués à l'entrée dans la profession et à l'établissement des normes d'exercice et de rémunérations, ces associations professionnelles battent en brèche le principe de la libre circulation de la main-d'oeuvre et le jeu de l'offre et de la demande. En fait, dans ces cas, et à cause de l'existence d'une corporation, l'accès au savoir est également contrôlé. Ce serait l'effet conjugué de ces deux facteurs, le pouvoir et le savoir, qui expliquerait pourquoi les professionnels obtiennent le revenu moyen le plus élevé de tous les groupes retenus.

Le seconde axe d'analyse, nous est donné par le rapport au savoir. Sous cet angle, le savoir est considéré comme un capital et non comme une qualité intrinsèque. L'acquisition, la détention puis le contrôle des modalités d'exercice d'un savoir permettent de retenir les grands groupes suivants: les spécialistes, les techniciens, les enseignants, les artistes et le clergé. Ces groupes ont en commun d'être fondés sur une relation privilégiée à un savoir scientifique, technique ou symbolique. Ils sont cependant différenciables en ce sens que le degré de contrôle sur les connaissances varie d'un groupe à l'autre. Nous allons les étudier rapidement l'un après l'autre.

L'enseignant est dans un rapport aux autres professions intellectuelles qui n'est pas sans affinité avec celui du professionnel en regard des autres occupations retenues autour de l'axe de la détention du pouvoir. Dans ce cas, ce n'est pas la corporation qui joue ce rôle, mais la syndicalisation; les enseignants constituent à cet égard une occupation très homogène fortement syndiquée et cette caractéristique expliquerait non seulement le niveau élevé du revenu moyen, mais également un taux de précarité plus faible, de même qu'une discrimination moins sévère exercée à l'endroit des femmes dans la profession.

Les artistes, quant à eux, constituent également un groupe de base. Ce sont toutefois ceux qui, dans l'ensemble, sont les plus pénalisés en tant que travailleurs intellectuels dans notre système social. Avec un savoir qui n'est pas capitalisé, sauf pour l'infime minorité des vedettes, avec un pouvoir direct à peu près nul, même si leur influence charismatique peut être parfois importante, les artistes rassemblent les plus mal rémunérés et les plus précaires de tous les travailleurs intellectuels — à part le clergé que nous étudions ci-après. Le revenu moyen des artistes se situe au niveau du revenu moyen des ouvriers chez les hommes. Si, chez les femmes, le revenu moyen des artistes est à tout le moins supérieur à la moyenne des revenus féminins, leur précarité par contre, à 68, 2 pour cent pour toutes les artistes est une des plus sévères qui soit, comparable à

celle des vendeuses ou des ouvrières.

Quant au clergé, qui forme également un groupe de base, c'est à la protection institutionnelle des églises qu'on peut imputer un revenu moyen qui est le plus faible de toute la structure socio-professionnelle proposée. Il faut voir également que ses membres sont soumis à une hiérarchie de pouvoir qui est indépendante de celle du pouvoir civil, et que les modes d'accession et de circulation du savoir sont quelque peu différents de ceux qui ont cours ailleurs.

La distinction entre spécialistes et techniciens, enfin, a été reprise telle quelle, ou presque, des groupes correspondants de la CCDP. La ligne de démarcation entre les deux groupes passe par la relation au savoir, même si, dans bien des cas, vient s'y surimposer un rapport hiérarchique: les spécialistes dans les laboratoires, centre de recherches, pompes à idées «*think-tanks*» tiennent généralement leur niveau élevé de rémunération et de stabilité professionnelle grâce au fait qu'ils exercent un pouvoir sur des techniciens, comme c'est le cas pour la différence entre l'analyste des systèmes et le programmeur. Le spécialiste est un travailleur intellectuel de haut calibre, alors que le technicien ne détient qu'un savoir parcellisé. Dans bien des cas, les tâches du technicien se limitent à la répétition d'un ensemble de gestes physiques précis tandis que tout contrôle sur son processus de travail lui échappe complètement.

Avec ces neuf groupes, nous avons cerné ceux que nous pouvons appeler les travailleurs intellectuels, même si le rapport au savoir peut s'avérer minimal chez les surveillants, les contremaîtres et les techniciens.

Les sept groupes suivants rassemblent ceux que nous identifions comme les travailleurs manuels; le dernier, l'armée, la police et les pompiers constitue un groupe à part dont nous traiterons en toute fin. Tous les travailleurs manuels sont dans une situation subordonnée à la fois par rapport au pouvoir et par rapport au savoir. En d'autres termes, non seulement sont-ils de simples exécutants, mais également leur savoir propre, là où il existait et là où il subsiste, est approprié à des fins de contrôle social et technique.

C'est peut-être une des démonstrations les plus éclairantes faites par Harry Braverman que celle qui a consisté à montrer comment, dans la foulée des recherches de Frédéric W. Taylor, la science du management ou de la gestion s'est développée comme un vaste processus d'appropriation de savoir ouvrier qui a ensuite été reformulé dans des normes de production, des règles de surveillance et de contrôle du processus de travail. Aujourd'hui, la parcellisation et l'«émiettement» caractérisent la logique de la croissance économique (Friedmann, 1964). Il s'ensuit alors un phénomène d'accroissement du poids du travail manuel dans la société dont nos manipulations rendent compte (Brunelle, 1975; Brunelle et Drouilly, 1985), alors que ce processus est complètement occulté dans les travaux canadiens sur le sujet (Ostry, 1967; Pineo, et al. 1977).

En effet, si l'on s'en tient aux données du Recensement de 1981, les travailleurs

manuels tels que définis comptent pour 67 pour cent de la main d'oeuvre active masculine et pour 73 pour cent des emplois féminins au Canada. Pourtant, malgré ce facteur d'homogénéisation que constitue le double phénomène de la soumission au pouvoir et de la nature essentiellement physique de la prestation de travail — il faut voir que la notion de travail manuel doit être entendue dans un sens générique et non plus littéral — malgré ces facteurs donc, il est essentiel de maintenir des distinctions entre les grands groupes d'occupations manuelles.

La première, et celle qui implique le plus grand nombre de travailleurs, c'est la distinction entre employés et ouvriers qui ont été tous deux inclus dans le travail manuel ou physique essentiellement parce que la différence entre les deux groupes tend à s'effacer de plus en plus, de sorte l'«on constate en effet que, dans le secteur salarié du commerce (...), la structure de l'emploi se confond de plus en plus avec celle en vigueur dans l'industrie» (Baudelot, et al., 1974: 121-122). Le phénomène se produit également dans la production des services. Sans nous étendre sur une démonstration qui est désormais bien documentée, on peut retenir comme un indicateur de cette parenté le fait que des méthodes de gestion utilisées au départ dans l'industrie, ont été par la suite mises en application aussi bien dans les banques, les magasins à rayons, les compagnies d'assurances, les hôpitaux et toutes les bureaucraties (Braverman, 1974).

Le résultat premier de ceci c'est que certaines occupations autrefois couplées à la gerance, celle de secrétaire, ou qui impliquaient auparavant un savoir spécialisé, celle de téléphoniste, sont dorénavant des occupations manuelle déqualifiées. Il n'est donc plus tenable dans les circonstances de faire de ce que l'on appelle parfois la distinction entre cols blancs et cols bleus une distinction de base; si nous avons quand même conservé dans notre structure la distinction entre production des services et des marchandises, c'est parce que la démarcation est essentielle en économie d'une part, mais surtout parce qu'elle permet d'illustrer cette homologie entre les deux secteurs dont il vient d'être question. Nous pouvons ainsi mettre en lumière deux lignes hiérarchiques parallèles: la première qui descend depuis le surveillant, le vendeur, l'employé chez les hommes, la surveillante, l'employée et la vendeuse chez les femmes dans le secteur des services; la seconde, qui s'échelonne depuis le contremaître, le contrôleur, l'ouvrier, le manoeuvre, l'agriculteur et l'ouvrier agricole pour les hommes et les femmes dans le secteur de la production des marchandises ou des produits.

Cette structuration reflète alors aussi bien des facteurs d'appartenance que des éléments spécifiques qui permettent de rendre compte d'une hiérarchie des salaires et de précarité, comme nous l'avons illustré au tableau III.

Ajoutons que cette distinction entre cols blancs et cols bleus, ou encore entre la production de services et celle des marchandises, tend à recouvrir la division sexuelle: comme le montrent les données du tableau III, les effectifs masculins et féminins des groupes d'employés et d'ouvriers sont parfaitement symétriques. Il y a presque autant d'employées que d'ouvriers au Canada, et presque autant d'ouvrières que d'employés, environ 80% des cols bleus étant des hommes et

80% des cols blancs étant des femmes. Cela nous inciterait à parler plutôt de cols roses et de cols bleus comme le fait Francine Descarries-Bélanger.

Notons, en terminant, que nous avons isolé de notre grille les groupes «armée, police et pompiers» qui rassemblent ceux qui sont engagés dans la protection des individus et des patrimoines. La raison n'en est pas que ces professions échapperaient à la hiérarchisation ou à l'émiettement que connaissent les autres puisque tel n'est pas le cas. Elle tiendrait plutôt à des raisons historiques d'une part, à la survivance d'une identification très précise d'autre part. Quelle qu'ait été l'importance des bouleversements institués, — après tout la gestion par programme a été mise au point dans les armées — l'armée, la police et les pompiers forment trois corps aux fonctions précises qui ne se dissolvent pas dans les autres. D'ailleurs, dans la mesure où il y a une structure sociale, il n'est pas inutile de relever que des corps sociaux sont spécifiquement engagés dans la protection et la sauvegarde de cette structure et de son patrimoine. En isolant ces trois professions nous sommes en mesure de saisir en quoi, malgré l'instauration d'un rapport de pouvoir s'exerçant directement depuis la direction jusque sur les employés, ouvriers et manoeuvres, cette structure s'appuie également sur une protection «extérieure» représentée par ces trois corps de métiers. D'ailleurs, cette protection est rétribuée en conséquence puisque ce groupe dispose d'un revenu moyen supérieur à celui des employés et des ouvriers, ainsi que d'une stabilité d'emploi parmi les plus élevées, après les directeurs, les enseignants et les surveillants.

Conclusion

En soumettant les nomenclatures de CCDP et celles construites dans la foulée des travaux de Blishen, à une évaluation critique, nous avons contribué à jeter les bases d'une structure socio-professionnelle (Cf. annexe).

Pourquoi une structure? Essentiellement parce que, avec l'universalisation du salariat, la prestation de travail s'insère désormais dans une relation de pouvoir qui est étroitement liée à l'acquisition et à la spécialisation des connaissances. Il importe donc que l'instrument servant à classer les emplois reflète d'une manière ou de l'autre, la position occupée dans une société fortement hiérarchisée. En ce sens, ce n'est pas le prestige dont est couverte une occupation qui détermine le niveau de la rémunération ou l'avantage de la stabilité d'emploi mais ces indicateurs sont au contraire le reflet de la place occupée dans l'échelle sociale.

Au demeurant, nous croyons que la grille proposée comporte cet avantage majeur d'être plus simple à manipuler et à utiliser tout en rendant compte de manière plus transparente de la position de chacun et de chacune dans la hiérarchie sociale et de la fonction qu'il occupe dans la division sociale du travail.

TABLEAU I

Structure socio-professionnelle selon la grille de Pineo, Porter et Mc Roberts appliquée au recensement du Canada de 1981.

PROFESSIONS	NOMBRE DE GROUPES DE BASE	EFFECTIFS		EFFECTIFS		REVENU MOYEN*		STABILITE*	
		H	%	F	%	H	F	H	F
Haute direction	9	349855	4.9	88855	1.8	32841	18139	83.6	60.2
Direction	25	323290	4.5	136165	2.7	26537	17181	78.0	59.3
Professionnels à leur compte	5	83170	1.2	14520	.3	47601	30131	63.2	46.5
Professionnels salariés	41	525230	7.4	364105	7.2	27431	20341	78.3	59.2
Semi-professionnels	42	273315	3.8	433480	8.6	22842	17475	60.4	37.3
Techniciens	23	146245	2.0	78505	1.6	21888	15378	64.4	47.6
Surveillants	16	219225	3.1	161590	3.2	20192	13487	77.8	60.4
Employés qualifiés	17	310605	4.4	920795	18.3	22428	13037	69.5	51.5
Employés semi-qualifiés	32	617445	8.6	1443915	28.7	16272	10869	51.5	30.2
Employés non-qualifiés	16	154035	2.2	393885	7.8	17340	11841	52.7	34.2
Contremaîtres	37	354020	5.0	17070	.3	23284	13645	70.0	59.5
Ouvriers qualifiés	69	1212120	17.0	69985	1.4	19923	12523	55.2	41.1
Ouvriers semi-qualifiés	96	947705	13.3	371970	7.4	17692	10499	47.7	35.6
Manoeuvre	72	1220845	17.1	421640	8.4	16492	10288	40.9	26.8
Agriculteurs	4	230145	3.2	25990	.5	13517	7119	75.5	45.3
Ouvriers agricoles	6	171555	2.4	91255	1.8	11838	7660	28.3	22.7
TOTAL/MOYENNE	510	7138805	100%	5033715	100%	21486	13634	58.0	40.0

Sources: P.C. Pineo, J. Porter, H.A. Mc Roberts (1977), données et notes (*)(**), voir Tableau II.

TABLEAU II

Structure socio-professionnelle selon la CCDP, Canada 1981

No CCDP	PROFESSIONS	NOMBRE DE GROUPE DE BASE	EFFECTIFS		REVENU MOYEN*		STABILITE*			
			H	%	F	%	H %	F %		
11	Directeurs	33	796905	11.2	268290	5.3	29298	17471	81.	63
21	Sc. naturelles, génie, maths.	33	345135	4.8	56145	1.1	26065	18099	70.	51
23	Sc. sociales	16	93180	1.3	108198	2.1	30705	17555	63.	39
25	Religion	3	24715	.3	8890	.2	12719	12252	71.	47
27	Enseignement	11	204700	2.9	319540	6.3	26959	20776	78.	52
31	Médecine et santé	25	119005	1.7	427720	8.5	34284	16647	58.	40
33	Domaine artis- tique et litté- raire	22	108620	1.5	73830	1.5	19818	15219	46.	30
41	Travail de bu- reau	36	505380	7.1	1814300	36.0	17495	12553	59.	45
57	Commerce	19	618175	8.7	481625	9.6	20833	11752	63.	30
61	Services	32	686855	9.6	813005	16.2	17168	9524	50.	24
71	Agriculture	10	379405	5.3	112455	2.2	13046	7408	54.	27
73	Pêche	4	43465	.6	2870	.1	15707	7595	8.	4
75	Forêt	7	81640	1.1	5420	.1	21346	15582	20.	4
77	Mines, carrières, puits de pétrole	7	76650	1.1	1260	.0	24038	17791	48.	28
81	Industrie de transformation	76	377850	5.3	113580	2.3	18888	11659	56.	30
83	Usinage	30	289675	4.1	20785	.4	19176	11713	57.	44
85	Fabrication, mon- tage, réparation	60	715425	10.0	238670	4.7	18430	10394	61.	40
87	Bâtiment	27	779365	10.9	15640	.3	20569	15180	39.	31
91	Transport	23	442240	6.2	30755	.6	19759	13058	53.	24
93	Manutention	8	196535	2.8	60985	1.2	17992	11280	45.	35
95	Conduite de ma- chines	19	115400	1.6	31455	.6	20948	12206	71.	44
99	Travailleurs non classés ailleurs	9	138485	1.9	28300	.6	16278	11079	39.	29
TOTAL/MOYENNE		510	7138805	100%	5033715	100%	21486	13634	58.0%	40

Source: Statistique Canada, Recensement du Canada de 1981, Cat. 92-930

*Revenu moyen: revenu moyen pondéré par les effectifs des travailleurs à plein temps toute l'année (définition de Statistique Canada).

** Stabilité: Pourcentage de travailleurs à temps plein toute l'année, c'est-à-dire de 49 à 52 semaines, surtout à plein temps (définition de Statistique Canada).

TABLEAU III

Structure socio-professionnelle construite à partir
des rapports au pouvoir et au savoir, Canada, 1981

PROFESSIONS	NOMBRE DE GROUPE DE BASE	EFFECTIFS		REVENU MOYEN*		STABILITE			
		H	%	H	F	H	F		
Directeurs	30	651930	9.1	210190	4.2	30078	17558	82.0	62.
Professionnels	28	342905	4.8	92460	1.8	32936	19629	74.1	58.
Spécialistes	13	92890	1.3	46935	.9	26296	18980	72.9	52.
Techniciens	35	231245	3.2	424125	8.4	21788	16859	60.5	40.
Enseignants	11	204700	2.9	319540	6.3	26959	20776	78.6	52.
Artistes	19	96785	1.4	70005	1.4	19953	15248	51.0	31.
Clergé	3	24715	.3	8890	.2	12719	12252	71.6	47.
Surveillants	15	205390	2.9	151570	3.0	20675	13559	78.3	60.
Employés	52	669985	9.4	2369955	47.1	16235	11942	51.1	39.
Vendeurs	10	451685	6.3	416825	8.3	21158	11551	63.4	28.
Contremaîtres	38	367655	5.2	22680	.5	23112	13431	70.1	59.
Contrôleurs	22	63335	.9	28030	.6	20148	12285	62.9	45.
Ouvriers	187	2749955	38.5	640360	12.7	18264	10614	49.1	32.
Manoeuvres	31	427940	6.0	101905	2.0	15918	10270	32.7	25.
Agriculteurs	5	238000	3.3	27235	.5	13619	7271	75.1	45.
Ouvriers agricoles	6	171555	2.4	91255	1.8	11838	7660	28.3	22.
Armée/Police/ Pompiers	5	148135	2.1	11775	.2	22735	15850	77.3	49.
TOTAL/MOYENNE	510	7138805	100%	5033715	100%	21486	13634	58.0	40.

Source et notes (*) (**), voir Tableau II

Note : Nous nous sommes servis, pour construire les tableaux 1, 2 et 3 de la publication 92-930 du Recensement du Canada de 1981 donnant la structure professionnelle suivant les groupes de base de la population active ayant travaillé en 1980. Les données concernant les effectifs totaux, les revenus et les effectifs des travailleurs à plein temps toute l'année (49-52 semaines à plein temps), ont été informatisées, avec leur code CCDP, un code Pineo-Porter-McRoberts (1977) et un code de grille proposée. Ces données ont été réaggrégées par ordinateur suivant ces trois classifications, les revenus moyens étant calculés comme moyenne pondérée par les effectifs des travailleurs à temps plein toute l'année. Nous n'avons pas compilé les assignations faites par Statistique Canada des catégories «non déclarées» aux sous-groupes de professions; on trouvera donc dans le tableau 1 de légères différences avec les données fournies par Statistique Canada au niveau des grands-groupes et du total. On trouvera en annexe la liste détaillée de groupes de base constituant la grille proposée.

ANNEXE: GROUPES DE BASE DE LA CCDPCONSTITUANT LA CLASSIFICATION UTILISEE AU TABLEAU IIIDirecteurs:

1111, 1113, 1115, 1116, 1119, 1130, 1131, 1132, 1133, 1134, 1135, 1136, 1137, 1141,
1142, 1143, 1145, 1147, 1151, 1152, 1153, 1154, 1155, 1156, 1157, 1158, 1174,
1175, 1176, 1179

Professionnels:

1171, 1173, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2151, 2153, 2154, 2155, 2156,
2157, 2159, 2315, 2341, 2343, 2349, 3111, 3113, 3115, 3117, 3119, 3151, 3152, 3153

Spécialistes:

2111, 2112, 2113, 2114, 2131, 2133, 2181, 2183, 2311, 2313, 2319, 2350, 2351

Techniciens:

2117, 2119, 2135, 2139, 2161, 2163, 2164, 2165, 2169, 2189, 2331, 2333, 2339,
2353, 2359, 2391, 2399, 3130, 3131, 3132, 3134, 3136, 3137, 3138, 3154, 3155,
3156, 3157, 3158, 3161, 3162, 3169, 9111, 9113, 9151

Enseignants:

2711, 2719, 2731, 2733, 2739, 2791, 2792, 2793, 2795, 2797, 2799

Artistes:

3311, 3313, 3314, 3315, 3319, 3330, 3331, 3332, 3333, 3334, 3335, 3337, 3339,
3351, 3355, 3359, 3360, 3370, 3373

Clergé:

2511, 2513, 2519

Bibliographie

Surveillants:

2160, 4110, 4130, 4140, 4150, 4160, 4170, 4190, 5130, 5170, 5190, 6120, 6130, 9110, 9550

Employés:

3135, 3139, 3371, 4111, 4113, 4131, 4133, 4135, 4137, 4139, 4141, 4143, 4151, 4153, 4155, 4157, 4159, 4161, 4169, 4171, 4172, 4173, 4175, 4177, 4179, 4191, 4192, 4193, 4194, 4195, 4197, 4199, 5149, 5179, 5199, 6121, 6123, 6125, 6129, 6141, 6142, 6143, 6144, 6145, 6147, 6149, 9119, 9551, 9553, 9555, 9557, 9559

Vendeurs:

5131, 5133, 5135, 5141, 5171, 5172, 5173, 5174, 5177, 5191

Contremaîtres:

6160, 6190, 7311, 7510, 7710, 8110, 8130, 8150, 8160, 8210, 8230, 8250, 8260, 8290, 8310, 8330, 8350, 8370, 8390, 8510, 8530, 8540, 8550, 8570, 8580, 8590, 8710, 8730, 8780, 9130, 9153, 9170, 9190, 9310, 9510, 9530, 9590, 8910,

Contrôleurs, vérificateurs etc.:

8116, 8146, 8156, 8176, 8226, 8236, 8256, 8276, 8296, 8316, 8336, 8376, 8526, 8536, 8546, 8566, 8576, 8586, 8596, 8736, 8796, 9916

Ouvriers:

3375, 3379, 5143, 5145, 5193, 6115, 6119, 6133, 6135, 6139, 6162, 6165, 6169, 6191, 6193, 7313, 7315, 7319, 7511, 7513, 7516, 7517, 7519, 7711, 7713, 7715, 7717, 7719, 8111, 8113, 8115, 8119, 8131, 8133, 8135, 8137, 8141, 8143, 8149, 8151, 8153, 8155, 8159, 8161, 8163, 8165, 8167, 8171, 8173, 8179, 8211, 8213, 8215, 8217, 8221, 8223, 8225, 8227, 8229, 8231, 8233, 8235, 8239, 8251, 8253, 8259, 8261, 8263, 8265, 8267, 8271, 8273, 8275, 8279, 8293, 8295, 8299, 8311,

8313, 8315, 8319, 8331, 8333, 8334, 8335, 8337, 8339, 8351, 8353, 8355, 8357,
8359, 8371, 8373, 8379, 8391, 8393, 8395, 8399, 8511, 8513, 8515, 8523, 8525,
8527, 8529, 8531, 8533, 8534, 8535, 8537, 8539, 8541, 8549, 8551, 8553, 8555,
8557, 8561, 8562, 8563, 8569, 8571, 8573, 8575, 8579, 8581, 8582, 8583, 8584,
8585, 8587, 8588, 8589, 8591, 8592, 8593, 8595, 8599, 8711, 8713, 8715, 8719,
8731, 8733, 8735, 8739, 8781, 8782, 8783, 8784, 8785, 8786, 8787, 8791, 8793,
8795, 8799, 9131, 9133, 9135, 9139, 9155, 9157, 9159, 9171, 9173, 9175, 9179,
9191, 9193, 9199, 9311, 9313, 9314, 9315, 9317, 9319, 9511, 9512, 9514, 9515,
9517, 9519, 9531, 9539, 9591

Manoeuvres:

6198, 6199, 7518, 7718, 8118, 8148, 8158, 8178, 8228, 8238, 8258, 8278, 8298,
8528, 8538, 8548, 8568, 8578, 8598, 8718, 8738, 8796, 9318, 9518, 9919, 9921,
9922, 9923, 9924, 9925, 9926,

Agriculteurs:

1146, 7113, 7115, 7119, 7180

Ouvriers agricoles:

7183, 7185, 7195, 7196, 7197, 7199,

Armée/Police/Pompiers:

6111, 6112, 6113, 6116, 6117,

Bibliographie

AL-AIDROOS, K., 1981, «Les différences biologiques entre les hommes et les femmes justifient-elles l'existence de ghettos d'emploi», *Les cahiers du socialisme*, 7: 53-66.

BAUDELLOT, C., ESTABLET R. et MALEMORT J., 1974, *La petite bourgeoisie en France*, Maspero.

BLISHEN, B.R., 1958, «The construction and use of an occupational class scale», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 24: 519-531.

BLISHEN, B.R., 1967, «A socio-economic index for occupations in Canada», *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 4: 41-53.

BLISHEN, B.R., et MCROBERTS, H.A., 1976, «A revised socio-economic index for occupations in Canada», *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 13: 71-79.

BRAVERMAN, H., 1974, *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Monthly Review Press.

BRUNELLE, D., 1975, «La structure occupationnelle de la main-d'oeuvre québécoise 1951-1971» *Sociologie et Société*, VII, 2: 67-88.

BRUNELLE, D., et DROUILLY, P., 1985, «Analyse de la structure socio-professionnelle de la main-d'oeuvre québécoise, 1971-1981», *Interventions économiques*, 14-15: 233-260.

Canada, Ministère de la main-d'oeuvre et de l'immigration, 1971, *Classification canadienne descriptive des professions*, vol. 1, *Classifications et définitions*; vol. 2, Normes professionnelles.

DESCARRIES-BÉLANGER, F., 1980, *L'école rose ... et les cols roses*, Éditions coopératives Albert Saint-Martin et Centrale de l'enseignement du Québec.

DESROSIERS, A., et THEVENOT, L., 1979, «Les mots et les chiffres: les nomenclatures socio-professionnelles», *Économie et statistique* 110: 49-65.

FELLEGI, I.P., 1980, «Cooperation between the universities and Statistics Canada in the field of Social Statistics», *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 17: 74-77.

FRIEDMANN, Georges, 1964, *Le travail en miettes*, Gallimard.

GIDDENS, A. et HELD, D., (dir.) 1982, *Classes Power and Conflict, Classical and Contemporary Debates*, University of California Press.

GORZ, A. (dir), 1973, *Critique de la division du travail*, Éditions du Seuil.

MILLER, A.R., TREIMAN, P.S., CAIN et P.A. ROSS, 1980, *Work, Jobs, and Occupations: A Critical Review of the Dictionary of Occupational Titles*, National Academic Press.

OSTRY, S., 1967, *The Occupational Composition of the Canadian Labour Force*, Dominion Bureau of Statistics.

PINEO, P.D., PORTER, J. et McROBERTS H.A., 1977, «The 1971 Census and the socioeconomic classification of occupations», *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 14: 91-102.

PORTER, J., 1965, *The Vertical Mosaic*, University of Toronto Press.

Statistique Canada, 1971, *La classification des professions*, Recensement du Canada, 2 volumes, catalogue 12-536 et 12-537.

Statistique Canada, 1980, *Classification type de professions*, catalogue 12-565.

Note

- * Les auteurs remercient Francine Descarries-Bélanger et Vincent van Schendel de leurs commentaires et remarques.

Croissance économique et régulation du marché dans le contexte actuel de position problème

Le développement
économique
d'un pays
dépend
de la
qualité
de son
régime
économique
et
social.

La croissance
économique
est le
résultat
de la
liberté
économique
et
sociale.

Le rôle
de l'État
est de
garantir
la
liberté
économique
et
sociale.

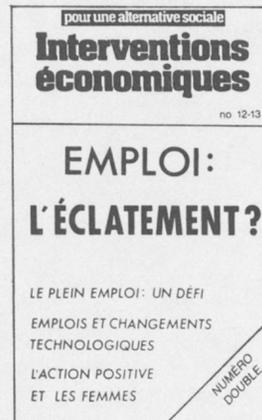
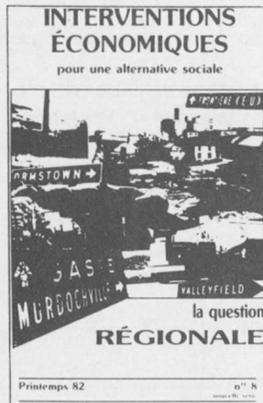
Débat

Le développement
économique
d'un pays
dépend
de la
qualité
de son
régime
économique
et
social.

La croissance
économique
est le
résultat
de la
liberté
économique
et
sociale.

Le rôle
de l'État
est de
garantir
la
liberté
économique
et
sociale.

Interventions économiques numéros parus



Croissance économique et régulation duplessiste: essai de position du problème*

Jocelyn LÉTOURNEAU

Aborder la question du développement économique du Québec à l'époque duplessiste n'est pas une simple entreprise. Idéalement, la recherche devrait consister en une analyse empirique poussée du cycle de reproduction des capitaux dans l'espace nord-américain après la guerre à partir d'une théorie opérationnelle de la reproduction des genres de capitaux dans un espace économique soumis à des contraintes politico-sociales réelles¹. La démarche suivie impliquerait alors:

- 1° que nous soyons capable de percevoir empiriquement le déploiement relativement organisé des capitaux au sein d'un espace unifié d'accumulation, par exemple celui de l'Amérique du Nord, capitaux dont les modalités de mise en valeur sont cependant fort différenciées à travers cet espace, créant parfois des effets de développement positifs et cumulatifs, parfois régressifs et fuyants;
- 2° que nous soyons capable de situer et différencier des espaces par rapport à ce déploiement relativement organisé des capitaux. Autrement dit, que nous soyons capable de penser l'unité d'un espace d'accumulation à travers la somme des hétérogénéités de toutes sortes qui le caractérisent et le composent. Très concrètement, identifier des espaces délimités d'accumulation, par exemple le Québec;
- 3° que nous soyons capable de déceler comment s'organise la division économique des activités productives au sein d'un espace d'accumulation

* Une version abrégée de ce texte a été présentée sous la forme d'une communication au Colloque Georges-Émile Lapalme, UQAM, mai 1987. Certains paragraphes de l'article reprennent intégralement le texte de la version abrégée, qui paraîtra prochainement dans un ouvrage sous la direction de Jean-François Léonard.

relativement unifié (ce que l'on appelle habituellement la division économique du travail), façon concrète d'aborder l'unité fractionnée de cet espace.

L'état actuel des travaux portant sur la période duplessiste permet difficilement de prétendre à cette analyse poussée. Pour trois raisons principales. D'abord parce que l'histoire économique n'a pas suscité, chez les chercheurs, un engouement comparable à celui engendré par l'histoire sociale; en termes clairs, les travaux manquent pour éclairer le cas québécois d'une expertise fondée dans les faits. D'autre part, la majorité des observateurs ont refusé de considérer le mode de développement qu'a connu le Québec entre 1945 et 1960 comme étant original. La plupart ont continué d'approcher cette période à travers le prisme des représentations technocratiques, en apparentant le duplessisme à un épisode de stagnation, de recul et de dépendance (Létourneau, 1988 a et b) Enfin, peu de chercheurs ont été portés vers les études d'ordre empirique au cours des derniers vingt ans. La sociographie québécoise a certes contribué originalement à l'approfondissement de quelques problématiques touchant au développement économique. Mais les études parues ont souffert des limites d'une forme théorique très circonstancielle, celle que Daniel Bertaux a nommé le quantophérisme. En pratique, les argumentations déductives et impressionnistes ont de loin dépassé les capacités démonstratives des travaux de terrain. Si elles ont eu pour avantage de stimuler un débat social et politique qui débordait considérablement le champ intellectuel, elles ont eu aussi pour conséquence de figer des interprétations mal fondées empiriquement. C'est ainsi que la réflexion théorique s'est largement "autonomisée" par rapport aux travaux de fond. Nous en sommes toujours là.

Le présent article ne vise nullement à rétablir l'équilibre indispensable entre démarche théorique et études empiriques. Il s'agit plutôt d'alerter le lecteur à cette tâche éprouvante qui consisterait à réenvisager le mode de développement économique du Québec sous le duplessisme. De notre point de vue, cette tâche comporte trois aspects: sortir de l'"espace du pensable" créé par la vision technocratique du duplessisme; élaborer un certain nombre de concepts intermédiaires qui procèdent de l'étude empirique de la réalité et non de l'application d'un modèle à prétention universelle; pousser plus loin l'analyse de la réalité historique. On imagine le défi...

Ce n'est évidemment pas notre objectif de le relever dans cet article. La discussion qui suit consiste essentiellement à poser le problème de l'intervention étatique en regard des caractéristiques spécifiques du régime de croissance économique que connaît le Québec au cours de la période 1945-1960. C'est dans le sillage de cet exercice de position de problème que nous développons, de façon exploratoire, la notion de régulation duplessiste. À un niveau très général, celle-ci permet de définir le duplessisme comme le mode particulier de régulation accompagnant le développement du capitalisme dans le Québec d'après-guerre. Il s'agit d'une problématique assez différente de celle qui perçoit la gouverne duplessiste comme étant dysfonctionnelle par rapport à l'évolution économique et

sociale du Québec.

Le texte comprend six parties: une définition de la position du Québec dans l'espace d'accumulation nord-américain à partir de la notion de pôle de compétitivité (§ 1 et § 2); la mise en lumière des modalités de valorisation des capitaux engagés dans les secteurs traditionnels de l'économie québécoise et l'identification des contraintes spécifiques posées par ce processus de valorisation (§ 3); la mise au jour des points saillants de la stratégie de croissance préconisée par le gouvernement québécois au sortir de la guerre (§ 4); la définition de la Révolution tranquille dans le contexte des problèmes concrets posés par la récession des années 1957-1961 (§ 5 et § 6). À défaut de permettre une lecture aussi globale que celle que nous voudrions, cette démarche rendra au moins possible la saisie des pratiques d'intervention et de gestion du gouvernement Duplessis en rapport avec certains éléments du contexte historique qui leur donnent un sens.

L'intégration de l'espace économique canadien dans l'espace d'accumulation nord-américain

Au sortir de la deuxième grande guerre, le Canada et le Québec se voient intégrés à une échelle jusque-là inconnue dans l'espace d'accumulation nord-américain. Cette intégration rend possible la diffusion pratiquement simultanée, au nord du quarante-neuvième parallèle, de certains enchaînements macro-économiques caractéristiques de l'accumulation intensive centrée sur la consommation de masse. La formation d'un espace économique étendant ses ramifications à l'échelle continentale trouve ses supports à plusieurs niveaux: dans l'implantation massive de filiales d'entreprises américaines au Canada et au Québec; dans le flot de nouvelles marchandises américaines inondant le marché national canadien; dans les accords industriels, commerciaux et militaires conclus entre les deux pays; dans la politique d'ouverture à l'investissement étranger pratiquée par tous les gouvernements provinciaux; dans l'attrait général que provoque, au sein de la population canadienne, les marques de distinction du mode de vie américain.

Le fait est, cependant, que la diffusion des enchaînements cumulatifs et des cercles vertueux caractéristiques de l'accumulation intensive centrée sur la consommation de masse se manifeste de façon beaucoup plus nette et avec des effets multiplicateurs beaucoup plus forts en Ontario qu'au Québec. Les raisons à cette situation sont très complexes. Elles découlent en partie des stratégies d'intervention différentes des deux gouvernements provinciaux en matière de développement économique. Elles prennent également racine au niveau des spécialisations industrielles divergentes (types de branches) des entreprises étrangères s'implantant respectivement en Ontario et au Québec. Elles tiennent enfin à l'impact distinct qu'a eu, dans les deux provinces, la stratégie de développement économique préconisée par le gouvernement fédéral à cette époque (fondée sur l'identification du sud-ouest de l'Ontario comme principale région motrice du Canada). On peut cependant penser que cette situation découle

également, principalement peut-être, des modalités spécifiques d'insertion de l'espace québécois dans l'espace d'accumulation nord-américain. Voyons la chose de plus près.

Le double volet de l'insertion du Québec dans l'économie continentale nord-américaine après la guerre

Comment définir l'espace québécois d'un point de vue économique après la guerre?

Précisons d'abord que celui-ci ne forme pas un espace d'accumulation centré sur lui-même. Il n'est pas non plus un espace où se réalisent des complémentarités et des enchaînements sectionnels s'entraînant les uns les autres pour former un système économique introverti et relativement autonome. Nous dirons plutôt que le Québec forme un espace délimité d'accumulation² où les capitaux individuels peuvent profiter de conditions de valorisation comparativement avantageuses. Dans la division économique du travail prédominant à l'échelle du continent nord-américain, le Québec est d'autre part un espace où se concentrent particulièrement des capitaux engagés dans les branches industrielles correspondant à la section des biens de consommation. Enfin, le Québec est un espace de consommation étroitement imbriqué à l'espace normatif américain. Ce contexte d'ensemble permet de comprendre pourquoi la société québécoise se présente simultanément sous la forme d'une société dépendante et moderne, désarticulée et développée.

Après la guerre, l'insertion de l'espace québécois dans l'espace d'accumulation nord-américain s'opère notamment par le biais de l'établissement de filiales d'entreprises géantes américaines dans la province. Cette situation contribue d'ailleurs à nourrir la croissance économique que connaît le Québec entre 1947 et 1958. S'il est difficile d'évaluer avec précision l'ampleur des flux de capitaux américains dirigés vers la province, on sait cependant qu'en 1961 les secteurs industriels les plus dynamiques et les plus performants de l'économie québécoise sont tous sous contrôle majoritairement étranger. À quelques exceptions près, les capitaux étrangers investissent surtout le secteur des richesses naturelles, celui des biens intermédiaires élaborés et celui des biens d'équipement ménagers et professionnels. Par rapport à l'Ontario, l'investissement étranger au Québec est cependant beaucoup plus restreint. Quant aux industries productrices de biens d'équipement ménagers et professionnels, elles n'occupent, en 1961, que 15% de la main-d'oeuvre québécoise (contre 24% en Ontario) et ne contribuent qu'à 11% de la valeur totale de la production québécoise (contre 23% en Ontario).

Les raisons expliquant l'établissement d'entreprises américaines au Québec après la guerre sont nombreuses. Elles tiennent cependant en bonne partie aux conditions particulièrement avantageuses de valorisation du capital prévalant dans la province, conditions dans la formation desquelles l'État québécois (comme l'État canadien dans une certaine mesure) jouent un rôle de premier plan. Ces conditions avantageuses de valorisation sont les suivantes: la possibilité pour les grands groupes américains de l'industrie primaire d'exploiter les richesses

naturelles selon des modalités et à des coûts très compétitifs; la possibilité pour les entreprises oeuvrant dans la transformation initiale des matières premières de profiter de coûts d'utilisation de l'énergie hydro-électrique très bon marché; la possibilité pour les entreprises oeuvrant dans le secteur manufacturier de profiter de subventions directes et d'avantages fiscaux de toutes sortes octroyés par le gouvernement fédéral pour stimuler l'investissement productif au pays; enfin, la possibilité pour les entreprises (quel que soit le secteur industriel auquel elles appartiennent) de tirer profit des salaires horaires inférieurs versés au Canada par rapport à ceux versés aux États-Unis, et du coût de travail par unité de production sensiblement plus bas au Canada qu'aux États-Unis au cours des années 1950.

Après la guerre, le Québec se révèle un espace délimité d'accumulation attrayant pour les capitaux individuels dans la mesure surtout où certains coûts entraînés par le processus de la production économique (donc par le processus de la valorisation capitaliste) sont inexistantes ou, cas le plus fréquent, fortement diminués par suite de l'intervention étatique. Ce qui autorise évidemment des taux de rendement supérieurs sur le capital investi. On ne doit pas oublier que les entreprises étrangères oeuvrant dans le secteur manufacturier (les filiales américaines en tête) trouvent énormément d'intérêt à ce que leurs conditions d'accumulation soient les plus avantageuses possibles. Cela est d'autant plus vrai que la production des secteurs industriels où prédomine la propriété étrangère n'est pas principalement dirigée vers les secteurs de la consommation finale québécoise, mais plutôt destinée à la consommation étrangère et aux secteurs de la demande intermédiaire extérieure ou canadienne. Dans l'ensemble, les avantages qu'ont pu trouver au Québec les filiales américaines s'y établissant sont les suivants: un écart salarial défavorable aux travailleurs locaux (en partie rendu possible par un surplus chronique de main-d'oeuvre au cours des années 1950); des coûts salariaux indirects réduits au minimum; une possibilité d'exploiter de façon incontrôlée les richesses naturelles; des redevances comparativement faibles sur cette exploitation; une obligation pratiquement inexistante de s'intégrer aux économies régionales et de développer des collaborations entraînant avec les petites et moyennes entreprises locales. Autant de facteurs qui ont lourdement contribué au développement enclavé de l'espace économique québécois et à la structuration désarticulée de l'appareil productif provincial.

L'insertion du Québec au sein de l'espace d'accumulation nord-américain s'opère d'autre part, après la guerre, à partir d'un second terrain: celui de la concentration dans la province de capitaux engagés dans des branches industrielles correspondant à la section des biens de consommation. Cette concentration, qui tient à l'histoire même du processus d'industrialisation et aux caractéristiques du marché du travail au Québec, est à l'origine d'une spécialisation de la province dans des secteurs industriels où la productivité du travail est comparativement faible et où les salaires sont moindres; dans des secteurs qui génèrent peu d'effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie et qui sont fréquemment victimes de la concurrence étrangère; dans des secteurs enfin qui ne s'imposent pas dans la détermination des normes à l'échelle mondiale et qui, pour cette raison, ne sont

pas porteurs de spécialisation internationale. Ces secteurs sont ceux du tabac, du cuir, des textiles et des vêtements. En 1961, ces secteurs occupent 30% de la main-d'oeuvre active au Québec (contre 12% en Ontario) et contribuent à 20% de la valeur de la production manufacturière provinciale (contre 8% en Ontario).

Cette spécialisation du Québec dans des branches industrielles correspondant à la section des biens de consommation fait que la province devient très dépendante des marchés extérieurs, notamment du marché américain, pour son approvisionnement en biens d'équipement industriels et en divers biens de consommation durables. Cette situation, d'ailleurs renforcée par la propension des filiales étrangères à s'équiper auprès de leurs sociétés-mères, s'accroît au cours des années 1950, au moment où l'intégration nord-américaine atteint un nouveau stade de consolidation. Dans la division économique du travail prédominant à l'échelle du continent nord-américain, l'appareil productif québécois tient en quelque sorte la position de débouché pour la production des branches industrielles correspondant à la section des biens de production, sans pour autant qu'aucun de ses segments ne s'affirme comme pôle de compétitivité au sein des rapports internationaux et continentaux de concurrence. Un pôle de compétitivité désigne un ou des sous-ensembles de l'appareil productif détenant une position dominante dans la concurrence nationale et internationale. Il s'agit en fait de sous-ensembles capables d'engendrer une transformation offensive de l'appareil productif et capables aussi d'engendrer l'apparition d'enchaînements macro-économiques longs, denses par leurs complémentarités interindustrielles et relativement indépendants des perturbations de l'économie mondiale.

La structure du commerce extérieur du Québec rend d'ailleurs compte de l'insertion particulière de la province dans la division économique du travail prévalant à l'échelle du continent nord-américain.

Ainsi, entre 1946 et 1961, une proportion considérable des importations canadiennes dédouanées dans les ports du Québec est constituée de produits finis non comestibles (Tableau 1). Quant aux exportations canadiennes passant par les ports du Québec, elles sont principalement constituées (à l'exception des avions et pièces d'avion, qui relèvent d'une situation particulière) de matières premières et de biens intermédiaires obtenus par procédé d'électrolyse, de métaux non ferreux, de métaux en minerai concentrés, de papier et carton, de céréales et farine (Tableau 2). La production des industries manufacturières de biens de consommation durables et non durables trouve principalement ses débouchés, quant à elle, au niveau des marchés local et national³, qui sont protégés. Enfin, la production des industries de biens d'équipement implantées en sol québécois s'écoule principalement au niveau des secteurs de la demande intermédiaire provinciale et des secteurs de la demande finale du Québec et des autres provinces. À l'exception de quelques créneaux pour lesquels le Québec détient un avantage comparatif de nature géographique ou historique (construction maritime, matériel roulant de chemin de fer), une part relativement faible de la production des industries de biens d'équipement implantées en sol québécois est exportée vers l'étranger (Tableau 3). Dans l'ensemble, les exportations internationales des

Tableau 1

Répartition des importations passant par les ports de douane du Québec,
par grandes catégories de produits, 1945-1960

catégories de produits	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
produits agricoles et substances végétales, comestibles	10.05	12.83	10.47	11.03	12.67	14.07	10.76	11.10	10.54	12.18	10.42	9.75	10.43	11.00	9.68	9.79
produits agricoles et substances végétales, non comestibles	2.88	4.01	3.72	3.32	3.09	3.40	2.67	2.32	2.09	2.21	2.60	2.28	2.21	2.48	2.77	2.67
animaux et prod. anim.	4.49	4.60	4.42	4.79	3.50	3.63	3.97	3.05	2.70	2.70	3.12	2.78	2.90	3.34	3.36	3.31
fibres et textiles	19.84	22.06	24.27	21.16	19.80	19.65	18.61	14.60	14.25	12.92	13.85	12.79	12.13	12.34	12.54	13.32
-coton et dérivés*	<u>10.98</u>	<u>11.36</u>	<u>12.90</u>	<u>9.67</u>	<u>9.66</u>	<u>10.53</u>	<u>8.82</u>	<u>6.91</u>	<u>5.46</u>	<u>5.70</u>	<u>6.25</u>	<u>5.77</u>	<u>5.19</u>	<u>5.39</u>	<u>5.39</u>	<u>6.10</u>
bois, produits du bois, papier	1.99	2.36	2.57	2.12	2.41	2.34	2.69	2.79	3.07	3.32	3.73	3.81	3.47	3.84	4.23	4.30
fer et ses produits	17.11	16.70	19.46	19.51	20.84	19.40	20.91	22.62	21.77	21.20	21.12	25.41	25.53	24.22	25.82	24.96
-machinerie et véhic.*	<u>7.17</u>	<u>7.15</u>	<u>9.13</u>	<u>9.50</u>	<u>9.24</u>	<u>9.65</u>	<u>8.03</u>	<u>9.41</u>	<u>10.23</u>	<u>10.41</u>	<u>10.32</u>	<u>11.25</u>	<u>11.51</u>	<u>11.69</u>	<u>13.15</u>	<u>12.92</u>
métaux non ferreux	6.70	6.83	6.50	5.73	6.37	6.04	5.91	6.98	8.21	7.68	7.66	7.96	7.99	7.50	7.00	7.52
-app. électriques*	<u>3.26</u>	<u>2.36</u>	<u>2.62</u>	<u>2.24</u>	<u>2.70</u>	<u>2.15</u>	<u>2.59</u>	<u>3.05</u>	<u>3.85</u>	<u>4.09</u>	<u>3.87</u>	<u>3.93</u>	<u>3.71</u>	<u>3.60</u>	<u>3.10</u>	<u>3.40</u>
minéraux non métalliques	14.03	15.07	17.97	23.98	20.98	21.44	21.34	19.74	20.29	21.40	22.00	21.02	21.20	20.49	19.85	19.03
-pétrole, houille et dérivés*	<u>11.00</u>	<u>11.69</u>	<u>14.72</u>	<u>20.76</u>	<u>17.63</u>	<u>18.04</u>	<u>18.26</u>	<u>16.96</u>	<u>17.13</u>	<u>18.05</u>	<u>18.56</u>	<u>17.62</u>	<u>18.43</u>	<u>17.53</u>	<u>16.79</u>	<u>15.96</u>
produits chimiques et dérivés	4.65	4.82	4.50	4.41	4.77	4.90	5.26	4.75	5.17	5.46	5.98	5.49	5.30	5.57	5.90	6.07
articles divers	18.26	10.70	6.10	3.95	5.57	5.09	7.86	12.04	11.91	10.91	9.51	8.70	8.84	9.20	8.85	9.03
total	100.00	99.98	99.98	100.00	100.00	99.98	99.98	99.99	100.00	99.98	99.99	99.99	100.00	99.98	100.00	100.00

* Composante d'une «grande catégorie de produits». Ne s'additionne pas dans le total.

Source: D'après Annuaire du Québec, diverses années.

Tableau 2

Répartition des exportations passant par les ports de douane du Québec,
par grandes catégories de produits, 1945-1960

catégories de produits	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
produits agricoles et substances végétales, comestibles *	28.03	21.16	25.14	19.89	25.28	22.03	26.61	34.06	31.20	20.73	16.36	20.46	12.98	17.92	14.09	12.60
-céréales et farineux **	<u>27.07</u>	<u>21.10</u>	<u>23.99</u>	<u>19.12</u>	<u>24.65</u>	<u>21.41</u>	<u>26.13</u>	<u>33.56</u>	<u>30.55</u>	<u>19.99</u>	<u>15.71</u>	<u>19.83</u>	<u>12.48</u>	<u>17.37</u>	<u>13.45</u>	<u>11.93</u>
produits agricoles et substances végétales, non comestibles	1.94	2.83	3.23	5.02	4.25	4.32	3.98	3.21	4.12	4.29	5.27	5.19	5.27	4.45	3.92	3.44
animaux et prod. anim.	12.03	17.98	13.74	12.54	10.83	9.81	7.62	4.85	4.18	4.59	4.62	3.70	4.18	4.65	5.58	4.85
fibres et textiles	2.11	3.45	2.28	2.19	1.01	1.58	1.53	0.72	0.88	0.90	0.91	0.67	1.07	0.68	1.01	1.55
bois, produits du bois, papier	13.78	21.10	22.60	22.91	21.39	27.95	27.53	22.94	24.35	27.01	27.02	23.68	25.13	23.75	25.27	24.54
-papier **	<u>6.62</u>	<u>12.43</u>	<u>12.40</u>	<u>13.41</u>	<u>14.11</u>	<u>16.80</u>	<u>16.02</u>	<u>14.41</u>	<u>16.15</u>	<u>18.10</u>	<u>17.00</u>	<u>15.35</u>	<u>17.28</u>	<u>16.89</u>	<u>17.84</u>	<u>17.46</u>
fer et ses produits	16.42	10.87	9.57	9.01	9.22	5.63	5.35	5.53	5.77	8.39	10.66	11.62	15.19	9.88	11.91	11.83
métaux non ferreux	11.20	12.94	13.49	15.52	17.74	19.09	17.37	19.21	19.51	23.57	24.22	23.89	22.71	23.40	25.33	29.18
-aluminium et dériv. **	<u>4.44</u>	<u>5.51</u>	<u>4.64</u>	<u>5.72</u>	<u>6.62</u>	<u>7.67</u>	<u>6.56</u>	<u>7.42</u>	<u>8.14</u>	<u>9.78</u>	<u>9.02</u>	<u>8.74</u>	<u>7.29</u>	<u>8.52</u>	<u>8.59</u>	<u>9.42</u>
minéraux non métalliques	2.35	2.24	2.63	2.87	2.78	4.86	4.72	4.39	4.45	5.05	5.81	4.91	6.00	4.75	6.52	7.13
-amiante et dérivés **	<u>1.32</u>	<u>1.64</u>	<u>1.70</u>	<u>2.10</u>	<u>2.15</u>	<u>4.19</u>	<u>3.98</u>	<u>3.58</u>	<u>3.90</u>	<u>4.36</u>	<u>4.69</u>	<u>4.16</u>	<u>4.87</u>	<u>3.95</u>	<u>4.97</u>	<u>5.29</u>
produits chimiques et dérivés	2.15	2.15	2.52	2.08	1.52	2.76	3.47	1.85	2.46	3.19	2.99	2.75	3.22	3.45	3.75	3.84
articles divers	9.98	5.27	4.78	7.94	5.96	1.95	1.81	3.23	3.08	2.28	2.16	3.11	4.25	7.05	2.63	1.04
total	99.99	99.99	99.98	99.99	99.98	99.98	99.99	99.99	100.00	100.00	100.02	99.98	100.00	99.98	100.01	100.00

* L'importance des expéditions de céréales et farineux tient au fait qu'une partie importante des exportations internationales des provinces de l'Ouest transite via les ports du Québec.

** Composante d'une «grande catégorie de produits». Ne s'additionne pas dans le total.

Source: D'après Annuaire du Québec, diverses années.

Tableau 3

Destination des expéditions du Québec, par secteur, 1961

secteur	Québec	reste du Canada	étranger	part dans le total exp. étr.	part dans le total exp. québ.
Agriculture	96.5%	1.2%	2.3%	0.77%	5.31%
Pêche, Chasse et Piégeage	89.5	4.4	6.1	0.03	0.08
Abattage	75.7	14.5	9.7	1.71	2.80
Minéraux bruts non transformés					
mines métalliques	48.8	6.0	45.2	6.82	2.40
mines non métalliques	10.0	5.2	84.9	9.42	1.77
carrières et sablières	99.4	0.6	0.0	0.00	0.62
total	41.1	5.0	53.9	16.22	4.80
Biens de consommation					
prod. de la viande	86.8	9.9	3.7	0.67	2.88
prod. laitiers	84.7	14.6	0.7	0.18	4.23
prép. fruits et légumes	68.2	29.8	2.0	0.07	0.64
prod. de la minoterie	78.2	9.9	11.9	1.10	1.48
prod. de la boulangerie	89.3	10.0	0.6	0.07	1.74
prép. alimentaires diverses	52.8	43.2	3.9	0.75	3.08
boissons gazeuses	94.6	14.2	21.2	3.04	0.88
boissons alcooliques	51.8				1.40
tabac et produits	34.0	65.2	0.7	0.11	2.46
articles en cuir	47.5	50.4	2.1	0.21	1.62
fabric. de textiles synth.	67.0	30.1	2.9	0.30	1.66
fibres et tissus de coton	47.7	46.5	5.8	0.67	1.83
tricotés	49.8	48.9	1.3	0.10	1.21
vêtements	43.6	55.9	0.5	0.19	5.51
autres prod. textiles	60.4	38.2	1.3	0.18	2.14
scieries	56.1	26.1	17.8	1.00	0.90
meubles et art. d'ameubl.	64.9	34.0	1.2	0.11	1.49
autres articles en bois	77.5	11.7	10.8	0.99	1.47
pâtes et papiers	18.6	12.4	69.1	31.73	7.32
articles en papier	69.7	29.1	1.2	0.14	1.97
imprimerie et édition	98.1	1.8	0.0	0.00	3.08
produits pharmaceutiques	42.3	54.0	3.6	0.31	1.34
total	55.8	28.8	13.3	41.97	50.33
Biens intermédiaires					
fer et acier primaire	40.0	9.1	50.9	24.20	0.55
fonte et affinage					7.03
autres prod. métal. prim.	50.8	35.8	13.4	1.40	1.66
charpentes métalliques	69.1	31.2	1.4	0.16	0.70
estampage, matricage des mét.	66.3				1.14
autres prod. métalliques	62.7	34.8	2.5	0.46	2.93
ciment, béton	82.3	14.2	3.5	0.35	1.62
autres prod. des min. non métal.	52.7	46.3	1.0	0.05	0.72
dérivés du pétrole	60.0	40.0	0.0	0.01	4.59
matières plastiques	34.9	53.2	11.9	0.56	0.74
autres prod. chimiques	51.7	39.8	8.4	1.51	2.86
articles en caoutchouc	41.5	57.0	1.5	0.08	0.83
total	53.2	28.7	18.1	28.70	25.39
Biens d'équipement					
machinerie	40.8	41.2	18.0	1.24	1.10
avions et éléments					2.43
navires et embarcations	27.4	45.5	27.1	6.90	0.78
mat. roulant de chemin de fer					0.83
autre matériel de transport	71.7	19.5	8.8	0.12	0.23
app. électriques et autres	40.3	49.4	10.3	0.36	0.56
mat. de télé. et câbles élect.	29.6	61.2	9.2	1.10	1.91
autres produits électriques	51.2	44.9	3.9	0.37	1.51
total	35.1	47.7	17.2	10.09	9.35
Industries manuf. diverses	55.7	36.6	7.6	0.92	1.94

Source: D'après Ministère de l'Industrie et du Commerce (1971), tableau 3.1.1, p. 32.

industries de biens d'équipement ne comptent que pour 10% du total des exportations à l'étranger de la province. Autre indice du caractère faiblement compétitif de ces industries à l'échelle internationale et continentale.

La constatation qui découle de cette brève analyse du commerce international du Québec est claire: après la guerre, l'insertion du Québec au sein de l'économie continentale nord-américaine repose sur un ensemble d'industries dont il est reconnu qu'elles ont joué un rôle minime dans la transformation de l'appareil productif, dans le renouvellement des modes de vie et des habitudes de consommation, dans l'accélération des rythme de croissance et dans le renforcement de la concurrence. C'est à partir du milieu des années 1950 surtout que les effets négatifs de cette situation ont commencé à se faire ressentir sur l'ensemble de l'économie provinciale.

Accumulation du capital et modalités de formation des profits dans les secteurs mous de l'industrie manufacturière

Si l'afflux de capital étranger constitue l'un des principaux moteurs à la croissance économique du Québec après la guerre et si les entreprises étrangères occupent une place dominante dans la majorité des secteurs industriels les plus dynamiques de l'appareil productif, ce sont néanmoins les entreprises oeuvrant dans les secteurs liés à la production de biens non durables et celles liées à l'exploitation des richesses naturelles qui forment le coeur industriel de la province. D'autre part, les industries du tabac, du cuir, des aliments et boissons, des vêtements, de la bonneterie, de l'imprimerie et des meubles occupent une place très importante dans la structure manufacturière, tant au niveau de la valeur de la production que du nombre d'emplois. Or tout au long des années 1950, la croissance de ces industries reste beaucoup plus tributaire d'un ensemble de facteurs circonstanciels que d'une quelconque stratégie orchestrée de modernisation, de mise en marché de nouveaux produits ou de conquête de marchés extérieurs. De fait, entre 1951 et 1960, ce sont ces industries qui, tant au niveau des investissements annuels moyens par travailleur à la production qu'au niveau de la valeur ajoutée par homme-heure, viennent au dernier rang des industries manufacturières québécoises (Vézina, 1965).

Entre 1946 et 1953-54, les effets potentiellement néfastes engendrés par leur inertie relative en matière d'innovation productive et organisationnelle sont en quelque sorte "subsumés" par la croissance soutenue que connaît l'économie québécoise, le commerce mondial et l'économie américaine. À partir du milieu des années 1950 toutefois, et plus tôt encore pour certaines industries comme le textile et le vêtement⁴, ces effets néfastes commencent à se manifester. Ainsi, plusieurs industries pour lesquelles le Québec détient une spécialisation canadienne se voient directement concurrencées par les productions moins chères, de qualité équivalente et parfois plus attrayantes des nouveaux pays de la périphérie ou de l'Europe du sud. D'autre part, le volume de la consommation finale progressant moins vite dans la province à partir de 1957, ce sont les

débouchés locaux qui, de plus en plus, sont difficiles à trouver. Cherchant à solutionner le problème, les associations patronales multiplient d'ailleurs séminaires et congrès. La règle d'or diffusée est celle de l'innovation (Roy, 1976).

Les propositions modernistes énoncées par les associations patronales restent toutefois vaines. Insérées dans un nouvel environnement économique de plus en plus internationalisé, une majorité d'entreprises réagissent au défi simultané de la récession et de la concurrence en choisissant de restaurer leur compétitivité rongée par un renforcement des principes tayloriens. Dans un ouvrage portant sur l'histoire de la CSN, Jacques Rouillard (1981) a montré à quel point les conflits de travail impliquant cette centrale ont pour principaux enjeux, au cours des années 1950, la recherche par les patrons d'une augmentation des cadences de production, l'allongement de la journée de travail et l'établissement d'une norme salariale basse. Cette observation est d'ailleurs corroborée par l'étude minutieuse des conflits de travail à laquelle s'est livré Richard Ouellet (1976). Or cette stratégie concurrentielle des entreprises trouve directement appui dans l'intervention de l'État. Au cours de cette période, le gouvernement Duplessis adopte un certain nombre de législations dans le but de mâter toute forme anticipée ou effective d'agitation ouvrière. L'utilisation de la force policière, les poursuites judiciaires, l'intimidation des travailleurs et les irrégularités institutionnelles constituent les aspects les plus spectaculaires de la collusion entre l'État et les entreprises. Cette collusion se traduit par le renforcement de la forme monopsonique des marchés du travail, forme dont la ville-fermée représente probablement l'expression la plus poussée. La ségrégation spatiale des forces de travail⁵, opérationnalisée à travers une différenciation des bassins de main-d'oeuvre, en constitue le résultat le plus évident de l'intervention étatique.

La décision de fonder une stratégie concurrentielle sur l'utilisation d'une main-d'oeuvre abondante et bon marché, sur un recours modéré aux emprunts, sur un autofinancement important et sur une gestion disciplinaire de la force de travail témoigne du refus, par certains segments du patronat et par le gouvernement de l'Union Nationale, d'affronter les conditions nouvelles posées par la concurrence nationale et internationale. Si la stratégie de croissance mise en oeuvre par le gouvernement Duplessis au cours de cette période trouve ses conditions d'élaboration dans les contraintes posées par la valorisation des capitaux opérant leur reproduction (ou une partie du cycle de leur reproduction) au sein de l'espace québécois, elle la trouve aussi dans l'ensemble des contraintes générées par l'environnement concurrentiel au sein duquel évoluent les entreprises locales.

La stratégie de croissance préconisée par le gouvernement Duplessis dans la période d'après-guerre

L'analyse effectuée jusqu'ici nous permet de reconstituer la dynamique centrale du régime de croissance que connaît le Québec après la guerre. Il s'agit d'un régime reposant à la fois sur l'accroissement en volume de la demande finale en biens de consommation, sur l'input ponctuel engendré par l'investissement étranger (input

généralisant cependant de faibles effets d'entraînement), sur la persistance d'une régulation étatique du salariat favorable à la formation de marchés monopsoniques du travail (ce qui entraîne des conséquences majeures au niveau de la détermination de la norme salariale et de la configuration du rapport salarial), et sur la consolidation des spécialisations industrielles du Québec dans des secteurs ne possédant pas une position dominante dans la concurrence⁶. C'est notamment par le biais de cette spécialisation que le Québec s'insère dans la division économique du travail prévalant à l'échelle du continent nord-américain.

Les contraintes spécifiques à ce régime de croissance déterminent en partie les formes de l'intervention étatique. Celles-ci trouvent une certaine cohérence à l'intérieur de ce que nous appelons une stratégie de croissance. Contrairement à l'opinion admise, il est excessif de prétendre que le gouvernement Duplessis pratiquait intensément le laisser-faire. Il est en effet important de distinguer entre le discours de légitimation d'un gouvernement (d'ailleurs pas aussi monolithique qu'on a voulu le faire croire) et ses pratiques effectives d'intervention⁷. L'observateur qui projette le futur de la Révolution tranquille dans ce que fut le présent du duplessisme commet un acte d'anachronisme historique. Il procède par voie de fausse comparaison et aboutit nécessairement à la conclusion que le duplessisme fut l'antithèse de l'intervention étatique. Nous croyons que cette façon de voir mérite beaucoup de nuances⁸.

Or quelle fut précisément cette stratégie de croissance préconisée par le gouvernement québécois au sortir de la guerre⁹ ?

Disons que dans l'ensemble, elle reste en continuité avec ce qu'elle avait été sous Taschereau. Elle consiste à promouvoir la venue d'entreprises étrangères, à maintenir les conditions particulières d'accumulation dans les secteurs traditionnels et à consolider les avantages comparatifs de la province en matière de rémunération salariale, d'exploitation des richesses naturelles et de coût de l'énergie. En raison de la configuration particulière de l'espace concurrentiel dans lequel se situe le Québec après la guerre, le maintien de ces avantages comparatifs apparaît un choix incontournable aux décideurs publics de l'époque¹⁰.

La stratégie de croissance préconisée par le gouvernement québécois diffère en certains points de celle mise en oeuvre par le gouvernement fédéral. Plus explicite, celle-ci s'inspire d'un keynésianisme pragmatique¹¹. Elle consiste principalement à stimuler les dépenses d'investissement des entreprises, et à encourager et soutenir les dépenses de consommation des ménages. Comme le gouvernement du Québec, celui d'Ottawa met également l'accent sur l'investissement étranger.

Conformément à la stratégie qu'il met en oeuvre et qu'il énonce sous la formule ambiguë: "Restons traditionnels et progressifs", le gouvernement de l'Union Nationale s'emploie tout au long de la période 1944-1959 à éliminer autant que faire se peut (c'est-à-dire jusqu'aux limites du rapport de force qui l'oppose aux

syndicats, à l'intelligentsia moderniste et au gouvernement fédéral) les contraintes à la venue du capital étranger et à la compétitivité des entreprises québécoises oeuvrant dans les secteurs industriels en difficulté. Par contraintes, il faut entendre ici trois choses:

- les facteurs pouvant contribuer à l'augmentation des coûts unitaires de main-d'oeuvre: cela inclut les "hausses déraisonnables" de salaires exigées par les travailleurs, les coûts salariaux indirects assumés par les entreprises à la suite des programmes de sécurité du revenu instaurés par Ottawa ¹², les taxes et royautés de toutes sortes, etc.;
- les facteurs pouvant entraîner des dépenses de capital non directement profitables et les facteurs pouvant porter atteinte à la libre allocation des ressources: cela inclut la nécessité de reconstituer les ressources renouvelables exploitées sans discernement, l'intérêt de participer à un développement régional auto-centré, l'opportunité de se localiser dans des zones prioritaires d'aménagement économique, l'intérêt de tisser des rapports de collaboration avec les entreprises locales, etc.;
- les facteurs s'opposant à la mobilité et à la docilité de la main-d'oeuvre: cela inclut principalement les syndicats jugés trop puissants défiant les règles du libre jeu du marché ou menant des stratégies continues d'affrontement.

D'un strict point de vue de calcul économique, il est certainement possible de dire que pour les années 1946-1957, la stratégie de croissance préconisée par le gouvernement Duplessis induit tout un ensemble d'effets bénéfiques qui favorisent à leur tour l'intensification de l'activité industrielle. Les réserves de minerais enfouies dans le sous-sol de la Côte Nord sont mises en exploitation, l'industrie manufacturière est florissante dans la région montréalaise comme le sont d'ailleurs les industries de process et de pâtes et papier établies au Saguenay, en Mauricie et dans la Gatineau. Il est vrai que le Québec peut alors profiter d'une conjoncture mondiale particulièrement favorable à l'Amérique du Nord. À partir du milieu des années 1950 toutefois, au moment où la concurrence des pays de la périphérie sur le marché des biens semi-ouvrés et des richesses naturelles commence à s'accroître, au moment aussi où le volume de la consommation populaire ralentit dans la province, cette stratégie de croissance manifeste ouvertement certaines contradictions. On se rappellera qu'entre 1957 et 1961, le Québec connaît sa pire récession depuis celle des années 1930. Cette récession, expérimentée à des degrés divers à l'échelle de l'Amérique du Nord, tient à des facteurs internationaux mais aussi à des facteurs spécifiquement locaux. Curieusement, peu de chercheurs ont accordé à cette récession toute l'importance qu'elle mérite, notamment pour saisir les causes immédiates de ce que l'on a appelé la Révolution tranquille.

DE L'UTILITÉ DES CONCEPTS INTERMÉDIAIRES UNE DÉFINITION DE LA RÉGULATION DUPLESSISTE

Le concept de mode de régulation permet d'envisager la réalité contradictoire de l'accumulation et de la reproduction au sein d'une société. Il s'agit d'un concept séduisant car il donne accès à la compréhension de la dynamique des ajustements normatifs et contractuels au sein d'une société.

Le concept de mode de régulation a cependant été utilisé, par certains auteurs, pour figer la réalité complexe de la dynamique de la reproduction sociale. Parler de régulation concurrentielle ou monopoliste, c'est souvent évacuer la question des modalités fort complexes d'articulation des formes organisationnelles entre elles. C'est également donner l'impression qu'à une époque donnée ne prédomine qu'un type de formes organisationnelles, qu'un mode d'unicité de ces formes entre elles.

La réalité historique est évidemment beaucoup plus complexe. La superposition et la juxtaposition dans le temps et dans l'espace des formes organisationnelles fait qu'un mode de régulation ne se rencontre jamais à l'état pur. Ainsi en est-il au sein de la société québécoise d'après-guerre.

Au cours de cette période, la régulation d'ensemble s'opère en effet à travers un ensemble de formes organisationnelles dont certaines renforcent la sanction marchande instantanée des confrontations privées, d'autres déconnectant les ajustements sociaux et économiques de cette sanction marchande instantanée. C'est à partir du début des années 1940, par exemple, que le gouvernement fédéral institue certaines formes de salaire social, intervient directement dans le développement économique à travers certaines politiques de stabilisation et prend en charge certains coûts inhérents à la reproduction des forces de travail. C'est à la même époque que les pratiques de gestion des entreprises reposent, de plus en plus, sur des formes de contractualisation du rapport salarial et sur des mécanismes comptables anticipant les variations de la demande. C'est enfin à la même époque que les syndicats réclament la détermination et l'ajustement normatif des échelles de rémunération, des conditions de travail et des relations de travail.

Pourtant, ces nouvelles régulations agissantes n'oblitérent pas entièrement, loin de là, l'effet créé par la sanction marchande sur les décisions et les confrontations privées. Plusieurs recherches ont en effet démontré que les entreprises, les élites anciennes et l'État continuaient à produire des formes organisationnelles étroitement liées aux contraintes du marché, à l'ordre sacré des hiérarchies traditionnelles et à l'individualité comme principe référentiel premier.

Dans le Québec d'après-guerre, les formes de la régulation se superposent et se juxtaposent selon des configurations qui rendent très difficiles le recours aux

concepts idéaux de régulation concurrentielle ou de régulation monopoliste. À ce chapitre, il s'agit bien d'une période de transition, mais de transition active. La régulation duplessiste, terme par lequel nous désignons la conjugaison et l'articulation d'un ensemble de formes organisationnelles produisant de façon simultanée des effets de régulation concurrentiels et monopolistes (pour reprendre les qualificatifs habituels), n'est pas une régulation anachronique. Elle est une régulation accompagnant le mode de développement que connaît le Québec dans la période d'après-guerre. Elle est d'autre part une régulation dont la configuration d'ensemble tient à l'articulation des rapports de classes prévalant au Québec à cette époque.

La récession des années 1957-1961 et la dislocation de la régulation duplessiste

La récession de la fin des années 1950 rend en effet possible la remise en cause sur une base élargie des régulations agissantes au sein de l'espace québécois et organisant le processus de sa reproduction. À la fin des années 1950, les formes particulières à travers lesquelles se manifestent les rapports sociaux fondamentaux du capitalisme génèrent plus de blocages et de contraintes qu'elles ne produisent d'enchaînements vertueux et de consensus. La régulation duplessiste, qui concerne à la fois les interventions de l'État et les formes organisationnelles naissant au sein même de la société civile, se disloque.

Ainsi, les rapports personnels et les rapports liant les individus à leur environnement socio-économique débordent largement les paramètres dans lesquels cherchaient à les maintenir les interdits antérieurs. L'encadrement autoritaire et la violence nue se révèlent par ailleurs des mécanismes tout à fait inadéquats à contenir et discipliner les écarts de plus en plus fréquents marquant l'ensemble des rapports économiques et sociaux constitutifs du milieu de travail. Enfin, la pesanteur d'un système de promotion qui profite principalement au clergé, à l'élite locale, aux membres du parti et, dans la sphère économique, à la communauté anglophone, et qui restreint les aspirations de l'intelligentsia, des technocrates et des classes moyennes francophones, n'arrive plus à organiser et légitimer les hiérarchisations et les différenciations se manifestant au niveau du tissu social.

À la fin des années 1950, la société québécoise cherche ses principes d'organisation¹³. La configuration des formes de régulation sur la base desquelles les groupes sociaux bâtissent des collaborations et des consensus, aménagement leurs rapports d'opposition et canalisent leurs résistances, restent à trouver et à définir. Cette recherche connaîtra des moments forts que scanderont successivement les rapports des commissions d'enquête, les conférences fédérale-provinciale et les élections générales. Cette recherche sera en outre orchestrée et dirigée par de nouvelles catégories sociales qui réussiront à mobiliser de larges couches de la population autour d'enjeux ambigus mais exaltants: la participation, la planification, le développement, l'aménagement socio-

économique, la modernité, la démocratie, le droit au bien-être, la promotion des francophones et l'affirmation d'un Québec fort, ouvert sur le monde. Comme nous l'avons dit plus tôt, c'est toutefois l'ensemble des urgences posées par la récession des années 1957- 1961 qui, plus qu'un projet définitivement assis dans ses moindres détails, oriente concrètement le sens des actions des décideurs publics à l'aube des années 1960.

La Révolution tranquille: la recherche tâtonnante de nouveaux principes d'organisation économique et sociale

Ce que l'on appelle la Révolution tranquille est souvent perçue à travers la somme des aspirations des principaux leaders du mouvement technocratique. En réalité, il s'agit d'un épisode de recherche tâtonnante de nouveaux principes d'organisation économique et sociale; ou, dit autrement, une période d'élaboration de nouvelles régulations. Reconstituons sommairement le contexte.

Dans l'ensemble, la récession de 1957-1961 correspond à l'affirmation de contraintes et de contradictions majeures dans le mode de développement économique que connaît le Québec depuis la fin de la guerre. Elle rend d'autre part particulièrement visible l'hétérogénéité des formes d'inscription de la force de travail dans le rapport salarial. Sanctionnée sur le marché de l'emploi par des différentiels de conditions de travail, de chances d'avancement et de salaires assez importants entre les travailleurs, cette hétérogénéité explique d'ailleurs en bonne partie l'origine des inégalités de toutes sortes caractérisant le monde du salariat. Plus empiriquement, la récession de la fin des années 1950 marque l'inflexion d'un régime de croissance incapable de générer un quelconque dynamisme en dehors d'une conjoncture nord-américaine et mondiale en forte progression. Elle pose par ailleurs les conditions d'une exacerbation rapide des affrontements et des rapports de force sociaux auxquels l'État duplessiste réagit par certaines mesures ponctuelles: l'adhésion au régime fédéral d'assistance-chômage, l'abolition de la quote-part des municipalités en ce qui touche au financement des services aux indigents, la création de nouveaux ministères et le ré-aménagement d'anciens, des subventions disséminées çà et là, la mise sur pied de commissions d'enquête, etc. Mais de programmes durables, d'interventions originales et de projets neufs, peu en fait.

Dans un texte publié il y a quelques années, l'économiste Jacques Parizeau (1979) posait très bien le problème des origines de la Révolution tranquille. Il écrivait ainsi:

La récession qui commence en 1957 marque la fin du globalisme, le début des politiques régionales, et pour ce qui est du Québec, le début des politiques économiques d'abord axées sur ses besoins propres. On ne peut comprendre ni la régionalisation, ni la péréquation, ni les politiques provinciales de croissance, entre autres celles qui découlent de la Révolution tranquille au Québec, sans s'attarder quelques instants sur la première grande crise de conscience de l'économie canadienne

déclenchée par cette récession de 1957 et qui va durer jusqu'au début de 1961.

Historiquement, la Révolution tranquille a d'abord représenté une façon de s'attaquer aux problèmes spécifiques que connaît l'économie québécoise à la fin des années 1950: tentative de construction d'un marché intérieur, de normalisation des comportements de consommation des petits salariés et d'homogénéisation relative des bassins de main-d'oeuvre; tentative de réarticulation de la structure industrielle de la province; tentative de mieux contrôler le processus de l'accumulation capitaliste se réalisant au sein de l'espace québécois.

La Révolution tranquille marque en fait le premier moment de construction de ce que Gilbert Renaud (1984) a appelé un capitalisme périphérique. Ce processus de construction ne fut jamais linéaire, c'est-à-dire qu'il fut constamment ponctué d'avancées et de reculs. Il fut marqué d'innovations originales, d'imitations, de recherche de formes organisationnelles dont la configuration définitive ne fut jamais trouvée. Plus important peut-être, cette recherche s'est poursuivie dans le même sens pendant au moins vingt ans. La période 1960-1980 appartient en effet à une même tranche d'histoire et possède une certaine unité.

Conclusion

Ce texte nous a permis d'insister sur deux points:

- l'intérêt d'appréhender le Québec comme un espace délimité d'accumulation faisant partie intégrante d'un espace économique plus vaste, celui de l'Amérique du Nord;
- la nécessité de penser la période duplessiste comme autre chose qu'un épisode de grande noirceur, vision morale composée à partir du savoir scientifique et de la prose d'idées du mouvement technocratique.

À court terme, le programme de travail que suggèrent ces deux prémisses est énorme. Il comprend trois objectifs:

Premièrement, bâtir une théorie du régime de croissance que connaît le Québec sous le duplessisme. Or cet exercice commande un effort original de conceptualisation pour penser la réalité spécifique du Québec. Celle-ci ne saurait être étudiée comme l'expression dégradée ou inachevée d'un type idéal. Aucune recherche n'a encore démontré le caractère utilitaire et opératoire des méta-concepts de fordisme et de fordisme périphérique pour décrire le mode de développement historique du Québec au cours de cette période qui commence avec l'après-guerre. Il se pourrait que les concepts intermédiaires d'espace délimité d'accumulation et de régulation duplessiste, précisément parce qu'il s'agit de concepts opératoires qui n'ont pas de contenu déjà typé, offrent une base de départ intéressante à cet effort de théorisation. Quoi qu'il en soit, cette théorie exige d'être construite à même la réalité étudiée.

Le deuxième objectif d'un programme de travail se situe, à notre avis, dans une étude comparative poussée de différents espaces délimités d'accumulation au sein du continent américain dans la période d'après-guerre. Il n'est que temps d'en finir avec la traditionnelle comparaison Québec/Ontario. Le présent texte souffre d'ailleurs des limites d'un tel exercice restreint de comparaison. Cette étude comparative poussée permettrait de qualifier encore plus précisément la place occupée par le Québec dans le champ d'accumulation nord-américain et dans la division économique des activités productives y prévalant. D'autre part, cette comparaison permettrait de voir comment il est possible d'apparenter le mode de développement économique et social du Québec à celui qui a caractérisé d'autres espaces délimités d'accumulation sur le continent nord-américain. Le Québec est toujours inévitablement considéré comme une société particulière et à la destinée singulière. Divers indices laissent pourtant croire que d'autres gouvernements aux pratiques autoritaires ont également occupé les rênes du pouvoir dans certaines provinces canadiennes au cours de la période 1945-1960. Par ailleurs, qui pourrait consciemment considérer, sous un même angle, l'évolution des États du Middle West, du Sud, de la Nouvelle-Angleterre et du Pacifique dans la période d'après-guerre? L'économie américaine peut bien être appréhendée en tant que système auto-centré. Elle est néanmoins caractérisée par des différenciations spatiales qui obligent à la concevoir comme une vaste ensemble composé d'espaces délimités d'accumulation.

Le troisième objectif du programme de travail que nous préconisons consisterait à penser simultanément la réalité spécifique du Québec et son insertion dans l'ensemble canadien. La régulation duplessiste ne peut être correctement définie et cernée sans la prise en compte de l'intervention du palier fédéral. Le mode de développement que connaît le Québec sous le régime duplessiste est étroitement lié à l'évolution d'ensemble de l'espace canadien organisé à travers certaines politiques macro-économiques de stabilisation. Divers auteurs ont essayé de théoriser la place du Québec au sein de l'espace canadien. Les résultats, intéressants, ont cependant donné lieu à très peu d'analyses de fond. On peut penser que cette situation découle du fait que les modèles construits étaient difficilement opératoires. Encore une fois, la discussion théorique a été portée haut sans qu'elle ne se traduise par des retombées vraiment concrètes. Il est vrai que le problème est complexe.

Le présent texte a principalement insisté sur les conditions proprement économiques d'apparition de la régulation duplessiste. Une analyse minutieuse devrait également mettre l'accent sur la configuration des rapports sociaux ayant présidé à sa mise en place et à sa durée. Cette analyse devrait d'autre part évaluer comment s'est traduite la question nationale dans le champ de l'économie politique de la formation sociale canadienne. C'est ici que la littérature scientifique a le plus apporté, à la suite notamment des travaux de Gérard Boismenu. La prochaine étape consisterait sans doute à insérer les principales conclusions d'une analyse menée en terme de rapports de classes dans un modèle dynamique de la croissance économique québécoise. Ainsi serait réalisé l'objectif

central du programme de travail que nous préconisons: penser simultanément la dynamique de l'accumulation et de la reproduction dans la société québécoise d'après-guerre.

Bibliographie

AGLIETTA, Michel (1976). *Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États-Unis, 1870-1970*. Paris, Calmann-Lévy.

BOISMENU, Gérard (1981). *Le duplessisme. Politique économique et rapports de force, 1944-1960*. Montréal, PUM.

BOISMENU, Gérard (1983). "L'État fédératif et l'hétérogénéité de l'espace", dans *Espace régional et nation*. Montréal, Boréal Express.

BOURQUE, Gilles et Jules DUCHASTEL (1983). "L'État canadien et les blocs sociaux", dans *Espace régional et nation*. Montréal, Boréal Express.

BOURQUE, Gilles et Jules DUCHASTEL (1984). "Analyser le discours politique duplessiste: méthode et illustration", *Cahiers de recherche sociologique*, 2, 1 (avril), pp. 99-136.

CAMPBELL, Robert M. (1987). *Grand Illusions. The Politics of the Keynesian Experience in Canada, 1945-1975*. Toronto, Broadview Press.

DAUPHIN, Roma (1972). *Les textiles canadiens: une politique rationnelle*. Sherbrooke, Centre de recherches en aménagement régional.

LÉTOURNEAU, Jocelyn (1988. a). "L'imaginaire historique des jeunes Québécois", *Revue d'histoire de l'Amérique française*, 41,4 (printemps). À paraître.

LÉTOURNEAU, Jocelyn (1988 b). "L'histoire du Québec d'après-guerre et la mémoire collective de la technocratie". À paraître dans un ouvrage sous la direction de Henri Moniot.

Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec (1971). *Les échanges de biens et services entre le Québec et le monde extérieur*. Québec, MIQ.

QUELLET, Richard (1976). Dans J. HAMELIN et F. HARVEY (sous la dir. de), *Les travailleurs québécois, 1941-1971. Dossier*. Québec, ISSH.

PARIZEAU, Jacques (1975). "Introduction". Dans P. FRÉCHETTE, R. JOUANDAT-BERNADAT et J.P. VÉZINA, *L'économie du Québec*. , 1ere édition (reproduits aussi dans la deuxième édition, 1979) Montréal, HRW.

RAYNAULD, André (1961). *Croissance et structure économiques de la Province de Québec*. Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce.

RENAUD, Gilbert (1984). *À l'ombre du rationalisme. La société québécoise, de sa dépendance à sa quotidienneté*. Montréal, Albert St-Martin.

ROUILLARD, Jacques (1981). *Histoire de la C.S.N. (1921-1981)*. Montréal, Boréal Express.

ROY, Jean-Louis (1976). *La marche des Québécois. Le temps des ruptures (1945-1960)*. Montréal, Leméac.

VÉZINA, Jean (1965). *Analyse comparative des industries manufacturières, Province de Québec, 1961*. Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce.

Notes

- 1 C'est le mérite de Michel Aglietta (1976) d'avoir commencé à élaborer cette théorie.
- 2 Nous entendons par là un espace géographique de rencontre du capital et du travail régi par des formes organisationnelles et des mécanismes régulateurs homogènes. Cette notion renvoie également à une certaine articulation des branches industrielles au sein d'un espace, articulation donnant lieu à des enchaînements macro-économiques précis. Enfin, la notion d'espace délimité d'accumulation ne nie pas la présence de différenciations spatiales encore plus localisées qui, en pratique, correspondent à des régions motrices et à des régions déprimées.
- 3 Cf. André Raynauld (1961); M.I.Q. (1971).
- 4 En volume, la proportion du marché canadien détenue par les producteurs locaux de textiles et de vêtements (y compris bonneterie) décline substantiellement entre 1949 et 1959, passant de 72.1% à 53.9%. Cf. Roma Dauphin (1972).
Que nous soyons capable de saisir interaction entre la dynamique proprement économique de la reproduction du capital et la dynamique politico-institutionnelle et sociale interne à chacun des espaces délimités d'accumulation qu'il est possible de repérer empiriquement. En d'autres termes, que nous soyons capable de penser l'accumulation et la régulation comme une réalité indissociable.
- 5 Expression empruntée à Gérard Boismenu (1983).
- 6 L'élaboration d'un modèle théorique de ce régime de croissance, permettant de formaliser les enchaînements macro-économiques qui lui sont spécifiques, reste à faire. Il nous apparaît seulement que l'utilisation des typologies déjà existantes n'est pas vraiment opportune pour aider à le construire. Celui-ci déroge à ce point des modèles déjà existants (celui du fordisme auto-centré notamment) qu'il nécessite un effort original de théorisation.
- 7 Les travaux en cours de Gilles Bourque et Jules Duchastel (1983, 1984) sont particulièrement intéressants pour la déconstruction éventuelle de l'imaginaire

historique du duplessisme.

- 8 À l'encontre de l'opinion répandue voulant que le gouvernement Duplessis ait été apathique en matière de développement économique, plusieurs de ses interventions (décrites par le discours technocratique comme des non-interventions) constituent bel et bien une action positive visant à induire une forme de développement. On pourrait discuter longtemps de l'opportunité des choix qui ont été pris et des politiques qui ont été suivies. Ramenés dans la perspective des contraintes de l'époque, notamment de la situation concurrentielle de l'espace québécois dans le grand ensemble nord-américain et atlantique, ces choix prennent une signification particulière et exigent une appréciation lucide.
- 9 Dans notre esprit, une stratégie de croissance s'apparente concrètement à la mise en oeuvre d'un plan de développement économique qui s'opérationnalise lui-même par le biais de politiques d'aménagement, de subventions et de prêts aux entreprises, d'identification de secteurs industriels moteurs, etc. Cette notion renvoie également à l'ensemble des politiques d'intervention publique touchant à la gestion de la force de travail, à la restructuration du rapport salarial, à l'ajustement des facteurs de production soumis aux contraintes du marché, etc.
Le recours à cette notion ne signifie pas que nous nous rangeons du côté des conceptions instrumentalistes de l'État. Nous acceptons plutôt la thèse voulant que l'intervention étatique s'inscrive dans le cadre d'une dynamique de compromis institutionnalisés entre classes sociales se confrontant sous des modes organisés. Parler de stratégie signifie que, opérant dans le cadre de cette dynamique, les décideurs publics bénéficient tout de même d'une marge de manoeuvre plus ou moins grande pour créer les formes organisationnelles institutionnalisant les compromis se construisant et se reconstruisant constamment au sein de la société.
- 10 Ainsi, par rapport au Québec, l'Ontario offre au sortir de la guerre tout un ensemble d'attraits supplémentaires pour la localisation d'une entreprise: intégration du territoire et des réseaux de communication; proximité avec la région industrielle du Middle-West; main-d'oeuvre mobile et instruite; population nombreuse et densément répartie; ressources naturelles variées et abondantes; effets d'agglomération industrielle et commerciale considérables.
- 11 Voir à ce propos Robert Campbell (1987).
- 12 La nécessité pour le Gouvernement du Québec de maintenir aussi bas que possible les coûts salariaux indirects (dans la perspective de la consolidation d'un avantage comparatif) pourrait expliquer en partie l'ardeur de son opposition à toute législation qui implique, *a priori* ou *a posteriori* le relèvement des barèmes fiscaux. En ce sens, le nationalisme exacerbé du régime duplessiste pourrait se comprendre à la fois d'un point de vue politique (problématique de l'autonomie provinciale notamment fondée sur la recherche d'une mainmise de l'assiette fiscale) et économique (problématique des avantages comparatifs au sein d'un espace concurrentiel).
- 13 Expression empruntée à Jean-Louis Roy (1976).

9. Dans notre esprit, une stratégie de croissance s'appuie généralement sur la mise en oeuvre d'un plan de développement économique qui implique des investissements et des transferts par le biais de politiques d'investissement, de subventions et de prêts. Cette stratégie s'identifie à la mise en oeuvre de politiques d'intervention publique. Elle implique également le transfert de la responsabilité de l'investissement et de la production des facteurs de production à l'Etat, à l'investissement des facteurs de production, à la production, à la distribution, à la consommation, etc.

10. Avant nos travaux au Québec, l'Ontario offre un exemple de la mise en oeuvre d'une stratégie d'investissement pour la localisation d'une entreprise. L'Ontario a encouragé les entreprises à investir dans la région de la Grande Vallée de l'Ontario (la région de la Grande Vallée de l'Ontario) en offrant des incitations fiscales et des subventions. Cette stratégie a permis de attirer de nombreuses entreprises dans la région, ce qui a contribué à la croissance économique de la région.

11. L'expression empruntée à Jean-Louis Roy (1976) pour désigner une stratégie d'investissement est celle de « stratégie d'investissement ». Cette stratégie implique la mise en oeuvre de politiques d'investissement qui visent à attirer de nouvelles entreprises dans une région. Cette stratégie est généralement mise en oeuvre par le biais de politiques d'investissement, de subventions et de prêts.

12. L'expression empruntée à Jean-Louis Roy (1976) pour désigner une stratégie d'investissement est celle de « stratégie d'investissement ».

Rubrique de livres



Rubrique de livres

BOYER, Robert, sous la dir. (1986). *La flexibilité du travail en Europe. Une étude comparative des transformations du rapport salarial dans sept pays de 1973 à 1985*. Paris: Ed. La Découverte. 330 p.

Puisque nous traitons de flexibilité dans ce numéro de la revue, impossible de passer sous silence l'excellent ouvrage publié l'an dernier aux Éditions La Découverte, sous la direction de Robert Boyer. Il s'agit en fait d'un recueil de textes rédigés par des spécialistes de quelques-uns des pays européens, encadré par l'analyse de Robert Boyer, qui à la fois introduit l'ensemble des textes et conclut la perspective internationale par une série de scénarios couvrant les évolutions possibles, voire probables, du rapport salarial.

Par opposition avec le modèle américain de «sortie de crise», qui conjugue une baisse des salaires nominaux, de nombreuses ruptures de conventions collectives (pilotes de ligne, etc.) et une part de mise au chômage technique, donc un modèle qui fonctionne «à la baisse», les auteurs réunis par Boyer présentent les avenues diversifiées qu'ont emprunté divers pays dans la «traversée du désert» qu'ont constitué les années de crise.

En Italie, c'est essentiellement par le «contournement des rigidités» que s'est traduite la «flexibilité». La Cazza Integrazione (forme de chômage technique ou travail partagé) a beaucoup servi à de nombreuses grandes entreprises, dont la Fiat, pour contourner «par l'extérieur» ce que certains qualifient de «rigidités», ou encore ce que l'on peut considérer comme un statut du travailleur ou un droit du travail très contraignant sous certains aspects, notamment le licenciement. La décentralisation productive est aussi mise en relief comme avenue exploitée par l'Italie: il s'agit de la multiplication de petites entreprises où les relations de travail sont relativement moins conflictuelles, le droit et la fiscalité étant en quelque sorte adaptés, ajustés à leur réalité. C'est, pour plusieurs, ce qui aurait permis une certaine recomposition de l'Italie et un passage relativement réussi à travers la crise.

Si l'on passe en Allemagne (RFA), ce sont des relations de travail plus consensuelles qui sont mises en évidence. La re-qualification de la main-d'oeuvre et la concertation caractérisent ce modèle; un grand nombre d'institutions existantes facilitent la mobilité de la main-d'oeuvre et son recyclage, de sorte que le système trouve ici une source de flexibilité non négligeable, qui n'atteint toutefois pas le statut du travailleur, du moins pas en termes de précarisation.

Les ajustements semblent facilités par une certaine socialisation des coûts d'adaptation aux restructurations industrielles et aux changements technologiques.

Sans entrer dans les détails de chacun des modèles, mentionnons simplement que la France, la Belgique, l'Irlande, le Royaume-Uni et l'Espagne font aussi l'objet d'analyses très fouillées, à la fois très descriptives de la diversité de chacune des situations vécues dans les divers pays, permettant de repérer les sources de flexibilité exploitées, mais aussi de saisir en quoi le modèle s'apparente ou se différencie de ceux des autres pays. L'ouvrage est ainsi extrêmement bien documenté, accompagné d'ailleurs d'une bonne bibliographie pour des lectures complémentaires.

Comme l'avait d'ailleurs noté Boyer, dans une entrevue qu'il nous avait accordée à la sortie du livre (1), on parle beaucoup de flexibilité du travail dans l'ensemble des pays européens, mais on songe très peu à la flexibilité de la technique, des équipements, si ce n'est en RFA, où la modernisation technologique prend plus d'importance, de même que l'adaptation des travailleurs à ces changements technologiques. Ainsi, cet accent mis sur la flexibilité de la main-d'oeuvre, aux dépens de celle des techniques de production, ou tout au moins en négligeant la flexibilité technique, est une constante que l'on retrouve partout, sauf en RFA.

Pourtant, toujours selon Boyer, «c'est par la modernisation des équipements que peut le mieux s'opérer le redéploiement et l'amélioration de la productivité». Bien que ce soit actuellement la flexibilité du travail qui permette l'ajustement aux variations (quantitatives et qualitatives) de la production, on pourrait adopter une autre stratégie, qui partagerait en quelque sorte la flexibilité entre la main-d'oeuvre et les équipements. Pour Boyer, il s'agirait alors de moderniser et de rendre les machines plus adaptables (cf ateliers flexibles, etc.), éventuellement d'adapter la durée d'utilisation des machines, ce qui pourrait par ailleurs permettre de stabiliser davantage l'emploi.

Quoi qu'il en soit de la diversité des avenues retenues par les diverses économies nationales, cinq scénarios sont tracés par Boyer à la fin de l'ouvrage. En résumé, une première stratégie renvoie à un keynésianisme à l'échelle mondiale, conjuguée à un maintien du fordisme. Une seconde serait fondée sur la décomposition du rapport salarial antérieur et un retour au marché libre. Une troisième avenue reposerait davantage sur cette spécialisation flexible des productions, à laquelle nous faisons référence plus haut. Une quatrième, et c'est l'une des perspectives les plus probables selon Boyer, renvoie à une «resegmentation» du «marché» du travail: se développerait (ou s'accentuerait) alors un salariat à plusieurs vitesses. Enfin, dernière avenue ouverte, une internalisation de la flexibilité, ainsi que des changements socio-techniques, changements qui constitueraient la base d'un nouveau rapport salarial.

Au moment où il publiait ce livre (et au moment de l'entrevue), Boyer affirmait que «l'avenir est ouvert», mais il reconnaissait que l'équipe à l'origine de l'ouvrage n'était pas particulièrement optimiste pour l'emploi et le travail. En

fait, Boyer envisageait davantage une poursuite de la segmentation du marché du travail, une aggravation de l'émiettement des statuts: temps partiel, contrats à durée déterminée, salaires modulés à la baisse.

A son avis toutefois, face à cette évolution, l'Europe dispose d'atouts non négligeables, notamment en regard de l'Amérique; c'est ce qu'il expose dans le dernier chapitre du livre (chap. 12), où il traite de «l'Europe à la croisée des chemins». Selon Boyer, face à une nécessaire modernisation, le principal atout de l'Europe, c'est sans doute qu'elle est mieux outillée pour procéder à des ajustements «socialisés». Elle dispose de certaines conventions sociales qui freinent la perte d'emploi et assurent la reconversion par un dispositif de formation, ce qui facilite l'acceptation des restructurations sociales par les travailleurs concernés. Notons que c'est bien évidemment davantage le cas dans les pays d'Europe du Nord que dans ceux d'Europe du Sud qui, à cet égard, se rapprochent parfois davantage de la situation nord-américaine.

Bien qu'il s'agisse de l'Europe, ce chapitre est en fait tout aussi intéressant que les autres pour les «gens d'Amérique», puisqu'il permet d'évaluer les stratégies adoptées ici à l'aune de celles, souvent fort différentes, choisies en Europe. Globalement d'ailleurs, c'est à notre avis le grand intérêt de l'ouvrage que de permettre une ouverture sur le monde, une comparaison des politiques adoptées en divers endroits pour faire face aux mutations en cours, aux restructurations industrielles, aux changements technologiques. L'ouvrage met ainsi en lumière l'importance des variables institutionnelles et des spécificités nationales dans les évolutions économiques observées et ce, tant dans les stratégies adoptées que dans les «institutions» mises en place ou éliminées à la faveur de la crise.

Diane Tremblay

- (1) Entrevue réalisée pour le Magazine économique de Radio-Canada, mars 1986.

OCDE, (1987). *Perspectives de l'emploi*, Paris: OCDE, 237 p.

Comme les livraisons précédentes de cette publication annuelle, celle-ci nous présente un grand nombre de données très détaillées sur l'emploi dans les différents pays de l'OCDE, et notamment sur certaines formes de flexibilité. Ainsi, le temps partiel est analysé en détail: ampleur et composition dans les différents pays, de 1979 à 1986, part du temps partiel dans les différents secteurs d'activité, importance de cette forme d'emploi dans les variations de l'emploi enregistrées de 1979 à 1986. Les emplois temporaires font l'objet d'une analyse analogue: ampleur et structure dans les divers États, flux d'entrées dans cette forme d'emploi, etc.

L'intérêt premier des publications de l'OCDE réside toujours dans les possibilités de comparaisons internationales et c'est encore là l'un des grands atouts de

l'édition de septembre 1987. Comme les numéros précédents, les *Perspectives de l'emploi de 1987* se composent de trois éléments. L'éditorial dégage les principaux facteurs qui expliquent la situation actuelle de l'emploi et propose des orientations pour la politique gouvernementale. La première partie décrit les tendances récentes du marché du travail (chapitre 1) et l'évolution prévue des principales variables du marché du travail en 1987 et au début de 1988 (chapitre 2). La deuxième partie présente une analyse détaillée de certains problèmes relatifs au marché du travail. Les questions traitées sont les suivantes: les disparités des rémunérations et des taux de chômage entre les professions (chapitre 3); le processus de création et de suppression d'emplois (chapitre 4); la mesure du chômage (chapitre 5); les personnes qui souhaitent travailler, mais ne cherchent pas de travail (chapitre 6); et le chômage de longue durée (chapitre 7).

La principale conclusion formulée dans les *Perspectives de l'emploi* est qu'«il semblerait impératif non seulement d'accélérer... le rythme des créations d'emplois, mais aussi de développer rapidement des formes d'emploi nouvelles et de consolider le tissu social en permettant à un maximum d'individus de jouer dans la société un rôle actif...» Pour atteindre ces objectifs, il faut que «le processus de mise en valeur et d'ajustement des ressources humaines [soit]... correctement conçu et organisé... cela suppose un effort non seulement de la part des gouvernements, mais aussi de la part du secteur privé qui investit de plus en plus dans la formation et les techniques modernes de gestion des ressources humaines. Priorité doit... être donnée à la prévention, notamment à l'enseignement et à la formation, et à des mesures actives en faveur de l'emploi qui permettent de résoudre les difficultés des personnes les plus durement touchées. Pour ces catégories, la garantie de revenu est certes une mesure indispensable, mais elle est insuffisante. Il faut mener des politiques sociales et des politiques d'emploi actives qui supposent souvent la participation des collectivités locales et du secteur privé, pour réinsérer ces catégories de travailleurs dans le monde du travail.»

Selon l'OCDE, les mesures d'indemnisation du chômage et autres aides appropriées devraient être réorientées, de même que d'autres politiques de main-d'oeuvre, pour contribuer à la mise en place d'économies dynamiques et souples à la fois compétitives et créatrices d'emplois.

Bien que les propositions de politiques de main-d'oeuvre puissent s'apparenter à des «voeux pieux» dans plusieurs contextes nationaux, il n'en reste pas moins que les données sur l'emploi et les perspectives de solution aux divers problèmes de chômage (jeunes, chômeurs de longue durée, etc...) sont extrêmement utiles pour alimenter à la fois la réflexion théorique et pratique, notamment en ce qui concerne une éventuelle politique de l'emploi. C'est d'ailleurs pour illustrer l'utilité et la pertinence de ces données comparatives, que nous présentons ici quelques-uns des tableaux issus du Communiqué de presse de l'OCDE au sujet de cet ouvrage. Il s'agit des plus pertinents à nos yeux, notamment du point de vue du thème de notre dossier. Le premier de ces tableaux est marqué par l'absence des données canadiennes, ce qui illustre par ailleurs la faiblesse de certains

instruments nationaux de collecte de données, notamment celui de l'appareil canadien en ce qui concerne l'emploi «atypique», temporaire, occasionnel, etc.

Diane Tremblay

Tableau 1.8. Part des emplois temporaires dans l'emploi salarié total par branche d'activité, 1983 et 1985*
Pourcentages

	Ensemble des branches	Agriculture, sylviculture, pêche & chasse	Energie & eau	Industries extractives & produits chimiques	Industries manufacturières	Bâtiment et travaux publics	Commerce de distribution	Transports & communications	Banques, assurances, affaires immobilières & services fournis aux entreprises	Autres services	Administration publique
Belgique											
1983	5.4	7.2	1.9	2.3	2.8	2.6	6.9	2.7	4.0	9.3	8.2
1985	6.9	3.7	3.4	2.4	3.4	3.2	6.7	3.1	6.1	12.2	11.6
Danemark											
1983	..										
1985	12.3	19.7	3.4	7.2	9.4	15.7	15.7	7.1	7.1	13.7	14.4
France											
1983	3.3	5.1	2.4	2.1	3.7	5.2	6.0	1.1	3.8	2.4	0.7
1985	4.8	7.6	2.5	3.2	4.3	6.2	6.5	1.9	5.1	5.2	3.9
Irlande											
1983	6.2	7.8	3.0	2.2	2.2	8.0	7.2	4.1	6.6	10.3	3.0
1985	7.3	10.4	6.8	5.2	3.8	7.4	8.1	4.1	12.1	10.8	2.8
Italie											
1983	6.6	35.9	2.3	0.9	2.2	11.9	7.0	1.5	2.0	6.5	2.3
1985	4.7	23.9	1.6	0.7	2.0	7.0	5.7	1.3	1.9	5.8	2.0
Japon^b											
1983	10.3	26.5	2.8	0.0	8.9	17.5	13.4	4.2	3.6	9.9	6.7
1985	10.4	27.9	3.0	0.0	9.1	16.4	13.5	4.3	3.5	10.2	6.0
Luxembourg											
1983	2.6	14.3	0.0	0.6	1.4	3.4	3.9	2.2	0.9	4.5	2.5
1985	5.0	30.0	9.1	2.4	4.1	4.9	7.7	2.2	2.3	7.2	2.6
Pays-Bas											
1983	5.8	10.1	3.4	1.8	3.1	3.9	4.9	3.6	3.6	10.0	5.1
1985	7.5
Royaume-Uni											
1983	5.5	11.6	1.9	2.3	2.6	6.9	10.2	2.2	3.8	7.9	3.9
1985	5.7	10.6	2.0	2.1	2.9	6.2	8.0	2.2	4.0	8.9	5.2

a) Les données ne correspondent qu'aux salariés. Dans tous les cas, sont exclus les personnes qui n'ont pas déclaré leur situation. A l'exception du Royaume-Uni, le nombre de personnes n'ayant pas déclaré leur situation était assez faible. En ce qui concerne ce pays, un nombre appréciable de personnes exerçant un emploi temporaire n'avaient pas déclaré dans quelle branche elles travaillaient : plus de 90 pour cent étaient des jeunes de moins de 20 ans.

b) Les données sont des moyennes annuelles calculées sur la base de l'enquête mensuelle sur la population active. Les travailleurs temporaires comprennent les salariés temporaires - c'est-à-dire les personnes employées pour une période d'au moins un mois, mais d'un an au plus - et les journaliers - c'est-à-dire les personnes employées à la journée ou pour une période inférieure à un mois. La classification japonaise des branches d'activité est légèrement différente du système NACE utilisé dans les Communautés Européennes. Plus précisément, les services fournis aux entreprises sont englobés dans les autres services et l'administration publique fait partie des services administratifs, non classés ailleurs.

Sources : Voir tableaux 1.5 pour tous les pays, sauf le Japon et les Pays-Bas. Les données concernant le Japon sont tirées du *Rapport annuel relatif à l'enquête sur la population active*, Office de statistique, Service de gestion et de coordination. Les données concernant les Pays-Bas ont été fournies par Eurostat.

Tableau 2.3. Chômage dans la zone de l'OCDE^{a)}

	1979	1984	1985	1986	1987	1988	1986		1987		1988	
							II	I	II	I	II	
Taux de chômage (en pourcentages)												
Etats-Unis	5.8	7.5	7.2	7.0	6%	6½	6.9	6%	6%	6½	6%	
Japon	2.1	2.7	2.6	2.8	3	3	2.8	3	3	3	3	
Allemagne	3.3	8.2	8.3	8.0	8	8½	7.8	8	8	8½	8½	
France	6.0	10.0	10.2	10.5	11½	12	10.6	11	11½	11½	12	
Royaume-Uni	4.8	11.5	11.7	11.8	11½	10%	11.7	11½	11	11	10%	
Italie	7.6	9.8	10.1	10.9	11½	11½	11.0	11½	11½	11½	11½	
Canada	7.4	11.3	10.5	9.6	9%	9	9.5	9½	9½	9	9	
Total des pays ci-dessus	4.9	7.5	7.4	7.4	7%	7%	7.4	7%	7½	7%	7%	
Autriche	2.0	3.8	3.6	3.4	4	4½						
Belgique	7.4	12.9	12.0	11.4	11%	12						
Danemark	6.2	10.1	9.0	7.8	8½	10						
Finlande	5.8	5.2	5.0	5.5	5%	5%						
Grèce	1.9	8.9	8.6	8.1	8%	9½						
Islande	0.4	1.3	0.9	0.7	%	..						
Irlande	7.1	15.5	17.3	17.9	18%	18%						
Luxembourg	0.7	1.7	1.6	1.5	1%	1%						
Pays-Bas	5.6	15.4	14.3	13.3	12%	12%						
Norvège	2.0	3.0	2.5	1.9	2%	3						
Portugal	8.2	9.0	9.0	8.7	8%	8½						
Espagne	11.1	20.6	21.9	21.5	21	20½						
Suède	2.1	2.5	2.3	2.2	2%	2½						
Suisse	0.3	1.2	1.0	0.8	1	1						
Turquie	9.2	15.7	15.9	15.1	14%	14½						
Total des pays européens plus petits	7.0	12.6	12.7	12.2	12	12						
Australie	6.2	8.8	8.1	8.0	8	8½						
Nouvelle-Zélande	2.0	4.5	3.7	4.9	5%	6%						
Total des pays plus petits	6.8	12.1	12.1	11.6	11½	11%	11.6	11½	11½	11½	11%	
OCDE Europe	6.0	10.9	11.1	11.0	11	11½	11.0	11	11	11½	11½	
Total de l'OCDE	5.3	8.5	8.4	8.3	8%	8%	8.3	8%	8%	8%	8%	
Niveau de chômage (millions)												
Amérique du Nord	7.0	9.9	9.6	9.5	9%	9%	9.4	9%	9%	9%	9	
OCDE Europe	9.9	18.8	19.2	19.2	19½	19%	19.2	19%	19%	19%	19%	
Total de l'OCDE	18.5	31.1	31.0	31.1	31%	31½	31.0	31	31½	31½	31½	

a) Il s'agit de définitions nationales du chômage (voir la note a) de tableau 2.2). Les taux de chômage standardisés par l'OCDE, afin de faciliter les comparaisons entre pays, apparaissent dans le tableau 5.7 du chapitre 5.

Source: Perspectives économiques de l'OCDE, n° 41.

Tableau 2.4. Le chômage des jeunes dans certains pays de l'OCDE
Pourcentage de la population active jeune totale

	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<i>Taux de chômage des jeunes^a</i>								
Etats-Unis	13.3	17.0	16.4	13.3	13.0	12.7	12	11½
Japon	3.4	4.3	4.5	4.9	4.8	5.2	5½	6½
Allemagne ^b	3.9	9.5	10.7	9.9	9.5	8.4	7½	7½
France ^c	15.0	19.0	19.7	24.4	25.6	23.4	25½	28½
Royaume-Uni ^d	13.5	23.0	23.3	22.0	21.9	20.7	18	15
Italie	25.2	29.7	32.0	33.4	34.8	39.3 ^e	41½	43½
Canada	13.2	18.7	19.9	17.9	16.5	15.2	14½	13½
Total des pays ci-dessus	12.1	16.5	16.6	15.3	15.2	15.0 ^f	14½	14½
Quatre grands pays européens	13.5	19.8	20.9	21.3	21.6	21.4 ^g	21½	21
Australie ^c	12.2	12.9	17.9	16.1	14.3	14.5	14½	15½
Finlande	8.2	9.8	10.5	9.8	9.1	9.5	9½	9½
Pays-Bas ^h	..	18.1	23.0	24.6	22.5	19.8	18	..
Norvège	5.4	8.1	9.7	7.6	6.8	5.4	6	8
Espagne ⁱ	28.2	36.7	38.7	44.4	44.7	43.1	42	40½
Suède	5.1	7.6	8.0	6.0	5.8	5.6	5½	6½
Total des douze pays ^h	12.8	17.3	17.7	16.7	16.5	16.3 ^j	16	15½
<i>Nombre de jeunes chômeurs (millions)</i>								
Sept grands pays	6.8	9.2	9.2	8.5	8.4	8.2 ^k	8	7½
Quatre grands pays européens	2.7	4.0	4.2	4.3	4.3	4.3 ^l	4½	4½
Douze pays ^h	8.0	10.8	11.0	10.3	10.2	10.0 ^m	9½	9½

a) Le terme « jeune » désigne généralement le groupe d'âge de 15 à 24 ans, à quelques exceptions près : il désigne le groupe d'âge de 14 à 24 ans en Italie, de 16 à 24 ans aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, en Norvège, en Espagne et en Suède. Les données se rapportent à l'effectif total de la population active jeune pour tous les pays sauf le Canada et l'Australie où les personnes faisant partie des forces armées ne sont pas prises en compte dans la population active jeune. Les chiffres se rapportent aux Etats-Unis, au Japon, au Canada, à la Finlande et à la Suède sont des moyennes tirées des données mensuelles, tandis que ceux relatifs à l'Italie et la Norvège sont des moyennes tirées des données trimestrielles.

b) Les chiffres de chômage se rapportent aux chômeurs inscrits à la fin de septembre de chaque année. Les chiffres de la population active sont des moyennes annuelles établies à partir de diverses sources nationales, y compris les enquêtes par sondage.

c) Les données se rapportent au mois de mars de chaque année sauf pour 1982 où les chiffres se rapportent à avril-mai. Les soldats du contingent sont inclus dans la population active d'âge compris entre 15 et 24 ans.

d) Les chiffres de chômage se rapportent au mois de juillet de chaque année. Ils sont basés jusqu'en 1982 sur les chômeurs enregistrés, et à partir de 1983 sur ceux qui demandent à bénéficier des allocations. A partir de 1983, ils comprennent les jeunes en fin de scolarité qui n'en font pas la demande, mais qui sont enregistrés au Service des carrières. Les données relatives à la population active sont évaluées à partir de plusieurs sources, dont l'enquête par sondage sur les forces de travail de la CEE, et se rapportent au mois de juin de chaque année.

e) Les données se rapportent au mois d'août de chaque année.

f) Les chiffres de chômage se rapportent aux chômeurs inscrits à la fin d'avril de chaque année. Les chiffres de la population active se rapportent au 1^{er} janvier de chaque année.

g) Les données se rapportent au dernier trimestre de chaque année.

h) Les Pays-Bas sont exclus. Ces pays représentaient, en 1979, 85 pour cent environ de la population active jeune de la zone de l'OCDE.

i) Estimations du Secrétariat.

Source : Les données proviennent des enquêtes auprès des ménages. Les seules exceptions sont l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni où les taux de chômage des jeunes représentent le chômage enregistré exprimé en pourcentage de la population active mesurée à partir des enquêtes auprès des ménages. Pour plus de détails, voir OCDE, *Statistiques de la population active*, partie III. Les données des Pays-Bas sont fournies par les autorités néerlandaises.

Tableau 4.1. Composantes de la variation brute de l'emploi
Taux annuels moyens de variation

Variation de l'emploi	Canada (1979-1984)	Pennsylvanie (1976-1985)	France ^a (1978-1984)	Allemagne (1978-1984)	Suède (1982-1984)	Japon ^c (1982-1984)
	En pourcentage de l'emploi total ^a					
1. Augmentations d'effectifs dans les établissements existants	8.8	7.1	5.7	5.6	8.8	4.1
2. Ouvertures d'établissements	2.4	6.2	5.6	2.7	2.6	
3. Gains bruts d'emplois	11.1	13.3	11.4	8.3	11.4	
4. Réductions d'effectifs dans les établissements existants	7.5	7.0	6.2	6.1	8.7	3.6
5. Fermetures d'établissements	2.1	5.5	5.7	2.1	3.4	
6. Pertes brutes d'emplois	9.6	12.5	12.0	8.2	12.1	
7. Variation nette de l'emploi ^d	1.5	0.8	-0.6	0.1	-0.8	(0.5)
8. Augmentations-réductions d'effectifs	1.3	0.1	-0.5	-0.4	0.1	
9. Ouvertures-fermetures d'établissements	0.2	0.7	-0.1	0.5	-0.8	
10. Variation brute de l'emploi (rotation des emplois) ^e	20.7	25.8	23.3	16.5	23.5	(7.7)

a) Le taux annuel moyen de variation est le rapport entre la variation annuelle moyenne durant la période considérée et l'emploi total au début de chaque année, une moyenne étant établie pour toute la période.

b) L'année 1980 n'a pas été prise en compte pour le calcul des moyennes (voir l'annexe technique, note B).

c) Pour le Japon, les taux présentés sont des moyennes pour les deux années 1982 et 1984. Les données utilisées ne concernent que les établissements existants (voir l'annexe technique, note B).

d) Variation nette de l'emploi = gains bruts d'emplois - pertes brutes d'emplois

e) Rotation des emplois = gains bruts d'emplois + pertes brutes d'emplois.

Source : Voir l'annexe technique, note B.

Tableau 7.1. Taux de chômage et proportion de chômeurs de longue durée dans certains pays de l'OCDE
Pourcentages

	1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986	
	Taux	Prop.														
Australie	6.2	18.1	6.0	19.9	5.7	21.0	7.1	19.0	9.9	27.5	8.8	31.2	8.1	30.9	8.0	27.5
Autriche	2.0	8.6	1.8	9.2	2.4	6.5	3.4	5.7	4.1	9.0	3.8	12.9	3.6	13.3	3.4	12.6
Belgique	7.4	58.0	7.8	57.9	10.0	52.4	11.7	59.5	12.9	62.8	14.0	68.0	13.1	68.3	13.0	68.9
Canada	7.4	3.5	7.5	3.3	7.5	4.2	11.1	5.3	11.9	9.8	11.3	10.1	10.5	10.3	9.6	10.9
Finlande	5.8	..	4.7	27.0	4.9	..	5.4	22.3	5.5	22.3	5.2	22.3	5.0	21.1	5.5	21.1
France	6.0	30.3	6.4	32.6	7.6	32.5	8.2	42.1	8.4	42.2	10.0	42.3	10.2	46.8	10.5	47.8
Allemagne	3.3	19.9	3.3	17.0	4.6	16.2	6.7	21.2	8.2	28.5	8.2	32.7	8.3	31.0	8.0	32.0
Irlande	7.1	31.8	7.3	34.8	9.9	30.5	11.4	31.8	14.0	31.0	15.5	39.1	17.3	41.2	17.9	44.3
Japon	2.1	16.5	2.0	16.0	2.2	13.5	2.3	14.9	2.6	15.5	2.7	15.2	2.6	11.8	2.8	17.2
Pays-Bas	5.6	27.1	6.3	25.9	9.2	22.0	12.4	31.6	15.0	43.7	15.4	54.5	14.3	55.3	13.3	56.3
Norvège	2.0	3.8	1.7	2.3	2.0	3.0	2.6	3.3	3.3	6.7	3.0	10.8	2.5	8.3	1.9	6.7
Espagne	9.2	27.5	11.7	34.7	14.4	43.4	16.2	49.1	17.7	53.5	20.6	53.6	21.9	56.8	21.5	56.6
Suède	2.1	6.8	1.6	5.5	2.0	6.0	2.6	8.4	2.9	10.3	2.5	12.4	2.3	11.4	2.2	8.0
Royaume-Uni	4.8	24.8	6.4	19.2	9.6	22.0	11.0	33.6	11.6	36.5	11.5	39.8	11.7	41.0	11.8	41.1
Etats-Unis	5.8	4.2	7.2	4.3	7.6	6.7	9.7	7.7	9.6	13.3	7.5	12.3	7.2	9.5	7.0	8.7

Sources : Les données relatives aux taux de chômage proviennent de sources nationales - pour plus de détails voir la note du tableau 2.2. Pour les sources et les détails concernant les proportions de chômeurs de longue durée, voir le tableau Q de l'annexe statistique.

Tableau 7.2. Incidence* du chômage de longue durée par âge^b et sexe

Année	Jeunes	Adultes dans la force de l'âge	Travailleurs âgés	Hommes Femmes		
				Hommes	Femmes	
Données d'enquête						
Australie	1980	16.1	19.2	38.0	20.2	19.5
	1983	23.6	28.1	38.9	28.8	25.3
	1986	19.3	28.3	49.5	31.9	21.3
Canada	1980	2.3	4.3	4.4	4.1	2.4
	1983	6.7	11.0	14.2	11.0	8.0
	1986	5.8	11.7	19.0	11.9	9.7
Finlande	1980	63.0	26.8	51.9	25.5	28.3
	1983	17.0	20.1	31.9	20.7	23.8
	1985	2.7	20.6	40.3	23.2	18.8
France	1980	21.2	34.3	56.9	30.4	34.0
	1983	32.8	42.7	66.2	39.0	44.8
	1986	36.4	49.4	70.3	46.1	49.4
Japon	1980	10.0	14.8	22.0	17.1	14.3
	1983	7.7	11.3	23.3	18.3	12.1
	1986	8.8	14.7	24.6	20.6	12.1
Espagne	1980	35.3	31.3	34.4	32.0	39.6
	1983	54.5	50.0	53.2	50.8	58.5
	1986	56.3	57.0	57.5	53.1	62.2
Suède	1980	1.4	4.2	15.8	6.8	4.4
	1983	3.1	8.2	23.2	10.8	9.7
	1986	1.8	4.6	20.2	6.4	9.8
Royaume-Uni	1980	7.0	21.0	40.7	22.6	12.4
	1983	26.8	39.9	47.1	40.8	25.9
	1986	27.3	44.5	55.6	45.8	31.0
Etats-Unis	1980	2.6	5.2	6.9	5.2	3.1
	1983	7.9	15.8	19.4	16.0	9.6
	1986	4.5	9.9	14.8	10.7	6.2
Norvège	1980	1.3	1.9	7.0	2.2	2.3
	1983	4.3	8.5	9.3	6.0	7.4
	1986	1.1	7.9	23.5	5.7	7.4
Données administratives						
Autriche	1980	3.3	7.9	22.1	13.0	7.0
	1983	3.6	10.3	21.6	10.2	7.4
	1986	5.1	16.4	30.4	15.1	10.1
Belgique	1980	38.5	61.9	74.4	44.0	65.7
	1983	45.3	67.1	78.3	56.0	68.7
	1986	50.4	75.3	78.8	63.0	73.0
Allemagne	1980	5.2	13.5	32.7	18.3	16.0
	1983	15.5	29.6	41.5	29.9	27.0
	1986	12.9	30.5	49.5	32.3	31.6
Irlande	1980	18.8	34.0	48.6	38.8	22.2
	1983	18.3	33.1	42.8	34.4	20.6
	1986	29.8	47.7	57.0	48.8	31.6
Pays-Bas	1980	15.2	28.3	54.7	26.7	24.4
	1983	33.3	47.6	60.6	44.3	42.4
	1986	40.9	62.5	75.4	58.4	52.5

*) Pourcentage du chômage de longue durée dans le chômage total par groupe d'âge et sexe.

b) Le terme « jeunes » désigne le groupe d'âge de 15 à 24 ans, avec les exceptions suivantes : 16 à 24 ans en Norvège, en Suède, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, 17 à 24 ans en Autriche ; 16 à 29 ans en Espagne. Le terme « adultes dans la force de l'âge » désigne le groupe d'âge de 25 à 44 ans, avec les exceptions suivantes : 25 à 49 ans en Autriche, en France et aux Pays-Bas ; 30 à 44 ans en Espagne. Le terme « travailleurs âgés » désigne le groupe d'âge de 45 ans et au-dessus, avec les exceptions suivantes : 50 ans et plus en Autriche, en France et aux Pays-Bas.

Source : Voir tableau Q de l'annexe statistique.

ÉCONOMIES et SOCIÉTÉS, Pénurie d'emploi et flexibilité du travail, numéro «Franco-québécois». Grenoble: Presses universitaires de Grenoble, série AB #14 Avril 1986, 390 p.

Compte tenu du thème du dossier de ce numéro d'Interventions économiques, il paraît utile de rappeler la parution de ce numéro spécial de la revue *Économies et Sociétés*, un numéro regroupant des articles de chercheurs et professeurs québécois et français.

Il s'agit en fait d'une publication conjointe du LABREV de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) et du Séminaire d'économie du travail de l'Université de Paris I.

Puisque l'ouvrage porte sur différents aspects de la flexibilité, dans les contextes québécois et français, il nous a paru utile de le rappeler ici. L'ouvrage présente d'autant plus d'intérêt qu'il offre deux textes de nature plus théorique marquant les débuts de la réflexion théorique sur le concept et le phénomène de la flexibilité, tel qu'il se présente aujourd'hui.

Alors que François Michon présente dans le dossier d'*Interventions économiques* une analyse des articulations théoriques possibles entre Flexibilité et Segmentation, il s'intéresse dans l'article d'*Économies et Sociétés* aux questions de la Flexibilité et du Partage du travail. Considérant que la flexibilité et la lutte contre les inégalités représentaient deux axes de la politique française de l'emploi (sous la gauche 1981-1986), Michon analyse précisément ces deux dimensions, après avoir précisé les notions mêmes de *flexibilité* et de *partage*. Cet article de Michon est particulièrement intéressant du fait qu'il étudie trois exemples spécifiques de partages:

- partage du chômage (réduction de sa sélectivité);
- partage de l'emploi (travail temporaire);
- partage du travail (réduction du temps de travail avec *création* d'emplois).

Les liens entre ces divers phénomènes et le concept de flexibilité sont ensuite analysés.

Autre article théorique digne de mention dans cet ouvrage: celui de Henri Bartoli. Extrêmement fouillé et riche en enseignements, celui-ci offre de nombreuses pistes de réflexion, non seulement au sujet de la flexibilité, ni même spécifiquement sur l'économie du travail, mais aussi sur des questions plus vastes touchant la science économique dans son ensemble.

«La science économique est à un tournant, nous dit Henri Bartoli. Un paradigme nouveau émerge, celui de l'économie du travail et de la création collective» (ce

dernier concept renvoyant à l'ouvrage de Henri Bartoli, *Économie et création collective*, publié chez Economica).

Pour Henri Bartoli, ce nouveau paradigme mène à la reconnaissance de la *multidimensionnalité* des variables, au recours à un raisonnement «réel-réel», ainsi qu'à une «dialectique» du «rationnel» techno-économique et du «raisonnable» accumulé par l'histoire des civilisations.

Paradigme hétérodoxe certes, comme le reconnaît l'auteur lui-même, ce nouveau paradigme n'en est pas moins situé dans l'histoire de la pensée, comme il le montre bien dans cet article. Le débat sur la *flexibilité* du travail et de l'emploi, mais aussi des instruments de production, offre d'ailleurs au professeur Bartoli une occasion de vérifier la fécondité de ce paradigme, la pertinence et l'utilité de ses diverses composantes.

Outre ces deux textes qui peuvent fort bien compléter le présent dossier d'*Interventions économiques* sur le thème de la flexibilité, on trouvera des contributions de P.-M. Roy, G. Dussault, D. Bellemare et L. Poulin-Simon, P. Bodson et J. Stafford, D. Tremblay et G. Gateau, P. Bouillaguet-Bernard et A. Gauvin, M.-A. Barrère-Maurisson, M.-P. Gandon, J.-L. Outin et R. Silvera.

Une publication intéressante pour compléter le dossier d'*Interventions*, dans une série «Économie du travail» des *Cahiers de l'ISMEA (Économies et Sociétés)*, qui, de façon générale, ne manque pas d'intérêt.

Diane Tremblay

OCDE (1986). *Flexibilité et marché du travail. Le débat aujourd'hui*, Rapport technique, Paris, 160 p.

Si l'on voulait résumer par une formule schématique ce rapport de l'OCDE, on pourrait énoncer: la flexibilité du travail est nécessaire mais elle ne règlera pas tout. Dans cette étude, l'OCDE nuance certaines positions antérieures et rappelle que plusieurs facteurs concourent aux ajustements sur le marché du travail.

Le rapport est divisé en quatre parties: 1) la flexibilité des coûts de main-d'oeuvre; 2) la mobilité de la main-d'oeuvre; 3) la flexibilité du travail dans l'entreprise; 4) l'emploi dissimulé: une forme perversifiée de flexibilité.

Le rapport établit tout d'abord une relation inverse entre variation des salaires réels et variation de l'emploi. «Cependant, le salaire réel n'est pas la seule variable qui contribue à déterminer l'emploi. (...) D'autres facteurs (...) - atonie de la demande et niveau élevé des taux d'intérêt réels, en particulier - jouent un rôle important (p. 42). Ceci est particulièrement vrai depuis le début des années 80.

Concernant la mobilité, l'OCDE note que la «mobilité de la main -d'oeuvre est (...) davantage un résultat qu'une cause de la croissance économique». L'organisme prône par ailleurs «des mesures destinées à assurer la formation, le placement et la mobilité des travailleurs et propres à réduire les coûts de transition et/ou à améliorer la productivité (...) des travailleurs touchés par les mutations structurelles» (p. 87). La suppression des «divers facteurs institutionnels de rigidité» serait donc insuffisante.

Le rapport note également que «la flexibilité du travail n'est (...) qu'un aspect de la flexibilité d'ensemble des entreprises. (...) Toutes sortes de rigidités — inflexibilité des marchés de capitaux, restrictions aux échanges ou système de gestion rigide ou archaïque, par exemple — peuvent limiter la capacité de l'entreprise de réagir à l'évolution de la situation économique» (p. 100). La flexibilité de l'emploi, encore une fois, n'est donc pas la panacée universelle. Une certaine stabilité d'emploi est même nécessaire, tant pour les employeurs que pour les travailleurs et les conventions collectives peuvent permettre, en contrepartie d'une meilleure protection de l'emploi «une flexibilité accrue des coûts ou des fonctions». Cependant, «les syndicats cherchent parfois à avantager les travailleurs âgés et (...) les employeurs et les syndicats peuvent vouloir se dégager d'une partie des coûts sur une tierce partie (par exemple, les travailleurs non syndiqués) qui ne participe pas aux négociations collectives. D'où la nécessité de réglementations gouvernementales». (p. 134).

L'OCDE prend donc ici ses distances par rapport aux chantres du libéralisme et de la déréglementation tous azimuts. L'organisme se prononce plutôt en faveur d'une nouvelle coopération: «employeurs et travailleurs doivent adopter des conceptions nouvelles de la redéfinition des tâches, de l'organisation du travail et de la coopération. Pour les employeurs, les avantages sont évidemment l'acceptation par les travailleurs du changement technologique, un climat de travail satisfaisant et des gains de productivité. Pour les travailleurs, les avantages sont évidemment la sécurité de l'emploi, l'amélioration des conditions de travail et l'affectation à des tâches moins hétéroclites que par le passé» (p. 135). Cette «flexibilité fonctionnelle» (ajustement du marché interne du travail) est cependant aussi dangereuse: plus celle-ci progressera, «plus les marchés du travail seront internalisés, et plus grands seront les risques de voir les chômeurs et les nouveaux venus sur le marché exclus de tout accès à des emplois rémunérateurs (...). De surcroît, le nombre d'emplois périphériques et occasionnels risque d'augmenter». (p. 136). Il y aura, note l'OCDE, un arbitrage à faire entre différentes formes de flexibilité.

C'est donc un rapport qui a le mérite de poser un certain nombre de questions importantes et de résumer une grande partie du débat. Certaines sections sont encore empreintes d'un cadre d'analyse néo-libéral, mais l'ensemble est très nuancé. Une lecture qui s'impose.

Vincent van Schendel

Bureau International du Travail (1987), *La flexibilité du marché de l'emploi: un enjeu économique et social*. Publié sous la direction de Hedva Sarfati et Catherine Kobrin, Genève, 384 p.

Cet ouvrage reprend des articles déjà publiés dans le Bulletin d'informations sociales (BIS) du BIT, sur différents aspects de la flexibilité de l'emploi dans plusieurs pays membres du BIT. Le livre est divisé en huit sections: 1. le débat; 2. conventions collectives: la flexibilité négociée; 3. la position des employeurs; 4. la position des syndicats; 5. le coût salarial; 6. la précarisation de l'emploi; 7. le temps de travail; 8. mobilité—polyvalence—qualifications.

En introduction, les auteurs rappellent le contexte dans lequel est apparu le débat sur la flexibilité, et proposent une classification des principaux aspects de la flexibilité. Le débat, notent Sarfati et Kobrin, est apparu au terme d'une période de trente années de forte croissance économique dans les pays occidentaux, au moment où s'amorce une rupture de la croissance. Des problèmes structurels apparaissent dans un grand nombre d'industries «notamment les secteurs où le syndicalisme est le plus ancien et le plus fortement implanté».

Les gouvernements et les syndicats dans un premier temps, «tentent (...) de colmater les brèches». Des subventions sont accordées aux entreprises et secteurs en difficulté. Des indemnités sont versées aux travailleurs touchés par les restructurations.

Au tournant des années 80, devant la hausse de l'inflation, l'augmentation des déficits budgétaires des gouvernements, et la théorie économique «de l'offre» aidant, ce type de mesures est remis en cause. Selon les théoriciens de l'offre, il convient d'adapter offre et demande par des politiques de rigueur salariale et par des mesures visant à contrôler les coûts, et améliorer la productivité. La lutte au chômage n'est donc plus un objectif; ce dernier est même inévitable au niveau macro-économique. Il importe par contre de déréglementer et de laisser jouer les mécanismes du marché pour améliorer la compétitivité.

Trois éléments sont donc à noter dans le contexte économique et social qui prévaut dans ce contexte des débats sur la flexibilité:

1. «la persistance d'un chômage massif»
2. «l'idée d'une vie professionnelle moins astreignante et plus diversifiée» commence à s'affirmer;
3. le développement d'«un mode de production de petites séries plus souple, répondant à un style de consommation plus diversifié». Le travail devient dès lors davantage axé sur la polyvalence, la mobilité et la rapidité d'adaptation.

Les syndicats s'opposent vivement, dans un premier temps à cette recherche de flexibilité, note l'étude du BIT, mais peu à peu certains nuancent leur attitude et

commencent à admettre qu'une «flexibilité maîtrisée» peut permettre l'adaptation de la production aux «nouvelles données économiques et commerciales».

Les auteurs déterminent ensuite cinq principaux aspects de la flexibilité: 1. le coût du travail; 2. la précarisation de l'emploi; 3. le temps de travail; 4. l'organisation du travail, la polyvalence et la mobilité et 5. la formation et la qualification, la motivation. Chacun de ces aspects se subdivise en plusieurs autres aspects. Le tout donne de la flexibilité un portrait beaucoup plus nuancé que celui d'une flexibilité universelle et seule réponse à tous les problèmes. Du reste les auteurs, bien qu'a priori favorables à une approche plus flexible des relations de travail, sont très sceptiques quant à l'efficacité d'une flexibilité imposée: «... les partenaires sociaux se rendent compte que la polarisation des intérêts est une impasse et que les solutions ne seront trouvées que dans une *approche concertée*». Le choix des textes publiés dans le reste de l'ouvrage semble empreint de cette analyse, en montrant, sur divers sujets, que des accords sont possibles.

Au total, une lecture fort intéressante et un panorama très vaste des débats sur la flexibilité dans différents pays. Un regret: le peu de textes sur la situation canadienne. Mais il ne s'agit probablement pas tant d'une sous-estimation de cette situation que du fait qu'il existe ici relativement peu de textes publiés sur ce sujet entre 1984 et 1987.

Vincent van Schendel

R. COUILLARD et al. (1986). *Le travail au minimum*, Collection Politique et économie. Montréal : ACFAS.

Voilà un autre ouvrage qui peut être utile aux personnes qui s'intéressent au thème de la flexibilité. Paru il y a environ deux ans, ce recueil de textes n'en reste pas moins utile et toujours d'actualité.

L'ouvrage est essentiellement analytique, comprenant très peu de données, si ce n'est dans l'article de J.-J. Gislain, sur la segmentation du système d'emploi au Québec. Après une brève revue des théories orthodoxes du marché du travail (théorie néo-classique et quelques «nouvelles» théories comme les contrats implicites), Gislain présente une introduction aux théories de la stratification et de la segmentation du marché du travail, exposant à la fois l'approche institutionnaliste et l'approche radicale. Dans une deuxième partie, l'auteur élabore un «premier aperçu» de la segmentation du système d'emploi au Québec. Si l'entreprise de démonstration et d'approfondissement de la démarche reste à poursuivre, cette première approximation ne manque pas d'intérêt.

Outre cet article particulièrement pertinent pour le thème de la flexibilité abordé dans notre dossier, mentionnons un texte de Gilles Dostaler sur «la question du

« salaire minimum: théorie et politique » qui peut compléter l'analyse faite dans nos pages, par Michel Cournoyer, sur les bas salariés.

D'autres articles sont de nature plus juridique, à savoir ceux de R. Couillard sur les normes du travail, et de G. Trudeau sur le respect des normes législatives du travail, mais sont tout de même très accessibles. Enfin, une rapide analyse du Rapport Beaudry, signée par Marcel Pépin, complète cet ouvrage sur le travail et certaines de ses formes de flexibilité.

Diane Tremblay

HASAN, A. et DE BROUCKER, P., (1985). *Chômage et dynamique du marché du travail au Canada. Une étude préparée pour le Conseil économique du Canada, Ottawa, Conseil économique du Canada. 130 p.*

Simplement quelques lignes pour mentionner cet ouvrage paru il y a quelques années, mais dont les données sur les flux de main-d'oeuvre peuvent être encore utiles aujourd'hui, d'autant plus que rares sont les études menées dans une perspective de flux plutôt que de stocks.

Les données colligées par Hasan et de Broucker fournissent ainsi de l'information sur l'incidence et la durée du chômage, sur sa concentration au sein de certains groupes, sur la fluidité des frontières entre l'inactivité et le chômage, ainsi que certaines données sur les aspects démographiques de la mobilité et de l'instabilité, de même que sur les disparités régionales sur le marché du travail.

On n'y trouve malheureusement pas de données sur la région du Québec en particulier, mais l'effort de colliger et d'analyser des données sur les flux de main-d'oeuvre au Canada représente peut-être un exemple à suivre à l'échelle des administrations provinciales.

Diane Tremblay

BARTOLI, Henri et GAUVIN, Annie, (1987). *L'organisation du travail. Les marchés du travail*, Série de deux cassettes audio (une heure chacune) avec livret, Paris: Erudire Diffusion. JUNG, Christian, (1987). *Les mutations de l'appareil productif*, Série de deux cassettes audio avec livret. Paris: Erudire Diffusion.

Voilà une innovation tout à fait intéressante dans le domaine de l'enseignement à distance. Une petite maison d'édition française vient d'être créée afin de diffuser des cassettes audio, accompagnées de livrets complémentaires, traitant de questions économiques. Bien que destinées à un public étudiant du Bac français, les cassettes que nous avons écoutées nous paraissent tout à fait appropriées pour un public plus vaste, pas nécessairement spécialisé dans le domaine, mais qui peut tout de même être relativement avancé en termes de connaissances sur les questions traitées. Ainsi, ces deux cassettes traitant de questions relatives à l'emploi pourraient fort bien être utilisées ici, au Québec, dans le cadre de cours d'économie du niveau du Cegep, voire même de l'Université (cours de base ou cours complémentaires, hors programme, en économie).

C'est plus particulièrement le cas de la première cassette, réalisée par le professeur Henri Bartoli, de l'Université de Paris I, qui ne souffre aucunement de l'«exportation» au Québec. En effet, tous les sujets traités gardent leur pertinence et ne sont aucunement situés dans le contexte précis de la France. Ce n'est malheureusement pas le cas pour la cassette d'A. Gauvin sur le marché du travail. Non seulement de longues parties de celle-ci, portant sur le chômage et la population active plus particulièrement, sont-elles applicables uniquement au contexte français, mais il faut reconnaître que l'énoncé de statistiques risque de vieillir rapidement.

C'est là une des contraintes de l'enseignement à distance, et plus particulièrement du recours à des outils d'apprentissage «non adaptables», que de devoir être conçus dans une perspective intemporelle. En d'autres termes, il eût été préférable, dans cette cassette sur le marché du travail, de se limiter à la présentation des concepts, des théories en présence et des grandes tendances actuelles et des années à venir. Les données précises sont non seulement quelque peu ennuyantes à écouter, mais aussi il faut prévoir qu'elles seront rapidement dépassées. Outre cette partie (III - Le chômage) qui m'apparaît ainsi moins bien réussie, le reste de cette cassette est assez intéressant. La présentation des théories et du fonctionnement du marché du travail est bien faite, quoiqu'un peu rapide... et livrée avec un débit trop rapide. Les parties sur la politique de l'emploi et sur la précarité de l'emploi sont certes les plus intéressantes, du moins pour le public québécois.

Quant à la cassette sur l'organisation du travail, celle-ci nous paraît tout à fait réussie. Le public québécois y trouvera son compte, le taylorisme et le fordisme étant abordés dans une perspective à la fois théorique et pratique, mais n'étant pas rapportés trop directement à la situation française. La seconde partie de la cassette sur le "néo-fordisme" et les nouvelles formes d'organisation du travail est très

pertinente, bien documentée, très bien présentée. Autant on a plaisir à écouter le professeur Bartoli en classe à Paris I, autant il passe très bien le «test» de l'enseignement à l'aide de ce média particulier qu'est la cassette audio!

Cette cassette peut certes être utile pour des cours de sociologie, d'économie ou de science politique de niveau Cegep ou Université (de base); on pourrait sans hésiter recommander aux bibliothèques de ces institutions de commander cette série de cassettes, de même que d'autres de cette série, sur lesquelles nous reviendrons ultérieurement. Pour le moment, nous nous contenterons de signaler la série de deux cassettes sur «les mutations de l'appareil productif» de Christian Jung.

Ces deux cassettes, encore là très «exportables», portent pour l'une sur l'investissement et la croissance des entreprises et pour l'autre, sur le progrès technique et la productivité. Sans entrer dans les détails, mentionnons que cette deuxième cassette, sur le progrès technique, présente un excellent sommaire de la problématique générale du changement technique. La définition et l'origine du progrès technique, les liens entre le progrès technique et les révolutions industrielles, entre le progrès technique, la croissance et la crise, enfin les impacts possibles sur l'emploi, et la possibilité de sortie de crise par le biais des changements techniques, autant de sujets abordés dans un style clair et précis, avec une voix et un ton vivant, intéressant à suivre.

Pour se procurer ces cassettes, ou d'autres portant sur le commerce international, le système monétaire international, les crises et les politiques anti-crise, les pays socialistes, les pays en voie de développement, ou encore les mutations démographiques et la mobilité sociale, il suffit d'envoyer un mandat pour la somme de 168 francs français à l'adresse qui suit: Erudire Diffusion, 10 rue de la Mame, 92330, Sceaux, France.

Diane Tremblay

COSSETTE, Alfred, (1982). *La tertiarisation de l'économie québécoise*, Chicoutimi: Gaëtan Morin Éditeur, 277 p.

Bien que cet ouvrage ne soit pas récent (1982), il n'en demeure pas moins d'actualité, puisqu'il décrit un phénomène tout à fait fondamental de nos économies occidentales, une tendance de fond qui ne peut manquer d'intéresser les économistes, et plus particulièrement les économistes du travail.

En effet, les activités économiques qualifiées de «tertiaires» fournissent actuellement la très grande majorité des emplois dans les économies occidentales, dont le Québec, le Canada et les USA plus particulièrement, où la «tertiarisation» est plus avancée qu'en Europe.

Ce développement du tertiaire, aux dépens des secteurs industriels traditionnels, n'a pas manqué de susciter des interrogations, notamment en ce qui concerne la capacité des activités tertiaires de service de secteur-«refuge», de suppléer aux emplois détruit dans le secteur secondaire, de neutraliser les effets négatifs (sur l'emploi, la production, l'investissement, ...) de ce processus que certains qualifient de "désindustrialisation".

L'ouvrage de Cossette est aussi pertinent par rapport au thème du présent dossier, à savoir la flexibilité. En effet, il existe une relation positive, bien qu'il ne s'agisse pas nécessairement de relation proprement «causale» entre la tertiarisation et le développement de formes particulières d'emploi... ou de flexibilité. Les secteurs dits tertiaires sont effectivement le lieu de prédilection des emplois à temps partiel, occasionnels, temporaires, à horaires brisés, etc.

Par ailleurs, certains chercheurs se sont interrogés sur le caractère «productif» des activités du tertiaire. Plusieurs autres se sont intéressés à la notion même de tertiaire: son sens, ce qu'elle recouvre comme activités, les lignes de démarcation que l'on pourrait tracer à l'intérieur de ce secteur souvent perçu comme «fourre-tout».

Ces diverses problématiques sont abordées, directement ou indirectement dans l'ouvrage de Cossette. La «productivité tertiaire» fait l'objet d'un chapitre, tout comme la typologie (très pertinente) des activités tertiaires. Les chapitres 6, 12 et 13 respectivement sur le tertiaire «moteur», le tertiaire de l'information et l'avenir du tertiaire sont particulièrement intéressants pour ceux qui se demandent si les phénomènes de la "désindustrialisation" et de la tertiarisation sont le reflet d'un «malfunctionnement» de nos structures économiques, ou si au contraire, elles ne sont que le fruit d'une maturation «normale» de nos économies.

Pour les personnes s'intéressant davantage aux thèmes de la flexibilité et du type d'emplois caractérisant le tertiaire, les chapitres 9 et 10 seront sans doute les plus pertinents, portant respectivement sur la main-d'oeuvre et les entreprises du tertiaire. Seule ombre au tableau: les données statistiques commencent à dater (78-80). Une mise à jour des données serait certes utile... le reste de l'ouvrage n'ayant pas trop vieilli.

Il convient enfin de préciser qu'il s'agit là d'un ouvrage *d'introduction* à la problématique du tertiaire. Il présente dans un langage clair et précis l'essentiel de la problématique, sans toutefois pouvoir satisfaire les lecteurs qui cherchent à approfondir leur réflexion sur le sujet.

Diane Tremblay

CINGOLANI, Patrick, (1996). *L'exil du précaire*, Collection réponses sociologiques, Paris: Éditions Méridiens Klincksieck. 222 p.

Un livre tout à fait particulier, qui présente un point de vue intéressant et fouillé sur la précarité. En se fondant sur une série de biographies considérées comme *atypiques*, ou renvoyant notamment aux *formes particulières d'emploi*, l'auteur présente une vision différente de celles habituellement exposées au sujet de la précarité. Alors que l'on considère souvent la précarité comme une condition proche du paupérisme, une condition désolante, ou alors sous un angle tout à fait différent, un «choix» de vivre autrement sa vie de travail, Cingolani propose une toute autre perspective. A ses yeux, «la précarité peut être aussi l'itinéraire périlleux pour échapper aux conditions d'assignation à l'être ouvrier».

A mon avis, l'un des chapitres les plus intéressants est celui sur l'«identité vacillante» des «précaires». Cingolani ne cherche pas seulement le «réel» de l'histoire précaire, mais aussi les représentations qui accompagnent l'individu dans son cheminement de «précaire». Ainsi, dit-il, «à trop traiter les faits sociaux comme des choses, l'on risque de bâillonner les subjectivités; que pour une fois on écoute d'un peu plus près les «bavardages»; le «réel», on y reviendra, c'est sans doute le moins compliqué de l'affaire». C'est ainsi que Cingolani entreprend de refaire les biographies des individus analysés en les «laissant parler», en intégrant leurs témoignages dans son livre.

Certaines catégorisations du précaire sont tentées dans ce bouquin, des démarcations de différentes façons de vivre cette situation sont proposées, notamment «trois manières de travailler, une manière de s'y refuser»!

Le «prix du loisir» fait aussi l'objet d'analyse, et mène à une certaine typologie des précaires fondée sur la façon de vivre la liberté, l'existence, la vie... en précaire.

Il est extrêmement difficile de tenter de résumer l'essentiel de ce qui se dégage de ce bouquin, mais c'est sans doute l'ensemble des fragments qu'on y trouve réunis et qui finit par brosser un bon tableau, original, de la condition de précarité qui rend ce livre tout à fait instructif pour qui s'intéresse à l'évolution des formes d'emploi en cette fin de vingtième siècle.

Patrick Cingolani est chercheur au Groupe d'études sur les représentations du social, en France et livre ici le fruit de quelques années de recherche sur les «figures marginales du monde populaire».

Diane Tremblay

DURAND, J.P., LEVY, P., WEISSBERG, J.L., (1987). *Guide de l'informatisation, Informatique et société*, Paris: Belin. 346 p.

Ce livre emprunte le format et la présentation d'un guide sans s'y réduire: il comprend un glossaire qui reprend des définitions essentiellement techniques. En moins de dix pages. Cela mis à la disposition du lecteur, de la lectrice, les auteurs peuvent nous présenter un essai dans lequel ils examinent les diverses interactions entre société et informatique sans que cette dernière soit étudiée pour elle-même.

Après un rappel des grandes étapes de l'informatique, le livre est divisé en quatre parties: l'économie de l'informatique; l'informatique au travail; l'informatique dans la cité; technologies et création. Chaque partie est elle-même subdivisée en plusieurs chapitres et se termine, à l'exclusion de la deuxième, par une bibliographie assez succincte et une liste d'adresses (françaises) utiles.

La partie consacrée à l'économie comporte cinq chapitres. Elle se situe essentiellement à un niveau mondial. Dans le premier chapitre, sont mis en évidence quelques traits saillants de l'industrie informatique: l'importance des secteurs des composants électroniques et de la péri-informatique, l'industrie du logiciel, la part de la micro-informatique, le marché de l'intelligence artificielle et la concurrence entre firmes. Le deuxième chapitre fournit plus précisément un panorama de l'informatique dans le monde. En plus des situations européenne, américaine et japonaise, quelques pages sont consacrées à l'informatique en URSS où, peut-on lire, «l'informatique n'a pas encore pénétré la vie quotidienne» et dans des pays du Sud, en particulier en Inde, en Corée du Sud, en Chine et au Brésil. On sait que ce dernier s'est illustré, en la matière, par une lutte vigoureuse contre la dépendance à l'égard des produits informatiques en provenance des États-Unis, en menant une politique très protectionniste: seuls des mini et des micro-ordinateurs brésiliens sont sur le marché. Dans le chapitre suivant, sont dégagés les liens serrés entre l'industrie informatique et l'évolution des télécommunications. Les nouveaux services et dispositifs techniques (satellites, fibres optiques) sont rapidement passés en revue et est ensuite exposé le phénomène mondial de la déréglementation. L'avant-dernier chapitre de cette partie est consacré aux banques de données. Une place importante est faite à la situation en France et en particulier à Télétel. Enfin, pour être complet, le dernier chapitre est consacré à la F.A.O. (la fraude assistée par ordinateur). Il est particulièrement stimulant.

La deuxième partie intitulée «l'informatique au travail» fait une large place à l'industrie. Les auteurs estiment en effet que l'automatisation des processus industriels est moins bien connue du grand public que celle du travail de bureau. Cela étant, ils postulent que «c'est certainement dans les activités secondaires que les bouleversements à attendre dans les prochaines décennies seront les plus profonds, avec une nette tendance à la tertiarisation», tout en se gardant de faire de la robotique le coeur de l'automatisation des processus industriels. L'accent est

dès lors mis sur la «*productique*» ainsi définie: elle «rassemble les activités et installations de technologies avancées visant l'automatisation globale, intégrée et flexible des processus de production, allant de la conception au contrôle de qualité en passant par la fabrication et la gestion de la production: systèmes de conception et de fabrication assistée par ordinateur (C.F.A.O.), machines-outils de conception avancée (machines-outils à commande numérique), centres d'usinage, manipulateurs programmables, robots «intelligents», informatique industrielle (automates programmables, logiciels, télécommunication), contrôle automatique, etc.». Sont ensuite brièvement décrits ces divers types de matériels. Cette section consacrée à la «*productique*» est complétée par un très court chapitre sur «l'évolution du travail et des qualifications dans l'industrie».

Après un chapitre consacré à la bureautique — un paragraphe l'est au «télétravail à domicile» qui se termine, en se plaçant «du côté des salariés», sur une note négative — et un autre, plus ergonomique, interroge «le travail sur l'écran» -, les auteurs brossent le portrait de l'«*agrotique*». L'utilisation de l'informatique dans le secteur agricole se rapporte à l'automatisation du processus et des conditions de production ainsi qu'à l'automatisation de la comptabilité et à l'aide à la gestion et à la décision. Les exemples sont pris en France. Les auteurs semblent partager le point de vue selon lequel «la diffusion de l'informatique s'inscrit dans le droit fil du suréquipement d'une grande partie des exploitations agricoles françaises et concluent en posant la question: «l'Occident se décidera-t-il à fournir au Tiers-Monde une aide significative? Ou, au contraire, ajustera-t-il sa production à ses seuls besoins?». Cette partie compte encore quatre brefs chapitres - «Etat de la robotisation en France»; «Informatisation et nouveau management»; «Mutations technologiques et formations»; «Informatique, emploi et temps de travail» - qui mettent en évidence les enjeux que repèrent les auteurs dans l'usage de l'informatique au niveau du travail: marge de négociation des travailleurs et de leurs représentants à l'égard de l'informatisation elle-même; reconduction/bouleversement de l'organisation du travail; déplacement/obsolescence des qualifications; réduction du temps de travail/assistance économique octroyée à une population disqualifiée.

La troisième partie - «L'informatique dans la cité» - est découpée en quatre centres d'intérêt (et autant de chapitres): l'éducation, la santé, le temps libre et les libertés. Dans ce dernier chapitre est notamment présenté le texte de la loi française en la matière. Dans le chapitre consacré au temps libre sont fournies des explications du succès relativement inattendu du Télétel ou encore du Minitel. Il est avant tout un succès d'une politique étatiste: l'investissement soutenu de l'Etat a permis d'atteindre simultanément une masse critique sur le plan des terminaux installés (distribués gratuitement) et sur celui des services disponibles sur lesquels des journaux, notamment régionaux, ont misé. Ce qui devrait être source de réflexion dans la situation québécoise actuelle. La section consacrée dans ce chapitre à «la micro-informatique domestique» peut sembler un peu rapide. On nous rappelle que seulement 5% des foyers français possèdent un micro-ordinateur. Assez curieusement, les auteurs estiment qu'il n'y a «nulle surprise à constater» que «84% des usagers sont des hommes, 45% ont moins de

25 ans et possèdent un fort niveau d'instruction». Même s'ils rappellent que parmi les adultes ayant l'intention d'acquérir un micro-ordinateur deux tiers sont «des cadres, des travailleurs intellectuels, des membres de professions libérales», ils n'en reprennent pas moins des sondages qui mettent en évidence une utilisation déconnectée de la pratique professionnelle.

La dernière partie, «Technologies et création», compte trois chapitres dont deux sont plus «techniques». Le premier, «Image, simulation et informatique» offre une présentation de «l'image de synthèse» étoffée de multiples exemples. Le troisième est consacré à l'intelligence artificielle, il explicite assez rapidement mais de manière très accessible quatre exemples pour lesquels les résultats sont les plus nets: les jeux, la reconnaissance des formes visuelles et sonores, le traitement du langage naturel et les systèmes experts. Il se termine en introduisant au débat autour de l'intelligence artificielle. Enfin, entre ces deux chapitres, quelques pages sont consacrées à l'usage de l'ordinateur dans la production musicale et littéraire. Le contenu de cette dernière partie, la plus courte du guide, est approfondi dans *La machine univers* que Pierre Lévy a publié au début 1987 aux éditions La Découverte.

A l'issue de cette présentation des applications informatiques et de leurs implications économiques et sociales, les auteurs achèvent leur travail en posant quelques questions destinées à mieux faire ressortir la portée et la signification anthropologique de ces applications. Au total, ce «guide» allie deux qualités: il nourrit une réflexion générale sur les phénomènes de l'informatisation tout en apportant des synthèses informatives accessibles.

Marie-Blanche Tahon

Errata: Le compte rendu du livre de Marie-Blanche Tahon (et non Tabon) et André Corten (ed), *L'Italie: le philosophe et le gendarme* (voir *Interventions Économiques*, no. 18) avait été rédigé par Nicole Fortin... et non Marie-Blanche Tahon.

DAVID, Hélène, (1986). *Femmes et Emploi, le défi de l'égalité*, Montréal: Presses de l'Université du Québec/Institut de recherche appliquée sur le travail. 477 p.

Quiconque s'intéresse au problème de la discrimination telle que pratiquée à l'endroit des femmes sur le marché du travail trouvera grand plaisir à prendre connaissance de cet ouvrage. Écrit dans un style direct et clair, ce dernier a le mérite de nous présenter un tout d'horizon complet des principales questions que pose actuellement la situation d'inégalité des travailleuses en emploi. Le double objectif que poursuit l'auteure témoigne d'ailleurs de l'ampleur de la tâche qu'elle s'était fixée avec ce livre: «tenter de mettre en lumière les mécanismes qui permettent à la discrimination de se perpétuer et de voir ensuite si les moyens dont on dispose actuellement peuvent les enrayer» (p. 7).

C'est en trois parties qu'Hélène David a choisi de nous livrer son argumentation. Diagnostic du problème dans un premier temps, qui oblige à porter le regard au-delà des apparences: la discrimination salariale, bien qu'elle soit légalement interdite, continue d'avoir cours et passe désormais surtout par la ségrégation occupationnelle, soit la concentration des femmes dans un nombre limité d'emplois. La discrimination est aujourd'hui institutionnalisée. Elle repose sur une série de rouages dont le jeu ne dépend plus nécessairement d'actions intentionnellement préjudiciables à l'égard des membres d'un groupe comme celui des femmes. Ainsi, les obstacles que rencontrent ces dernières sur le marché du travail peuvent être appelés «mécanismes institutionnels» «parce qu'ils sont permanents et qu'ils fonctionnent toujours de la même manière». Et, de poursuivre l'auteure, «lorsque ces mécanismes institutionnels sont reliés entre eux et que les effets de chacun d'eux se renforcent les uns les autres, on parle alors d'un système institutionnel» (p. 11). C'est à ce phénomène que renvoie l'expression «discrimination systématique». Une approche globale et intégrée devient ainsi absolument indispensable pour comprendre ce que vivent les femmes en emploi, situation qu'illustre H. David par le cas des travailleurs en usine.

La seconde partie du livre, riche en informations sur les moyens employés dans différents pays pour enrayer la discrimination, porte sur la comparaison de deux types d'approche en matière de politiques d'égalité en emploi: celles, tout d'abord, qui sont centrées sur l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes, voie qu'ont empruntée certains gouvernements sociaux-démocrates, et celles ensuite qui sont axées sur l'interdiction de la discrimination, caractéristique première de la stratégie adoptée au Québec, au Canada et aux États-Unis. La mise en parallèle de ces deux différentes façons de combattre la discrimination est fort intéressante puisqu'elle nous permet de mieux cerner les faiblesses et les limites des moyens que nous avons à notre disposition dans ce domaine au Québec, lesquels se résument essentiellement à la Charte des droits et libertés de la personne (et la loi canadienne sur les droits de la personne dans les organismes et secteurs de juridiction fédérale). De façon générale, notre approche s'inspire de la tradition libérale individualiste et s'articule autour de «mesures qui doivent permettre de réparer des torts subis suite à des actes répréhensibles dont on peut identifier les responsables» (p. 155). C'est en portant plainte que les individus lésés obtiennent réparation. Il s'agit donc d'un processus au cas par cas qui peut être long et onéreux pour les victimes d'actes discriminatoires. En comparaison, l'approche sociale-démocrate est beaucoup plus large, visant «à changer les règles d'accès et de partage des biens (tels que les emplois et les salaires) qui régissent l'ensemble de la société» (p. 155). De plus, les organisations syndicales sont étroitement impliquées dans la lutte à la discrimination, rôle qu'elles peuvent véritablement jouer en raison des droits et des pouvoirs étendus qui leur sont conférés. L'expérience étrangère ouvre donc des possibilités nouvelles qui mériteraient d'être mieux connues.

Enfin, dans une troisième partie qui se veut plutôt brève, on nous propose d'examiner l'efficacité des mesures anti-discriminatoires que contiennent nos législations, ceci à la lumière des difficultés rencontrées dans le milieu de travail. Il s'agit surtout ici de faire ressortir les facteurs sur lesquels concrètement il est urgent d'avoir prise sous peine de voir nos solutions condamnées à l'échec: les pratiques de gestion du personnel et d'organisation du travail, les changements technologiques ou encore l'emploi. Quelle portée peuvent avoir, par exemple, les programmes d'accès à l'égalité sans une politique de plein emploi? Comment peut-on espérer enrayer la discrimination si les critères qui sont à la base de l'organisation du travail et de la détermination des charges de travail ne sont pas remis en question? Autant d'interrogations donc qui nous invitent à élargir le champ de nos interventions anti-discriminatoires.

En résumé, le livre d'Hélène David fournit de nombreuses informations, opère une mise en perspective critique et propose de nouvelles avenues de revendication pour les femmes. Pour tous ceux et celles qui ont à coeur de voir s'améliorer les instruments de lutte à la discrimination, il sera, sans conteste, un important outil de réflexion.

Sylvie Morel

BROSSARD, Michel et SIMARD, Marcel (1986). *Les statuts de travail. Une analyse socio-institutionnelle de la population active québécoise*, Les publications du Québec.

Cette étude, rédigée pour la *Commission consultative sur le travail et la révision du code du travail*, est particulièrement intéressante puisqu'elle nous fournit une photographie statistique unique en son genre des statuts d'emploi au Québec à partir du recensement de 1981. Une fois exposées les grandes composantes de la population active au Québec, l'étude détaille les profils socio-économiques des travailleurs-euses salariés-ées notamment à domicile, réguliers à temps plein et à temps partiel et occasionnels. Cette dernière catégorie retiendra sans doute l'attention puisque les chiffres présentés sont pratiquement les seuls disponibles sur les salariés-ées occasionnels au Québec définis comme ayant travaillé moins de 48 semaines dans l'année. On y apprend que ce sont en 1980, 1,275,445 personnes qui sont surnuméraires, temporaires, intérimaires, contractuels et saisonniers (105.080), soit plus de 43% du total des salariés du Québec en 1980. Que ce sont, dans une proportion plus forte que pour l'ensemble des salariés, des jeunes, des faiblement scolarisés, des célibataires et qu'ils travaillent dans l'agriculture, dans la foresterie, mais surtout dans la construction, le commerce et les services.

Cette étude nous fournit aussi d'intéressantes données sur les travailleurs indépendants et les travailleurs familiaux non rémunérés au Québec. De plus l'étude des conventions collectives au Québec et les positions des parties sur

l'évolution des situations de travail et les statuts de travail au Québec apportent des éléments analytiques nouveaux et pertinents

Alain Jacques

LE BAS, Christian — Études coordonnées par — (1987). *La transformation du rapport salarial*, Lyon: Presses universitaires de Lyon, Collection Analyse, Épistémologie et Histoire économiques, 200 p.

Une série de huit articles autour du thème de la transformation du rapport salarial, voilà ce que l'on retrouve dans cet ouvrage coordonné par Christian Le Bas.

Rappelant les bouleversements qu'ont connu nos économies depuis les années soixante-dix, les multiples transformations enregistrés en regard de différentes dimensions du travail (précarité, chômage, etc), de même que certaines expériences «dites d'innovation sociale» (cercles de qualité, groupes de progrès, démarches "participatives", etc.), Christian Le Bas affirme que l'ensemble de ces bouleversements ne touche pas seulement une dimension du travail ou de l'emploi, mais bien l'ensemble du «modèle du travail».

Ainsi, il ne suffit pas de s'intéresser aux réalités et effets micro-économiques, mais il faut élargir l'analyse de façon à englober des dimensions macro-économiques plus vastes induites et alimentées par ces phénomènes. C'est pour cette raison, explique Le Bas, en introduction, que les différents thèmes traités dans cet ouvrage l'ont été sous l'angle d'une analyse en termes de *rapport salarial*.

Après avoir brièvement retracé les «acquis» de la «première génération» de travaux portant sur le régime d'accumulation d'après-guerre, Le Bas note que la crise économique et les transformations qui y sont associées confrontent cette théorie du rapport salarial à un certain nombre de problèmes, de nouvelles interrogations et même ouvrent des perspectives nouvelles.

C'est précisément l'objet des différentes contributions à cet ouvrage que de rendre compte de ces questionnements, ces interrogations et, surtout, de dessiner les contours des nouvelles pistes qui s'ouvrent à partir des recherches récentes.

L'essentiel des questions conduit à se demander si la sortie de crise et l'avenir du travail et de l'emploi appellent une modification substantielle ou marginale du rapport salarial qualifié de "fordiste". Ainsi, «les recompositions micro-économiques des relations industrielles prenant la forme d'institutions intégratives dont l'origine reste patronale (comme les cercles de qualité), de pratiques "participatives" ou d'obligations réglementaires en matière d'expression du personnel (lois Auroux) dessinent-elles un rapport salarial réellement alternatif?», demande Le Bas.

Ou encore, «les éléments de flexibilité introduits dans l'usage de la force de travail marquent-ils un retour à des formes anciennes (concurrentielles) du rapport salarial?» Est-ce que cela peut donner naissance à une «nouvelle» segmentation du marché du travail comme de plus en plus de chercheurs tendent à le proposer (par exemple, T.J. Noyelle dans son ouvrage récent publié aux Presses Pergamon) ?

Autant de questions donc qui sont abordées ici à travers un excellent texte de Christian Mercier sur la «cohérence technique du procès de travail et l'évolution du rapport salarial (à travers l'histoire de l'industrie du verre creux), un texte de Bernard Billaudot sur «l'enjeu de la crise: aménagement, mutation ou disparition du rapport salarial», ou encore celui de Bernard Ruffieux sur «la place de l'entreprise dans une approche en termes de rapport salarial».

Mentionnons aussi des textes de Pascal Petit (L'évolution du rapport salarial dans une économie tertiaire), de B. Drugman et P. Mory (L'entrée des jeunes dans le rapport salarial), de J.-M. Bidoux (Rapport salarial et qualification, de Benjamin Coriat (... l'industrie automobile américaine) et de Michel Bellet (Régulation, rapport salarial et critères de gestion).

Un bon nombre d'excellents textes donc, seule ombre au tableau: la table des matières aurait dû être revue à la fin, puisqu'elle n'indique pas les bonnes pages pour les articles et la reliure de l'ouvrage ne résiste pas très bien à une lecture de plus de trois ou quatre articles... Tout de même, le contenu permet de neutraliser ces petits aspects négatifs.

Diane Tremblay

