

# Les entreprises gagnantes et perdantes du marché de l'emploi des années 90.

par **A. Heisz\***, **A. Jackson\*\***, **G. Picot\*\*\***

**N° 184**

**11F0019 N° 184**  
**ISSN : 1205-9161**  
**ISBN : 0-662-86611-8**

Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail  
24-F, Immeuble R.H. Coats, Ottawa K1A 0T6  
\*Statistique Canada (613) 951-3748  
\*\*Conseil canadien de développement social  
\*\*\*Statistique Canada (613) 951-8214  
Télécopieur : (613) 951-5403

**Mars 2002**

Le présent document représente les opinions des auteurs et non pas nécessairement celles de Statistique Canada.

*Also available in English*

PUBLICATIONS ÉLECTRONIQUES DISPONIBLES À  
**[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)**



## **Table des matières**

Introduction .....	1
Pourquoi les revenus relatifs ont-ils pu changer dans les années 90? .....	2
Des changements au chapitre du commerce et de la technologie .....	2
De nouvelles modalités d'emploi.....	2
Un capital humain en croissance rapide chez les travailleurs canadiens.....	3
Des changements dans le paysage institutionnel .....	4
La demande globale dans les années 90 .....	4
Changements au chapitre de l'inégalité du revenu et des gains .....	4
Changements dans les gains relatifs .....	10
Des gains réels en baisse chez les jeunes travailleurs, particulièrement les hommes .....	10
Aucune augmentation marquée de l'avantage salarial que représente un niveau d'instruction plus élevé au Canada pour l'ensemble des travailleurs, avantage croissant parmi les travailleurs plus jeunes .....	14
La situation relative changeante des hommes et des femmes sur le marché du travail.....	16
Le relèvement du niveau de scolarité est plus rapide chez les femmes.....	16
L'écart salarial entre les hommes et les femmes s'amenuise .....	17
Les indicateurs de l'emploi s'améliorent pour les femmes d'âge intermédiaire par rapport aux hommes.....	21
Tendances du faible revenu dans les années 90 .....	22
Le taux de faible revenu.....	23
La position du Canada par rapport à d'autres pays du point de vue du faible revenu.....	26
La profondeur du faible revenu.....	27
La persistance du faible revenu .....	28
Sommaire .....	29
Conclusion.....	30
Bibliographie.....	32

PUBLICATIONS ÉLECTRONIQUES DISPONIBLES À  
**[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)**



## **RÉSUMÉ**

Ce document examine le marché du travail canadien des années 90 et le compare à celui des décennies précédentes, en s'intéressant particulièrement aux résultats sur le plan de la répartition. Il aborde les changements qui se sont manifestés dans les gains relatifs de divers groupes, dans les résultats relatifs obtenus par les femmes et les travailleurs d'âge mûr sur le marché du travail, dans l'inégalité des gains et des revenus ainsi que dans le faible revenu.

**Mots clés :** Gains, inégalité des revenus, faible revenu

PUBLICATIONS ÉLECTRONIQUES DISPONIBLES À  
**[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)**



## **Introduction**

On pense que le marché du travail des années 90 a été différent à de nombreux égards de ce qu'il avait été au cours des décennies précédentes. Ces différences peuvent influencer les niveaux du revenu, les courbes de répartition et les gains relatifs de divers groupes. Ainsi, ce qu'il est convenu d'appeler la « nouvelle économie », sous l'impulsion de la révolution de la technologie informatique et de l'expansion du commerce international, a créé de nouvelles possibilités pour beaucoup, mais il se peut également que certains travailleurs moins qualifiés aient été laissés pour compte. Les nouvelles relations d'emploi gagnent en popularité, comme en témoigne la proportion croissante de travailleurs à leur compte. La hausse très rapide du niveau d'instruction des travailleurs, particulièrement chez les femmes plus jeunes et les travailleurs plus âgés, a certainement influencé les gains relatifs, et elle a vraisemblablement amené des entreprises à modifier sensiblement leurs processus de production. Les salaires relatifs des travailleurs moins qualifiés et plus qualifiés en ont été eux aussi influencés, car la demande de main-d'œuvre s'est transformée. Les changements qui ont été apportés dans les institutions publiques et les programmes de transfert ont sans aucun doute eu des répercussions sur les revenus des Canadiens qui sont moins à l'aise financièrement. Enfin, tous ces facteurs se sont produits en période de faible croissance macroéconomique, du moins pendant la première moitié de la décennie.

Dans ce contexte, nous examinons ici les questions suivantes : qu'est-il arrivé à la rémunération relative de divers travailleurs et à la répartition du revenu entre les familles? Quels groupes de travailleurs sont sortis gagnants ou perdants de cette évolution des modes de travail? Notre principal objectif est de présenter des résultats relatifs à la répartition du revenu au Canada, qui, nous l'espérons, seront une entrée en matière utile pour l'étude de cette question. Ce document, de nature descriptive, table sur les constatations déjà signalées dans nombre de sources différentes.

Le document aborde quatre grands thèmes : 1) l'inégalité des gains et des revenus; 2) les gains relatifs des jeunes et des vieux, ainsi que des plus instruits et des moins instruits; 3) la situation relative changeante des hommes et des femmes; et 4) les changements au chapitre du faible revenu au Canada dans les années 90.

L'inégalité des gains a augmenté modérément chez les hommes dans les années 90 (par rapport aux hausses plus rapides des années 80), mais elle a peu changé chez les femmes. Pour les travailleurs dans leur ensemble (les hommes comme les femmes), il ne semble guère que l'inégalité des gains se soit accentuée, du moins jusqu'en 1997. Toutefois, au niveau des familles, l'inégalité des gains a augmenté tout au long des années 90, ce qui s'explique en grande partie par des changements dans les profils de constitution des familles. Jusqu'au milieu des années 90, l'inégalité au chapitre du revenu disponible des familles (après les impôts et les transferts) est demeurée stable, comme c'était le cas depuis quelques décennies au Canada. En général, le régime des impôts/transferts a empêché l'inégalité croissante dans les gains des familles de se traduire par une inégalité croissante dans leur revenu disponible, même s'il y a lieu de croire que l'inégalité du revenu des familles a commencé à accélérer à la fin des années 90.

Cependant, les tendances agrégées de l'inégalité masquent souvent des changements significatifs dans les salaires relatifs. Même si l'inégalité des gains change peu, il reste qu'on peut observer des mouvements significatifs dans les salaires relatifs de divers groupes, mouvements qui s'annulent

souvent les uns les autres lorsqu'on les additionne. Pendant les années 90, on a assisté à un recul systématique des salaires réels chez les jeunes hommes en général, mais les salaires des jeunes hommes et des jeunes femmes ayant fait des études universitaires par rapport aux hommes ont augmenté au cours des dernières années de la décennie. La situation relative des femmes par rapport aux hommes a continué de s'améliorer des points de vue des résultats sur le marché du travail et des salaires.

Les tendances au chapitre du faible revenu sont influencées de façon significative par le cycle économique, affichant généralement une hausse en période de récession et une baisse en période d'expansion. Mais dans les années 90, qui se sont caractérisées par une faible expansion entre 1993 et 1996, le taux de faible revenu n'a pas diminué comme on aurait pu s'y attendre, mais a continué à augmenter, de sorte que pendant la deuxième moitié des années 90 en particulier, le taux de faible revenu (la part de la population dont le revenu est faible) et l'écart de faible revenu (la profondeur du faible revenu) ont été plus prononcés que lors de périodes comparables des années 80, du moins dans les groupes démographiques autres que ceux des personnes âgées.

### ***Pourquoi les revenus relatifs ont-ils pu changer dans les années 90?***

Voici cinq facteurs généraux qui permettent d'expliquer pourquoi les revenus et les modalités de travail des Canadiens ont pu changer dans les années 90.

#### ***Des changements au chapitre du commerce et de la technologie***

On pense que la transformation de la demande de main-d'œuvre attribuable au commerce et à la technologie a donné lieu à des changements structurels considérables au sein de l'économie. En effet, les travailleurs ayant plus de qualifications ou d'expérience sont censés être plus en demande, tandis que d'autres travailleurs sont laissés pour compte. Toutes choses égales par ailleurs, cela se traduirait par une augmentation des salaires relatifs des travailleurs plus hautement qualifiés (par rapport aux travailleurs moins qualifiés). Si l'offre de travailleurs hautement qualifiés augmentait parallèlement à la demande, l'effet de la demande accrue sur les salaires pourrait être compensé par l'augmentation de l'offre de main-d'œuvre. Les déplacements relatifs de la demande de travailleurs plus qualifiés ou moins qualifiés pourraient influencer soit les salaires relatifs, soit les niveaux d'emploi. Dans un pays où les salaires sont relativement rigides, les répercussions des changements technologiques peuvent se traduire par une baisse de l'emploi relatif des travailleurs moins qualifiés, plutôt que par des changements dans les salaires relatifs. C'est ce que certains appellent l'hypothèse du « progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée », les technologies étant censées privilégier davantage les travailleurs qualifiés que les travailleurs non qualifiés.

#### ***De nouvelles modalités d'emploi***

Parallèlement, de nombreuses entreprises ont modifié la façon dont elles gèrent leurs effectifs. Les expressions « rationalisation » et « impartition » ont fait fureur dans les années 90. Le travail indépendant, qui, par définition, représente une relation d'emploi moins stable que le travail « salarié » traditionnel, a augmenté considérablement en proportion de l'emploi total au Canada.

Des changements dans la façon dont les entreprises gèrent leurs effectifs ont pu se répercuter sur le rendement du marché du travail. Betcherman et Lowe (1997) font valoir que la recherche d'un nouveau modèle de gestion de la part des employeurs repose sur six éléments : l'intégration mondiale, le progrès technologique, des innovations dans l'organisation du travail, la rationalisation des activités, la poursuite de lieux de travail à rendement élevé et de nouvelles formes de relations de travail. Jusqu'à maintenant, nous ne savons pas grand-chose de la mesure dans laquelle la plupart de ces phénomènes se manifestent dans les entreprises canadiennes, et encore moins de leurs répercussions sur les résultats au sein du marché du travail ou sur le revenu des Canadiens. Osberg, Wein et Grude (1994) présentent des analyses de cas intéressantes décrivant comment les nouveaux principes de gestion du milieu de travail ont influencé les relations d'emploi chez certains employeurs de la Nouvelle-Écosse.

### ***Un capital humain en croissance rapide chez les travailleurs canadiens***

Les facteurs dont il a été question ci-dessus reflètent des changements dans la demande de main-d'œuvre, mais les changements dans l'offre ont peut-être été tout aussi importants. En particulier, l'offre de travailleurs très instruits a continué de s'accroître à un rythme remarquable dans les années 90, sous la poussée de l'expansion du système d'études postsecondaires qui avait commencé à se manifester dans les années 60, et du fait que des cohortes de travailleurs beaucoup moins instruits ont pris leur retraite (Riddell, 1995). Dans le contexte d'un relèvement général du niveau de scolarité des travailleurs, on a également assisté à une transformation des niveaux relatifs d'instruction. En particulier, le niveau d'instruction des travailleurs d'âge mûr et des jeunes femmes a augmenté plus rapidement que celui des jeunes hommes. Étant donné la solide relation qui existe entre l'instruction et les gains, des mouvements dans les niveaux relatifs d'instruction concourent à la transformation des salaires relatifs. Les niveaux d'expérience des travailleurs canadiens ont également augmenté pendant les années 90, à mesure que les effectifs vieillissaient, la génération du baby-boom atteignant l'âge mûr. Compte tenu des niveaux croissants d'instruction et d'expérience, le capital humain qu'incarnent les travailleurs canadiens a augmenté sensiblement. Finalement, la hausse chronologique des taux de participation des femmes et leurs niveaux d'instruction rapidement croissants reflètent d'importants changements sociaux qui se sont opérés au Canada et qui ont pu avoir des répercussions sur l'offre de travailleurs qualifiés, les gains relatifs des hommes et des femmes et le revenu des familles.

Au-delà de l'effet direct d'un effectif plus instruit et plus chevronné sur les gains relatifs et les gains réels, Acemoglu (1998) ainsi que Beaudry et Green (1999) soutiennent que les entreprises ont investi davantage dans la technologie pour profiter d'une population active plus instruite. Selon cette hypothèse, le relèvement du niveau d'instruction des effectifs a encouragé les entreprises à modifier leurs méthodes de production, pour se prévaloir de ces niveaux plus élevés de compétences. Si les entreprises font des investissements importants dans la technologie, la demande de travailleurs non qualifiés aura tendance à diminuer. Cet argument est l'opposé de celui du progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée, selon lequel c'est la technologie qui est le principal moteur.

## ***Des changements dans le paysage institutionnel***

Le paysage institutionnel s'est également transformé pendant les années 90. D'importantes modifications apportées au régime d'assurance-emploi (a.-e.) pourraient influencer le chômage structurel, l'emploi et le revenu des Canadiens à faible revenu par rapport aux décennies précédentes. Les grands changements qui ont été apportés au régime d'aide sociale de nombreuses provinces à la fin des années 80 (expansion) et au milieu des années 90 (contraction) et la mise sur pied du régime des prestations fiscales pour enfants par le gouvernement fédéral pourraient également influencer les revenus et l'emploi des Canadiens à faible revenu. Le salaire minimum a peu changé depuis le début des années 80, mais le taux de syndicalisation a reculé (Sargent, 2000). Fortin et Lemieux (1997) ont constaté que la baisse du salaire minimum réel, le recul de la syndicalisation et la déréglementation étaient des déterminants importants de l'augmentation de l'inégalité salariale aux États-Unis.

## ***La demande globale dans les années 90***

Finalement, tous ces changements ont eu lieu dans un contexte de faible demande globale qui a caractérisé l'économie du pays pendant la plus grande partie de la décennie. Le produit domestique brut réel, qui s'était accru de presque 3 % par année dans les années 80, n'a augmenté que de 1,8 % par année entre 1990 et 1998. Parallèlement à la faible demande, la croissance de l'emploi a elle aussi été faible, par suite de la stagnation du recrutement. Les dernières années de la décennie se sont toutefois caractérisées par une solide croissance, l'économie affichant des taux de croissance réelle de 4,5 % et de 4,7 %, respectivement, en 1999 et en 2000. La performance du Canada en 2000 a été impressionnante par rapport à celle d'autres pays du G7; seuls les États-Unis ont connu une expansion plus rapide (Cross, 2001). Une demande globale croissante s'est traduite par un emploi croissant, le taux de chômage tombant à 6,8 %, soit son niveau annuel le plus faible depuis que la version actuelle de l'Enquête sur la population active a été lancée en 1976. Mishel, Bernstein and Schmitt (2001a) affirment qu'un chômage systématiquement faible a joué un rôle de premier plan pour expliquer la croissance plus rapide des salaires et des revenus aux États-Unis à la fin des années 90. Un chômage systématiquement faible, font-ils valoir, a contribué au relèvement de la croissance de la productivité, tout en donnant aux travailleurs la possibilité de trouver des emplois autres que des emplois occasionnels. Les changements de la demande globale pendant un cycle économique influencent à la fois les salaires relatifs et les salaires réels. L'inégalité des gains et les taux de faible revenu ont tendance à augmenter en période de contraction économique et à diminuer en période d'expansion. C'est un facteur dont il faut se souvenir lorsqu'on étudie les tendances de la répartition. On tente souvent de déterminer s'il y a des changements structurels (c.-à-d. des changements à plus long terme et plus permanents) dans l'inégalité et les gains relatifs. Pour y réussir, il faut distinguer les changements cycliques dans la demande globale et leurs effets sur l'inégalité.

## ***Changements au chapitre de l'inégalité du revenu et des gains***

Peu de questions concernant le marché du travail ont suscité autant d'intérêt au cours des deux dernières décennies que l'inégalité des gains et du revenu. Des différences dans les tendances entre divers pays, particulièrement entre le Canada et les États-Unis, provoquent souvent une certaine

confusion au sujet des résultats canadiens. Cette confusion est d'autant plus forte que les tendances peuvent différer selon qu'il s'agit d'inégalité dans les gains des personnes, d'inégalité dans les gains de marché des familles ou d'inégalité dans le revenu disponible des familles. Notre analyse porte sur ces trois genres d'inégalité, et compare les résultats canadiens aux résultats américains.

Pourquoi s'intéresser aux trois genres d'inégalité? L'inégalité des gains (la rémunération du travail) nous donne une idée de la façon dont le marché du travail répartit les gains provenant de l'emploi parmi les travailleurs à titre individuel. Elle est avant tout un reflet de l'interaction entre les forces de l'offre et de la demande de main-d'œuvre, ainsi que de l'effet des caractéristiques institutionnelles du marché du travail (p. ex., la législation du travail, les niveaux du salaire minimum, la réglementation de l'aide sociale et de l'assurance-emploi (a.-e.), etc.). L'inégalité des gains de marché des familles s'intéresse aux gains des travailleurs dans le contexte de la famille; elle tient compte des gains de la famille, auxquels s'ajoutent les revenus de placement. Cette notion correspond davantage au « bien-être » des Canadiens que l'inégalité des gains des personnes (qui reflète davantage certains événements qui se produisent sur le marché du travail), puisqu'elle repose sur les résultats obtenus par les familles.

Enfin, l'inégalité du revenu disponible des familles fait l'objet de la plupart des analyses qui se concentrent sur le bien-être ou le mieux-être. Le revenu tiré des transferts sociaux (p. ex., l'aide sociale, les prestations des régimes publics de pension, les prestations d'a.-e., les crédits d'impôt, etc.) sont ajoutés au revenu de marché, et les effets redistributifs de l'impôt sont pris en considération. On obtient ainsi une mesure de la répartition de l'ensemble du revenu nominal disponible parmi les familles canadiennes. Les mouvements de cette inégalité reflètent les résultats sur le plan de la répartition qui sont tributaires des forces du marché du travail, des politiques de transferts gouvernementaux et politiques fiscales, et des forces sociales qui influencent la constitution des familles.

L'inégalité des *gains* a augmenté dans divers pays, notamment le Canada, les États-Unis et le Royaume-Uni, entre les années 70 et les années 80. Les gains des travailleurs peu rémunérés, particulièrement les hommes, ont accusé une baisse substantielle, tandis que les gains des travailleurs mieux rémunérés demeuraient stables ou augmentaient (Beach et Slotsve, 1996; Morissette, Myles et Picot, 1994). Le coefficient de Gini est une mesure sommaire de l'inégalité qui est bien connue. Elle revêt des valeurs d'entre 0 et 1, une valeur plus élevée indiquant que l'inégalité des gains est plus grande et que les variations dans les gains parmi les travailleurs ont augmenté.

**Tableau 1**  
**Inégalité des gains des personnes, des gains de marché des familles et du revenu disponible des familles**

	Coefficient de Gini			
	1974	1985	1995	1997
Gains provenant de l'emploi, personnes*				
Canada				
Hommes	0,351	0,392	0,402	0,397
Femmes	0,407	0,426	0,421	0,411
Les deux	0,406	0,428	0,423	0,418
États-Unis				
Hommes	0,377	0,413	0,456	0,456
Femmes	0,425	0,428	0,441	0,439
Les deux	0,437	0,446	0,467	0,466
Gains de marché, familles**				
Canada	0,389	0,402	0,427	0,423
États-Unis	0,421	0,459	0,501	0,502
Revenu disponible, familles***				
Canada	0,303	0,293	0,291	0,292
États-Unis	0,327	0,355	0,379	0,392

\* Gains provenant des emplois rémunérés et gains provenant du travail indépendant. Comprend les personnes de 18 à 64 ans qui ont gagné plus de 500 \$ durant l'année.

\*\* Gains provenant de l'emploi et revenu de placement. Les gains des familles sont corrigés en fonction des équivalents adultes (pour tenir compte des économies d'échelle que peuvent réaliser les familles plus nombreuses) et l'unité d'analyse est la personne. D'après les familles économiques.

\*\*\* D'après les familles économiques. Le revenu des familles est corrigé en fonction des équivalents adultes, et chaque personne se voit attribuer le revenu familial ainsi corrigé. L'unité d'analyse est la personne. Comprend les gains provenant de l'emploi et le revenu de placement, les pensions, le revenu provenant de transferts sociaux et les impôts payés.

Source : Wolfson et Murphy (2000).

L'inégalité des gains a tendance à augmenter en période de récession et à diminuer en période d'expansion économique; ainsi, lorsqu'on veut établir des tendances à plus long terme, les années envisagées devraient se situer au même moment du cycle économique (ou encore, il conviendrait de corriger les séries des variations conjoncturelles). Au Canada, le coefficient de Gini pour les gains des personnes a augmenté chez les hommes, passant de 0,351 en 1974 à 0,392 en 1985 (hausse de 11,7 %), puis a affiché une augmentation moindre, pour atteindre 0,402 en 1995 (augmentation de 2,6 %) (tableau 1). Chez les femmes, les changements sont moins marqués, soit une hausse de 5,4 % entre 1974 et 1985, puis une stabilisation entre 1985 et 1995. Comme l'économie s'est améliorée entre 1995 et 1997, les coefficients de Gini ont diminué, autant chez les hommes que chez les femmes. Par comparaison, aux États-Unis, l'inégalité des gains chez les hommes a augmenté régulièrement, dans des proportions de 9,5 % entre 1974 et 1985 et de 10,4 % entre 1985 et 1995. Comme au Canada, les variations à l'inégalité des gains chez les femmes y a été moins prononcée.

Cependant, l'accroissement de la part des femmes qui travaillent, le relèvement du niveau d'instruction des jeunes femmes et l'accès continu des femmes plus jeunes aux professions traditionnellement « masculines » font que les hommes et les femmes sont de plus en plus intégrés au marché du travail. Dans la perspective du marché du travail, les distinctions entre les hommes et les femmes, même si elles sont encore très visibles, sont en train de s'atténuer. Il est donc utile d'examiner l'inégalité des gains par rapport à l'ensemble des travailleurs, hommes et femmes, et d'envisager un seul marché du travail. L'inégalité des gains parmi tous les travailleurs s'est accrue tout au long des années 80, mais a peu augmenté au Canada dans les années 90. Le coefficient de Gini pour l'ensemble des travailleurs a augmenté, passant de 0,406 à 0,428 entre 1974 et 1985. Toutefois, en 1995, année qui se retrouve approximativement au même point du cycle économique que 1985, aucune augmentation n'était évidente, et le coefficient de Gini avait reculé légèrement dès 1997. Bien que l'inégalité des gains des personnes ait augmenté dans les années 80, il ne semble pas y avoir eu de fortes hausses au Canada dans les années 90 (Green, 1999; Picot, 1998; Wolfson et Murphy, 2000). Aux États-Unis, par ailleurs, l'inégalité des gains a continué d'augmenter jusqu'en 1997 (tableau 1).

Il reste que l'inégalité des gains représente les caractéristiques de la répartition au sein du marché du travail selon une perspective générale et très vaste. Même si l'inégalité n'a pas augmenté, comme ce fut le cas au Canada dans les années 90, cela ne signifie pas qu'il n'y a pas eu d'importantes redistributions touchant certains groupes, ni d'importants déplacements dans les salaires relatifs. De tels mouvements peuvent s'annuler les uns les autres, de sorte que même s'il y a d'importants changements dans les gains d'un groupe par rapport à un autre (par exemple, les hommes plus jeunes par rapport aux hommes plus vieux, ou les femmes par rapport aux hommes), l'inégalité dans l'ensemble ne semble pas augmenter. Ces tendances et d'autres s'annulent les unes les autres, ce qui fait que sur l'ensemble des travailleurs, la répartition des gains provenant de l'emploi a peu varié dans les années 90 (Picot, 1998).

Lorsque les gains sont regroupés au niveau de la famille, on constate que l'inégalité a continué d'augmenter dans les années 90. Les données du tableau 1 ont été corrigées en fonction des équivalents adultes, ce qui permet de tenir compte du changement dans la taille des familles, et les résultats visent les personnes et les familles. Le coefficient de Gini de l'inégalité des gains de marché des familles s'est accru, passant de 0,389 en 1974 à 0,402 en 1985, et il s'est maintenu sur cette courbe à la hausse pour se chiffrer à 0,427 en 1995 (et à 0,423 en 1997). Dans la perspective du bien-être, c'est peut-être là une mesure plus utile de l'inégalité des gains que celle des gains des personnes. Les différences dans les résultats concernant l'inégalité des gains des familles et l'inégalité des gains des personnes reflètent principalement des changements dans les profils des mariages et de la constitution des familles. Le nombre accru de familles monoparentales (qui ont tendance à afficher de faibles gains familiaux) et l'intensification de la tendance des « semblables » à s'attirer (c.-à-d. que les personnes à faible revenu épousent d'autres personnes à faible revenu, et les personnes à revenu élevé épousent d'autres personnes à revenu élevé) ont donné lieu à une augmentation de l'inégalité des gains de marché des familles, même si l'inégalité des gains des personnes n'a pas augmenté dans les années 90 (Zyblock, 1997; Wolfson et Murphy, 2000).

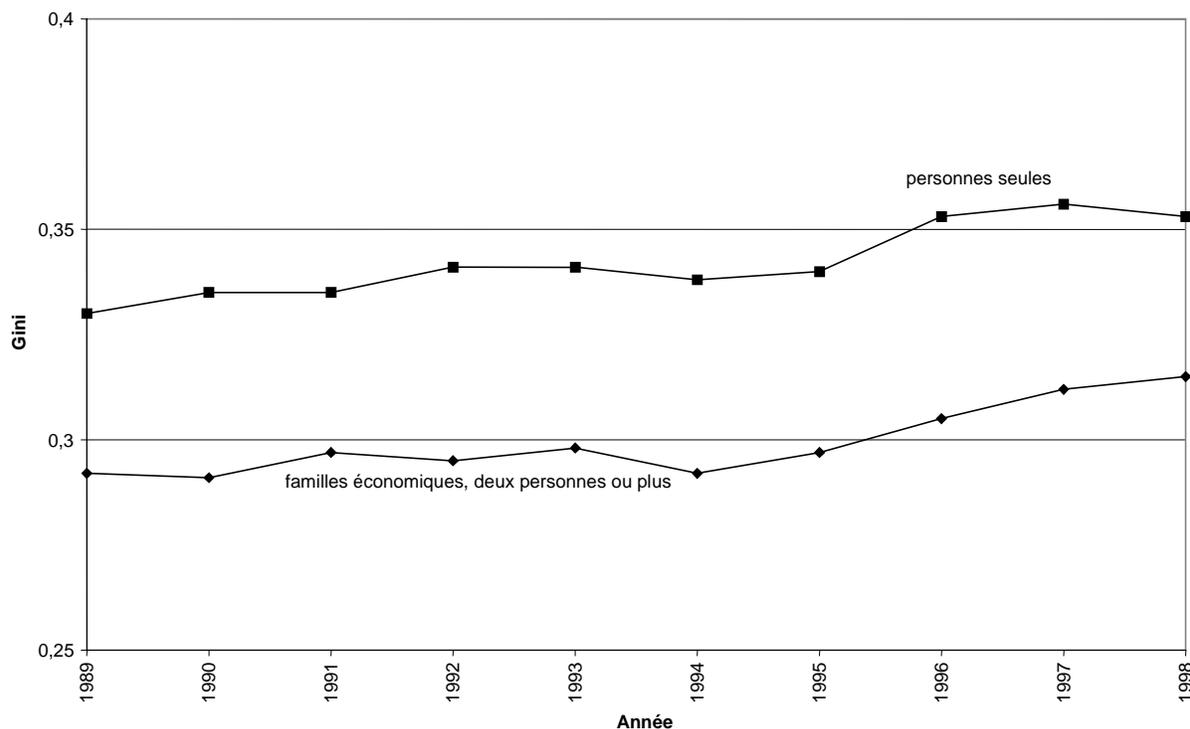
Lorsqu'on envisage des mesures du revenu seulement, comme c'est le cas ici (c.-à-d. sans tenir compte de la richesse et d'autres aspects du bien-être économique), l'inégalité du revenu disponible

des familles est peut-être la meilleure illustration des changements qui se produisent dans le « bien-être économique » relatif des Canadiens. En effet, elle reflète la répartition du revenu nominal total disponible aux familles, y compris les gains, les pensions, les transferts sociaux et d'autres sources de revenu de marché et hors marché, tout en tenant compte de l'effet de l'impôt sur le revenu des particuliers au chapitre de l'inégalité. L'inégalité du revenu des familles a peu changé pendant les années 70 et 80 et pendant la plus grande partie des années 90 au Canada. Le coefficient de Gini s'établissait à 0,303 en 1974, à 0,293 en 1985, et à 0,292 en 1997 (tableau 1). En termes généraux, l'inégalité du revenu des familles a peu changé au cours des trente dernières années, parce que les réductions des gains provenant de l'emploi chez les familles à faible revenu ont été largement compensées par des augmentations dans les transferts sociaux (p. ex. l'aide sociale, les prestations d'a.-e., l'augmentation du revenu provenant des régimes publics de pension, les crédits d'impôt pour enfants, etc.) tout au long des années 80 en particulier, de sorte que l'inégalité n'a pas augmenté. Des données plus récentes laissent penser que l'inégalité du revenu des familles a pu augmenter en 1997 et en 1998. Le graphique 1 montre les coefficients de Gini de 1989 à 1998. Pour les familles seulement (à l'exclusion des personnes seules), le niveau de l'inégalité du revenu disponible est demeuré stable de 1989 à 1995, affichant une moyenne de 0,294 sur sept ans, puis a augmenté pour s'établir entre 0,312 et 0,315 en 1997-1998. De la même façon, l'inégalité du revenu disponible des personnes seules a été stable entre 1989 et 1995, à une moyenne de 0,337, pour augmenter à une moyenne de 0,354 entre 1996 et 1998. Toutefois, ces chiffres ne sont pas corrigés en fonction des équivalents adultes, et il se peut que des changements dans la collecte des données pendant la période aient également influencé les résultats<sup>1</sup>. Il faudra faire d'autres recherches pour mieux comprendre l'évolution de l'inégalité du revenu des familles à la fin des années 90.

---

<sup>1</sup> Les corrections en fonction des équivalents adultes représentent un moyen de rajuster le revenu familial pour tenir compte de la taille de la famille et des économies d'échelle que peuvent réaliser les familles plus nombreuses. Les données du tableau 1 sont corrigées en fonction des équivalents adultes, mais non pas celles du graphique 1. Si la taille de la famille change au fil du temps, il est souhaitable de corriger les résultats en fonction des équivalents adultes. En ce qui concerne les sources, les données du tableau 1 proviennent uniquement de l'Enquête sur les finances des consommateurs, qui a cessé d'être menée après l'année observée 1998. Dans le graphique 1, les données jusqu'à 1995 proviennent de l'Enquête sur les finances des consommateurs, et celles de 1996 à 1998, de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu.

Graphique 1: Inégalité du revenu disponible des familles, coefficients de Gini



Statistique Canada, n° 75-202-RPF au catalogue, Le revenu au Canada, 1998.

Aux États-Unis, par ailleurs, l'inégalité du revenu des familles a augmenté régulièrement. Le coefficient de Gini a suivi une tendance à la hausse, passant de 0,421 en 1974 à 0,459 en 1985, pour atteindre 0,502 en 1997 (tableau 1). Devant une augmentation de l'inégalité des gains semblable à celle que le Canada a connue dans les années 80, le régime des transferts des États-Unis n'a pas réagi de la même façon, pour empêcher que l'inégalité s'accroisse (Blank et Hanratty, 1993). Si beaucoup croient que l'inégalité du revenu des familles s'est accentuée au Canada au cours des trois dernières décennies, il se peut que ce soit à cause de ces résultats américains.

Comme il en a été question plus tôt, l'inégalité et les salaires relatifs peuvent changer de façon significative pendant un cycle économique. En particulier, pendant les périodes de faible chômage et de demande de main-d'œuvre relativement élevée qu'on observe vers la fin d'une période d'expansion économique, la situation relative des petits salariés peut s'améliorer. Mishel, Bernstein and Schmitt (2001a), qui ont examiné l'inégalité salariale aux États-Unis dans les années 90, ont constaté que les petits salariés étaient en train de combler l'écart qui les séparait des salariés moyens et des travailleurs de la classe ouvrière depuis 1995, tandis que l'écart continuait de se creuser entre les salariés moyens et les salariés élevés. En ce qui concerne l'inégalité du revenu familial, l'écart a continué de se creuser entre les revenus élevés et les revenus moyens de même qu'entre les revenus moyens et les faibles revenus pendant la deuxième moitié des années 90. Les deux auteurs font valoir que le chômage systématiquement faible de la fin des années 90, parallèlement au relèvement du salaire minimum pendant cette décennie (après les baisses enregistrées dans les années 80), explique l'amélioration à l'extrémité

inférieure de la courbe, tandis que la mondialisation, la désyndicalisation et le déplacement vers des secteurs d'activité où les salaires sont faibles font que les salaires à l'extrémité supérieure ont continué d'augmenter. Par comparaison, il ne semble pas y avoir de rapport entre les changements sur le plan de la répartition et le progrès technologique. Un élément de preuve que les auteurs ont trouvé est que le secteur de la technologie de pointe n'a pas été la source de la croissance de l'emploi ni un chef de file en matière salariale (en ce qui concerne la croissance) aux États-Unis.

### **Changements dans les gains relatifs**

Les changements au chapitre de l'inégalité sont généralement reliés à des changements dans les gains relatifs parmi divers groupes, par exemple chez les travailleurs d'âge mûr par rapport aux travailleurs plus jeunes, et chez les travailleurs plus qualifiés par rapport aux moins qualifiés. Toutefois, les deux concepts ne sont pas synonymes. Les tendances de l'inégalité comprennent non seulement les changements dans les gains relatifs *entre* divers groupes (définis selon l'âge, l'instruction, le sexe, etc.), mais également à *l'intérieur* d'un même groupe. Les changements dans l'inégalité « à l'intérieur » des groupes ont été très importants, et il est souvent arrivé qu'on n'en tienne pas compte, parce qu'il s'agissait tout simplement d'un élément de l'inégalité. De plus, les mesures agrégées de l'inégalité, par exemple les coefficients de Gini présentés dans la section précédente, peuvent afficher peu de changements, alors que sous cette stabilité apparente se cachent parfois des mouvements importants, et qui s'annulent les uns les autres, dans les salaires relatifs de divers groupes. Nous nous concentrons ici sur les changements dans les gains relatifs des travailleurs d'âge mûr par rapport aux travailleurs plus jeunes, des travailleurs plus instruits par rapport aux moins instruits, et des hommes par rapport aux femmes. Ce sont des questions qui ont suscité beaucoup d'attention au cours des dernières décennies.

### **Des gains réels en baisse chez les jeunes travailleurs, particulièrement les hommes**

Des données transversales indiquent clairement que l'écart salarial entre les travailleurs plus jeunes et les travailleurs plus âgés s'est creusé, particulièrement chez les hommes, pendant les années 80 et 90. Ce phénomène s'explique surtout par une baisse des gains réels des travailleurs de sexe masculin plus jeunes (Betcherman et Morissette, 1994; Picot, 1998). Les gains hebdomadaires réels des hommes plus jeunes (moins de 35 ans) qui travaillaient à temps plein ont accusé un recul pendant les deux récessions du début des années 80 et des années 90. De modestes augmentations chez les 18 à 24 ans pendant la période d'expansion des années 80, ainsi que chez les 18 à 24 ans et les 25 à 35 ans pendant la période d'expansion de la fin des années 90, n'ont pas réussi à compenser complètement ces baisses. Entre-temps, les gains des hommes plus âgés (45 à 64 ans) ont contribué à creuser davantage l'écart salarial (graphique 2). Chez les femmes, les gains ont diminué seulement dans le groupe le plus jeune des 18 à 24 ans (graphique 3)<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> On ne dispose encore d'aucune série systématique pour les salaires jusqu'à l'an 2000. Pour les indices des graphiques 2, 3 et 6, nous nous sommes inspirés des données de l'Enquête sur les finances des consommateurs (EFC) jusqu'en 1997, puis nous avons estimé la croissance prévue dans les séries concernant les salaires entre 1997 et 2000 au moyen des données de l'Enquête sur la population active (EPA).

On pourrait peut-être penser que les salaires relatifs croissants des hommes d'âge mûr s'expliquent par l'incidence de l'expérience. Il se peut qu'au début, les gains des jeunes travailleurs soient relativement faibles, mais qu'ils finissent par combler l'écart à mesure qu'ils vieillissent et qu'ils acquièrent de l'expérience. Toutefois, cela ne semble pas le cas. Beaudry et Green (2000) ont constaté que si on examine des cohortes successives d'hommes à mesure qu'ils s'intègrent au marché du travail et qu'ils acquièrent de l'expérience, le profil âge-rémunération suit une courbe à la baisse pour les cohortes plus récentes. Les salaires ont diminué chez les jeunes hommes qui s'intégraient au marché du travail, et ils n'ont pas rattrapé les salaires des cohortes précédentes à mesure que les travailleurs acquéraient de l'expérience. Ce recul salarial s'observe à la fois chez les travailleurs plus instruits et moins instruits. Des travaux plus récents reposant sur des données tirées d'une enquête longitudinale auprès des diplômés révèlent également des tendances semblables chez les bacheliers de sexe masculin, même si la baisse a été faible pendant les années 90 (Finnie, 2001).

On sait peu de chose de la cause de la baisse des gains réels et des gains relatifs (par rapport aux cohortes antérieures) des jeunes travailleurs, particulièrement les hommes. Les changements dans l'offre de main-d'œuvre n'expliquent pas la baisse, puisque l'offre de jeunes travailleurs a diminué, plutôt que d'augmenter, tant en termes absolus qu'en termes relatifs par rapport à l'offre globale de main-d'œuvre. Ce facteur exercerait normalement une influence à la hausse sur les salaires relatifs, non pas à la baisse.

Les tenants de l'hypothèse du progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée établissent un lien entre l'accroissement de l'incidence des qualifications et certains changements dans la courbe des gains selon l'âge. D'après les études influentes qu'ils ont publiées, le progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée a eu pour effet d'accroître la demande de main-d'œuvre spécialisée de tous genres et l'inégalité croissante des gains des hommes est conforme à l'accroissement de l'incidence de l'expérience ou de l'âge (Juhn, Murphy et Pierce, 1993; Katz et Murphy, 1992; Bound et Johnston, 1992; Davis, 1992).

Comme c'était le cas du rôle des changements technologiques lorsqu'il s'est agi d'expliquer les déplacements des gains relatifs selon le niveau d'instruction, certains font valoir que le rôle des changements technologiques lorsqu'il s'agit d'expliquer la baisse des salaires réels chez les jeunes hommes a pu lui aussi être surestimé. Selon des travaux de Green (1999) et de Sargent (2000), les changements dans les résultats obtenus sur le marché du travail et dans la structure industrielle qui ont eu cours dans les années 90 ne sont pas nécessairement ceux qu'on aurait pu attendre dans une économie où les changements structurels étaient tributaires des changements technologiques. Les changements dans la technologie de l'information ont de toute évidence eu des répercussions sur les résultats qu'obtiennent les travailleurs sur le marché du travail, et ils s'inscrivent dans l'évolution du marché du travail dans les années 90. Mais certains phénomènes importants ne peuvent être expliqués et vont même parfois à l'encontre de l'hypothèse suivant laquelle la technologie est la seule force de poussée, ou la principale.

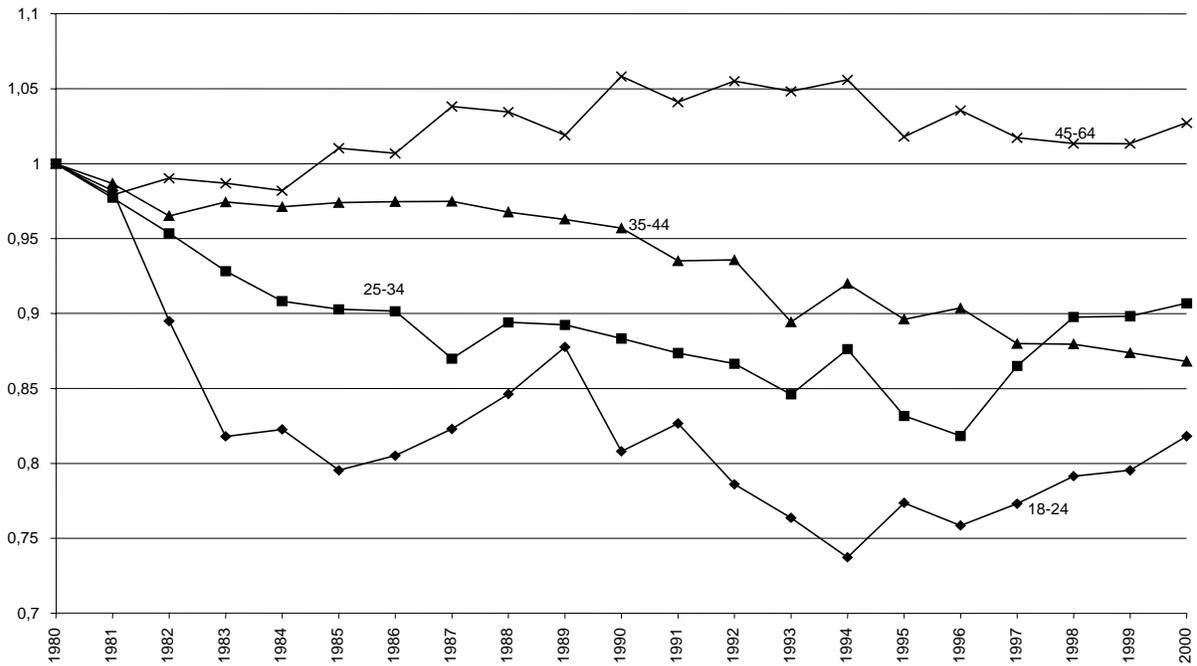
Par exemple, au Canada, l'inégalité des gains a augmenté et continue d'augmenter chez les hommes, mais a peu changé chez les femmes (Picot, 1998). Green (1999) se demande comment concilier ce facteur avec les changements technologiques, dont on peut supposer qu'ils se sont poursuivis jusque dans les années 90, et qu'ils devraient influencer les femmes comme les

hommes. En outre, comme on l'a vu ci-dessus, les salaires ont diminué entre les cohortes – l'expérience n'a pas d'incidence croissante à l'intérieur des cohortes – de sorte que l'argument voulant que des avantages salariaux croissants attribuables à l'expérience soient conformes aux effets des changements technologiques n'est guère valable (Beaudry et Green, 2000b). Et pourquoi les gains des jeunes hommes ont-ils diminué si les changements technologiques dans la foulée de l'économie du savoir contribuent à relever la demande de main-d'œuvre qualifiée? C'est parmi les jeunes que les compétences en matière d'informatique sont les plus élevées.

Aux États-Unis, où l'augmentation de l'avantage salarial (que représentent les études et l'expérience) a été marquée, elle ne représente qu'environ 45 % seulement de la hausse globale de l'inégalité, le reste s'observant à l'intérieur de groupes ayant des niveaux d'instruction et d'expérience semblables (Mishel et Bernstein, 2001b). Ainsi, même si la hausse de l'avantage salarial que représentent les études et l'expérience était pleinement tributaire de la technologie, une grande partie de l'augmentation totale de l'inégalité des gains n'en demeure pas moins inexplicée. Toutefois, la technologie n'est vraisemblablement que l'un des différents facteurs qui expliquent cet avantage salarial, les autres étant un recul du salaire minimum réel fédéral dans les années 80 et un recul constant de la syndicalisation aux États-Unis (Mishel et Bernstein, 2001b). Ces incohérences et d'autres dans les preuves à l'appui de l'hypothèse du progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée ont encouragé les chercheurs à rechercher d'autres explications, par exemple l'effet des changements dans les institutions avancé par Fortin et Lemieux (1997).

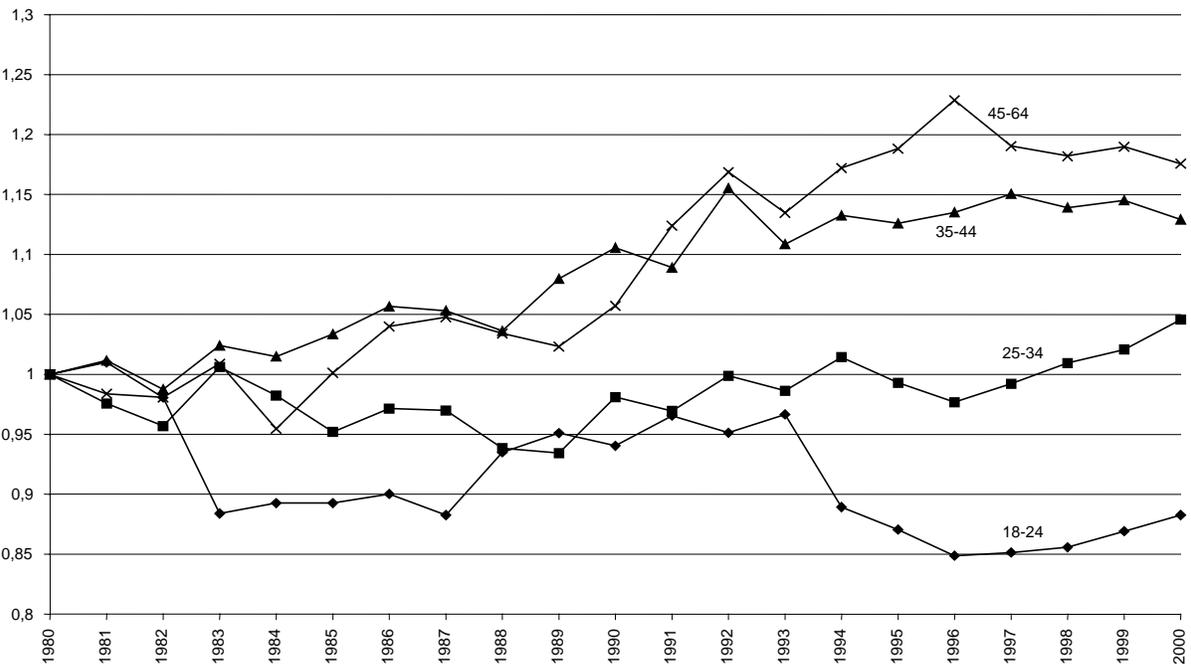
Il se peut que les changements dans l'offre de main-d'œuvre expliquent en partie pourquoi les jeunes hommes en particulier ont vu leurs gains relatifs diminuer, notamment par rapport au relèvement du niveau d'instruction des travailleurs d'âge mûr et des femmes plus jeunes. En 1981, 16,4 % des hommes de 25 à 34 ans avaient un grade universitaire, par rapport à 11,8 % des hommes de 45 à 54 ans. En 1995, cet écart avait disparu, les taux des deux groupes ayant augmenté à 22,2 % et à 22,5 %, respectivement. Le niveau d'instruction avait beaucoup augmenté dans les deux groupes, mais dans des proportions encore plus importantes chez les hommes plus âgés. L'écart ne s'est pas refermé dans les mêmes proportions chez les femmes, ce qui s'explique surtout par la hausse spectaculaire du niveau de scolarité des jeunes : 16,6 % des femmes plus jeunes avaient un grade universitaire en 1981, par rapport à 6,9 % des femmes d'âge mûr. En 1995, ces proportions étaient passées à 25,3 % chez les jeunes femmes (soit un pourcentage plus élevé que chez les hommes) et à 19,2 % chez les femmes d'âge mûr. Cette augmentation rapide qu'affichent les travailleurs de 45 à 54 ans était reliée à la hausse rapide des taux d'inscription universitaire pendant les années 60 et le début des années 70, et au fait que ces cohortes atteignent maintenant le groupe des 45 à 54 ans, y remplaçant des cohortes beaucoup moins instruites. Kapsalis, Morissette et Picot (1999) concluent que les niveaux d'instruction relatifs changeants des jeunes et des aînés ont représenté environ le quart de l'augmentation de l'écart salarial transversal entre les travailleurs plus jeunes et les travailleurs plus âgés dans les années 80, et la plus grande partie dans les années 90. Nous reviendrons sur le recul de l'avantage du niveau d'instruction chez les jeunes hommes plus loin.

Graphique 2 : Gains médians indexés, hommes, travailleurs à temps plein, dollars de 1992



Source : Enquête sur les finances des consommateurs 1980-1997, Enquête sur la population active 1997-2000.

Graphique 3 : Gains médians indexés, femmes, travailleuses à temps plein, dollars de 1992



Source : Enquête sur les finances des consommateurs 1980-1997, Enquête sur la population active 1997-2000.

## ***Aucune augmentation marquée de l'avantage salarial que représente un niveau d'instruction plus élevé au Canada pour l'ensemble des travailleurs, avantage croissant pour les travailleurs plus jeunes***

Il y a lieu de penser que le Canada n'a pas connu de hausse globale de l'incidence de l'instruction dans les années 80 et jusqu'au milieu des années 90 si on considère l'ensemble des travailleurs (Morissette, Myles et Picot, 1994; Bar-Or, Burbidge, Magee et Robb, 1993; Beach et Slotsve, 1996). La situation a été différente aux États-Unis, où l'avantage salarial chez les travailleurs plus instruits a augmenté (Juhn, Murphy et Pierce, 1993; Freeman et Needels, 1991).

Les analyses sont de plus en plus nombreuses à examiner le rôle joué par le progrès technologique lorsqu'il s'agit d'expliquer le phénomène de l'augmentation des salaires relatifs des travailleurs plus instruits aux États-Unis. Selon l'hypothèse du progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée, le progrès technologique a eu pour effet d'augmenter la demande de travailleurs plus qualifiés. Il devrait donc y avoir augmentation des salaires relatifs de ce groupe (par rapport aux travailleurs moins qualifiés), à moins que les salaires ne soient très rigides, ce qui provoquera un déplacement de l'emploi relatif, ou que l'offre de travailleurs instruits augmente suffisamment pour compenser la demande.

Il est intéressant de constater que ni les salaires relatifs, ni les taux d'emploi ne semblent avoir changé de façon significative parmi les travailleurs plus instruits du Canada par rapport à l'ensemble des travailleurs. Les ratios relatifs de l'emploi à la population des personnes ayant fait des études universitaires par rapport aux personnes qui ont fait des études secondaires laissent penser qu'il n'y a pas eu de gains relatifs chez les travailleurs plus instruits lorsqu'il s'agit de la probabilité de travail; toutefois, celle-ci a diminué chez les travailleurs n'ayant pas terminé le secondaire (Sargent, 2000). Et ce phénomène ne s'explique pas tant par l'amélioration de la position relative des travailleurs très instruits que par la détérioration de la situation des travailleurs les moins instruits. Une explication de cette stabilité des gains relatifs au Canada qui est conforme à l'hypothèse du progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée est que l'offre relative de travailleurs très instruits a augmenté à un rythme qui a compensé l'augmentation de la demande relative. Les hausses de l'offre annulent les hausses de la demande attribuables au progrès technologique, de sorte qu'il y a peu de changement dans la situation relative des travailleurs qualifiés et des travailleurs non qualifiés sur le marché du travail (Freeman et Needels, 1991; Murphy, Riddell et Romer, 1998). C'est là une explication généralement acceptée des différences qui s'observent entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne les salaires relatifs changeants des travailleurs très instruits.

Une deuxième hypothèse récemment avancée par Beaudry et Green (1999) est que le rôle du progrès technologique pour expliquer l'écart salarial relatif aux États-Unis a peut-être été surestimé. Ces deux auteurs affirment que les entreprises ont investi davantage dans la technologie pour tirer profit des niveaux croissants d'instruction des travailleurs. Selon ce modèle, que l'on appelle parfois hypothèse du « choix technologique endogène », c'est le relèvement du niveau d'instruction des travailleurs qui a encouragé les entreprises à modifier leurs méthodes de production pour tirer profit de ces compétences plus élevées. Lorsque les firmes investissent beaucoup dans la technologie, la demande de travailleurs non qualifiés a tendance à diminuer. Selon ce scénario, c'est le relèvement du niveau d'instruction des

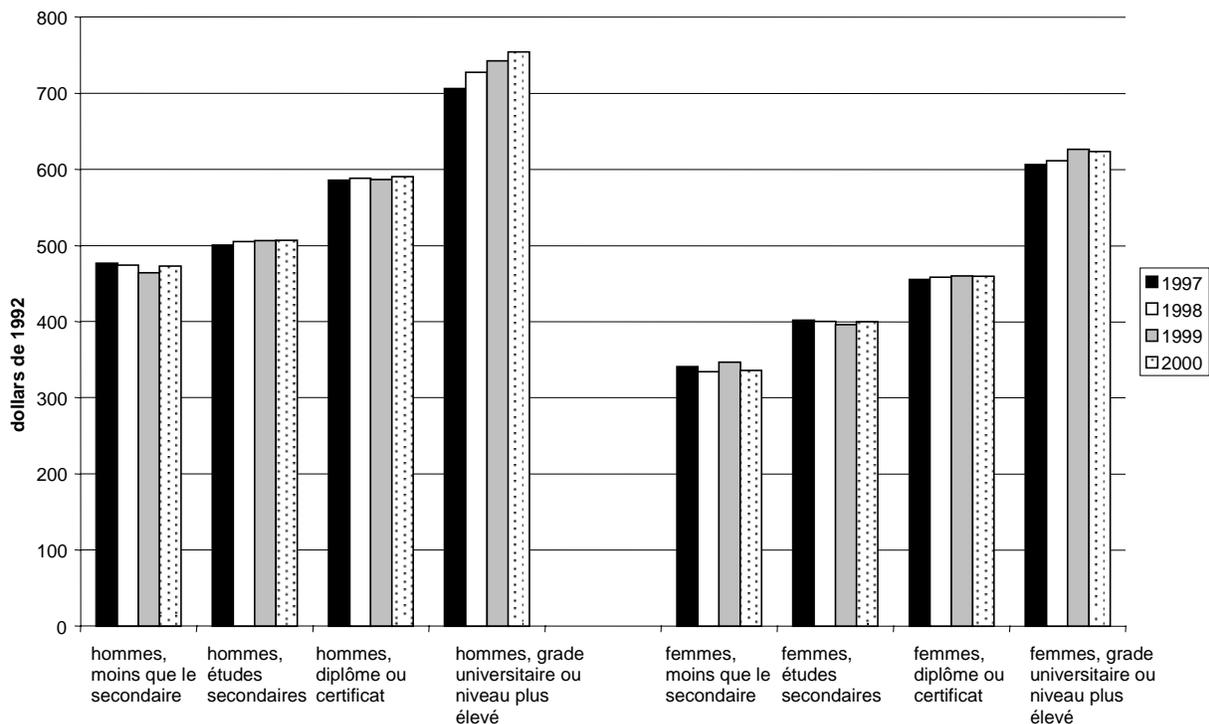
travailleurs qui est la principale raison d'un grand nombre des changements qui se sont produits dans les salaires relatifs. Acemoglu (1998) met également l'accent sur cette possibilité dans ses travaux théoriques.

Une troisième explication à laquelle on s'est moins intéressé au Canada est que les changements dans les salaires réels s'expliquent par des facteurs institutionnels. Fortin et Lemieux (1997) ont observé que la diminution du salaire minimum réel, le recul de la syndicalisation et la déréglementation étaient des déterminants importants de l'augmentation de l'inégalité salariale aux États-Unis.

L'intérêt relatif de ces explications proposées continue de faire débat. Très récemment, Beaudry et Green (2000) ont comparé l'évolution de la structure salariale aux États-Unis et en Allemagne. Remontant à 20 ans en arrière, ils font ressortir que même si les niveaux d'instruction de la population active des deux pays ont évolué selon des courbes semblables, l'avantage salarial que représente l'instruction a augmenté davantage aux États-Unis. L'OCDE (1994) a proposé une explication de ce phénomène, à savoir qu'en Allemagne, les salaires sont relativement rigides, de sorte que le « progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée » s'est manifesté par une augmentation des taux de chômage chez les travailleurs moins qualifiés. Beaudry et Green proposent une autre hypothèse, à savoir que la différence s'explique du fait qu'aux États-Unis, il y a eu sous-investissement dans le capital physique par rapport au capital humain, tandis qu'en Allemagne, les investissements ont été plus équilibrés. L'accumulation plus rapide du capital physique en Allemagne a permis d'assurer une demande suffisante et des gains de productivité chez les travailleurs moins qualifiés, de sorte que leurs salaires n'ont pas diminué. Le débat se poursuit.

Quoi qu'il en soit, affirmer qu'il n'y a pas eu augmentation de l'avantage salarial de l'instruction chez les travailleurs du Canada, c'est oublier les changements relatifs qui se sont produits dans certains groupes. Bar-Or, Burbidge, Magee et Robb (1993) ont examiné les salaires selon le niveau d'instruction entre 1971 et 1991 à partir des données de l'Enquête sur les finances des consommateurs; ils ont constaté que l'incidence des études plus poussées n'avait pas augmenté dans les années 80, sauf dans le groupe le plus jeune (dont les membres ont entre un et cinq ans d'expérience), qui a connu de modestes augmentations. De plus, de récentes données de l'Enquête sur la population active montrent que les jeunes travailleurs qui ont fait des études universitaires ont connu des augmentations réelles et relatives (par rapport aux travailleurs moins instruits) au chapitre des gains ces dernières années. Le graphique 4 montre les salaires hebdomadaires réels moyens du groupe des 20 à 34 ans entre 1997 (la première année au cours de laquelle des données sur les salaires ont été recueillies dans le cadre de l'EPA) et 2000. Même si les gains d'autres groupes ont stagné, les hommes ayant un grade universitaire en particulier ont connu de légères hausses salariales au cours de ces années.

Graphique 4 : Salaires hebdomadaires réels moyens, 1997-2000, groupe des 20 à 34 ans



Source : Enquête sur la population active.

### ***La situation relative changeante des hommes et des femmes sur le marché du travail***

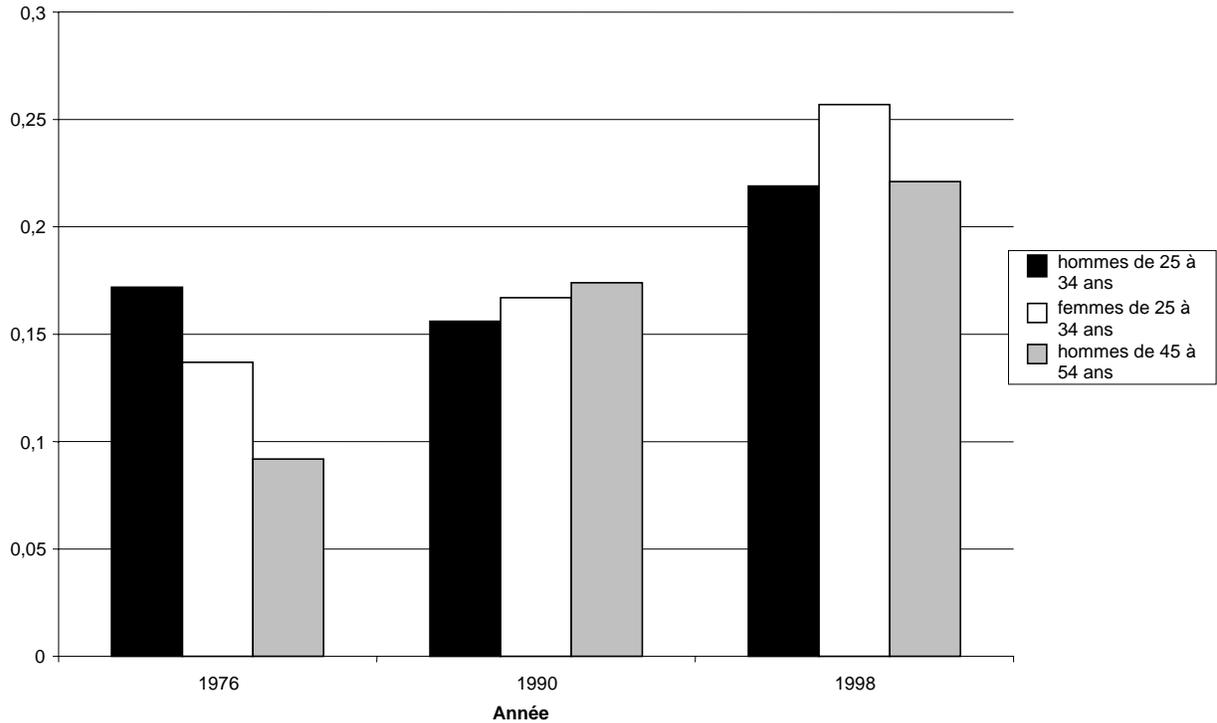
La situation relative changeante des hommes et des femmes est l'un des phénomènes les plus intéressants à s'être produit sur le marché du travail au cours des deux dernières décennies, et on ne lui accorde peut-être pas toute l'attention voulue. La situation relative changeante des femmes revêt plusieurs dimensions. Le niveau d'instruction des jeunes femmes a augmenté rapidement par rapport à celui des hommes. Elles occupent davantage d'emplois et même si les salaires des femmes demeurent plus faibles, l'écart s'amenuise. En termes généraux, la probabilité de travail a augmenté chez les femmes et diminué chez les hommes, tandis que les risques d'être en chômage ont augmenté chez les hommes et diminué chez les femmes. Les tendances contraires qui se manifestent dans ces deux groupes s'observent au chapitre des niveaux des gains, de l'inégalité des gains, de la probabilité de travail (ratios de l'emploi à la population) et de la probabilité de chômage. Nous examinerons chacun de ces éléments ci-dessous.

### ***Le relèvement du niveau de scolarité est plus rapide chez les femmes***

On a assisté à un relèvement du niveau de scolarité chez les femmes, à la fois en termes réels et, phénomène peut-être encore plus significatif, par rapport aux hommes. Par exemple, entre 1976 et 1998, le pourcentage des femmes sur le marché du travail qui avaient un grade universitaire a augmenté à un rythme de 7,7 % par année, par rapport à 4,2 % chez les hommes. C'est ainsi que l'écart entre les hommes et les femmes en ce qui concerne la part des grades universitaires avait disparu en 1998. En fait, l'avantage que détenaient les jeunes hommes sur le plan de l'instruction

en 1976 (par rapport aux femmes plus jeunes et aux hommes plus âgés) avait disparu et s'était même renversé dès 1998, au moment où la part des jeunes femmes (25 à 34 ans) qui détenaient un grade universitaire avait dépassé celle des hommes (graphique 5).

**Graphique 5 : Proportion de la population ayant un grade universitaire**



Source : Enquête sur la population active

Puisque le capital humain est un déterminant important des résultats obtenus sur le marché du travail, on ne devrait pas s'étonner de constater des améliorations au chapitre des gains relatifs, de l'emploi et du chômage chez les femmes. Cependant, il y a vraisemblablement d'autres facteurs en jeu. Picot et Heisz (2000) font remarquer que même compte tenu des changements dans les caractéristiques du capital humain (instruction et âge), les résultats sur le plan de l'emploi et du chômage se sont détériorés chez les hommes, mais pas du tout chez les femmes très instruites et relativement peu chez les autres femmes. Comme nous le démontrons ci-dessous, même lorsque les niveaux généraux d'instruction et d'âge (expérience) sont pris en considération, les gains des femmes ont augmenté plus rapidement que ceux des hommes pendant la première moitié des années 90.

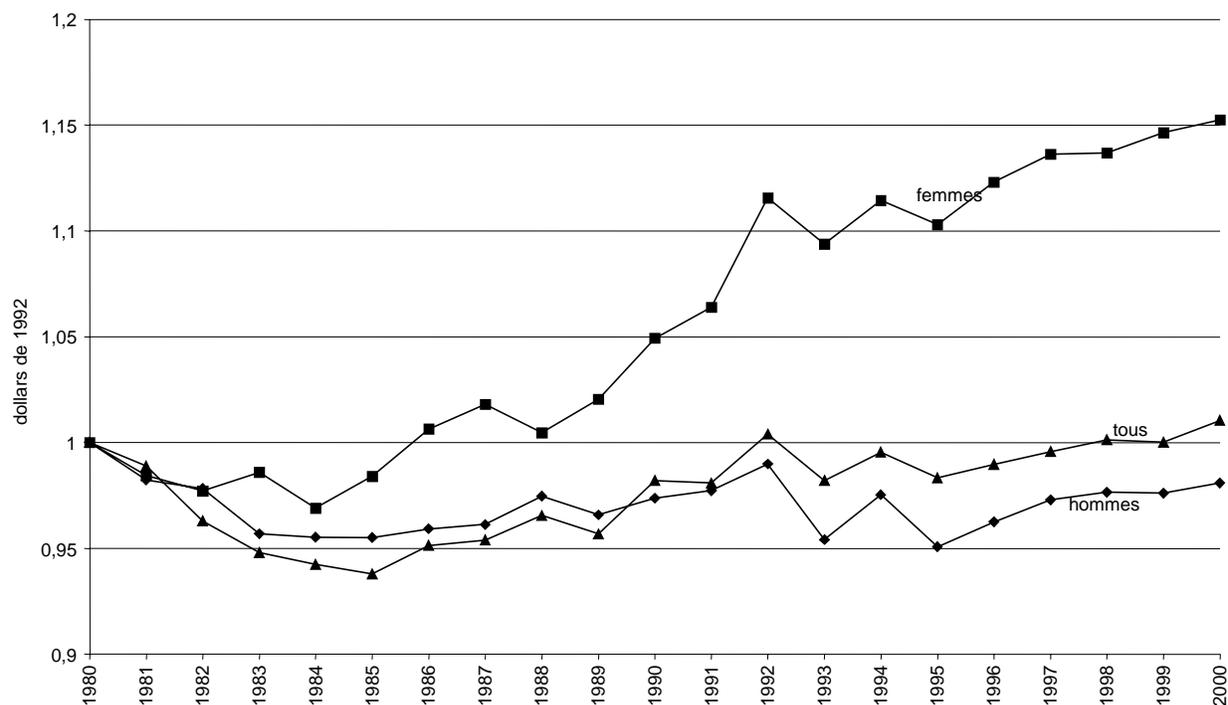
### ***L'écart salarial entre les hommes et les femmes s'amenuise***

Les données agrégées indiquent que les femmes continuent de gagner moins que les hommes, mais l'écart s'est amenuisé. Le ratio des gains annuels des femmes par rapport à ceux des hommes pour un travail à temps plein à l'année a augmenté, passant de 58,4 % en 1967 à 72,5 % en 1997 (données de l'Enquête sur les finances des consommateurs). Les gains annuels ne sont toutefois pas le meilleur indicateur des salaires relatifs, puisqu'ils ne tiennent pas entièrement

compte des semaines de travail dans l'année ni des heures de travail par semaine, dont on sait qu'elles sont plus élevées chez les hommes. Drolet (2000) observe que le ratio du salaire horaire brut des femmes par rapport à celui des hommes se situait à 80 % en 1997, mais qu'il augmentait à 89 % si on tenait compte d'une gamme de caractéristiques liées au capital humain, à la productivité, au secteur d'activité et à la profession.

De plus, tout au long des années 90, les gains globaux des femmes ont augmenté beaucoup plus rapidement que ceux des hommes. Les gains hebdomadaires des femmes qui travaillaient à temps plein ont augmenté sensiblement dans les années 90 par rapport aux années 80, affichant une hausse de 13 % entre 1989 et 2000 (graphique 6). Les gains hebdomadaires ont été stables chez les hommes affichant des caractéristiques comparables. Une fois pris en considération l'âge, le niveau d'instruction, le travail à temps plein ou à temps partiel et le secteur d'activité, on obtient des résultats à peu près identiques. Kapsalis, Morissette et Picot (1999) ont calculé des équations salariales (séparément) pour les hommes et pour les femmes de différents groupes d'âge et ont calculé les gains hebdomadaires prévus, compte tenu du secteur d'activité, de la région et du travail à temps plein ou à temps partiel. Entre 1989 et 1995, la hausse des gains hebdomadaires prévus a été plus importante chez les femmes que chez les hommes (sauf dans le groupe ayant fait des études universitaires) (graphique 7). Essentiellement, les gains hebdomadaires des hommes diminuaient tandis que ceux des femmes augmentaient. Compte tenu des gains annuels, on constate que ce phénomène n'a aucun rapport avec l'endroit où se situent les travailleurs sur la courbe des gains. La croissance des gains annuels des femmes a dépassé de loin celle des hommes tout au long de la courbe des gains. Entre 1986 et 1995, deux années qui se trouvent approximativement à des points comparables du cycle économique, les gains annuels des femmes ont augmenté de 10,6 % et ceux des hommes ont diminué de 1 %. Sauf chez les femmes à l'extrémité inférieure de la courbe des gains (dont les gains n'ont augmenté que de 0,4 %), la croissance des gains s'est située entre 9 % et 11 %. Les gains des hommes ont diminué le long de toute la courbe des gains, sauf dans les deux déciles supérieurs, où ils ont augmenté (graphique 8).

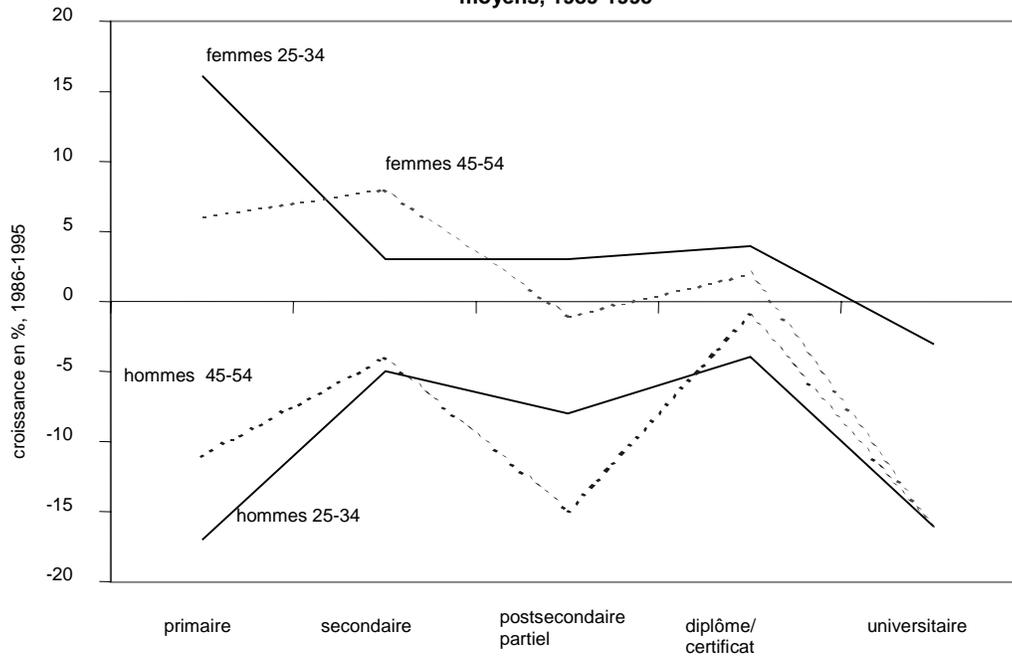
Graphique 6 : Gains médians indexés, travailleurs à temps plein



Source : Enquête sur les finances des consommateurs 1980-1997, Enquête sur la population active 1997-2000.

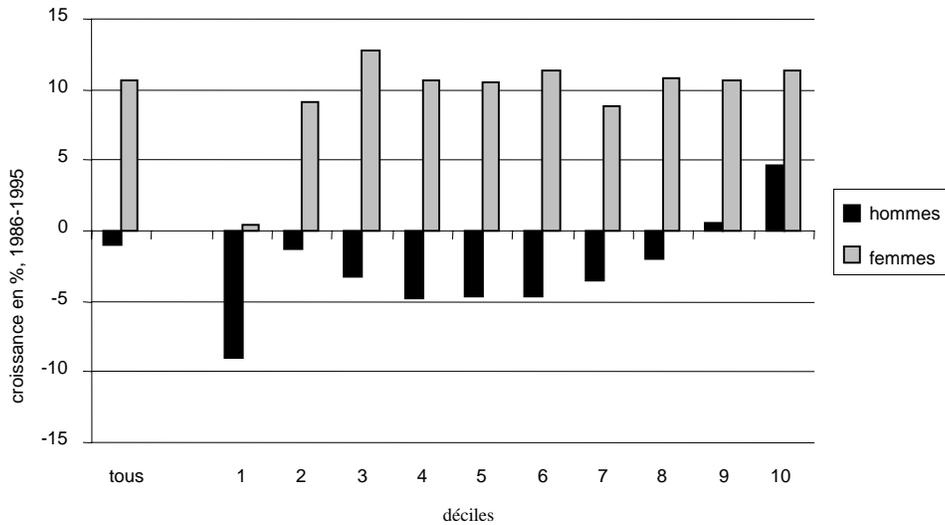
Diverses raisons peuvent expliquer ces phénomènes. Les femmes accèdent à des professions et à des domaines d'études mieux rémunérés à un rythme croissant, et les effets de ce facteur ne seraient pas nécessairement pris en considération dans les contrôles de nature générale qui ont été utilisés dans les travaux dont nous faisons ici le compte rendu. L'écart salarial a diminué chez les diplômés de sexe masculin et de sexe féminin, et plus le niveau d'instruction est élevé, plus l'écart s'amenuise. Pour la cohorte la plus récente de diplômés qu'ils ont observée dans leur étude (1990), Finnie et Wannell (1999) ont constaté que l'écart salarial entre les hommes et les femmes titulaires d'un doctorat avait disparu, du moins pendant les cinq années ayant suivi l'obtention du diplôme.

**Graphique 7 : Croissance des gains hebdomadaires moyens, 1989-1995**



Source : Kapsalis, Morissette et Picot, 1999.

**Graphique 8 : Croissance des gains annuels réels moyens, 1986-1995**



Source : Kapsalis, Morissette et Picot, 1999.

## ***Les indicateurs de l'emploi s'améliorent pour les femmes d'âge intermédiaire par rapport aux hommes***

Dans les années 90, les gains ont affiché pour la plupart une croissance positive chez les femmes, tandis qu'ils sont demeurés stables ou qu'ils ont diminué chez les hommes. Cette dichotomie se reflète également dans les résultats sur le plan de l'emploi et du chômage. Il se peut que des circonstances particulières influençant les résultats obtenus par les travailleurs plus jeunes (profils d'emploi changeants chez les étudiants) et les travailleurs plus âgés (augmentation du nombre de retraites anticipées) se répercutent sur ces changements relatifs chez les hommes par rapport aux femmes. C'est pourquoi nous nous concentrerons ici sur les travailleurs d'âge intermédiaire, c'est-à-dire le groupe des 25 à 54 ans. Selon des statistiques relatives à la population active, la situation des hommes d'âge intermédiaire s'est détériorée entre la fin des années 80 et la fin des années 90, tandis que celle des femmes s'est améliorée. Nous avons calculé les taux moyens d'emploi et de chômage pour la période de 1987 à 1989 et nous les avons comparés aux taux moyens pour la période de 1998 à 2000. Les deux périodes se situent à des points assez comparables du cycle économique (près du sommet conjoncturel); les variations représentent donc des changements structurels qui se sont opérés d'une décennie à l'autre, et non pas seulement des variations cycliques.

La participation au marché du travail a reculé chez les hommes (de 2,7 %) et a augmenté chez les femmes (7,2 %) (tableau 2). Le taux de chômage des hommes est demeuré à peu près inchangé (diminuant de 0,1 point), mais il a accusé une baisse substantielle chez les femmes (1,5 point). Ainsi, même si le chômage était plus élevé chez les femmes que chez les hommes dans les années 80, en 1998-2000, c'est l'inverse qui était vrai. Le ratio de l'emploi à la population a diminué chez les hommes (2,6 %) et a augmenté chez les femmes (8,9 %). Le seul élément dont la situation s'est détériorée chez les femmes est celui de la durée du chômage, qui a augmenté de 11,7 %, alors qu'il a diminué légèrement chez les hommes (2,8 %); ces comparaisons visent les périodes de 1984 à 1986 et de 1994 à 1996, qui sont les années les plus récentes pour lesquelles nous disposons de données. Ces changements dans la durée ont été plus que compensés par des augmentations de la fréquence du chômage chez les hommes et des diminutions chez les femmes (de 15,7 %).

Il y a certainement de nombreuses raisons qui expliquent ce changement dans la situation relative des hommes et des femmes sur le marché du travail, notamment des changements dans les genres d'emplois occupés par les femmes et les secteurs d'activité dans lesquels elles travaillent. Cependant, on sait relativement peu de chose de ces changements relatifs dans les gains, l'emploi et le chômage, et c'est une question au sujet de laquelle il faudra faire d'autres recherches.

Tableau 2 : Statistiques relatives à la population active, personnes de 25 à 54 ans seulement

		1987-1989	1998-2000	changement en %	différence
Taux de participation au marché du travail	Tous	83,2	84,6	1,6	1,3
	Hommes	93,6	91,1	-2,7	-2,5
	Femmes	72,9	78,1	7,2	5,2
Taux de chômage	Tous	7,2	6,4	-10,2	-0,7
	Hommes	6,6	6,5	-2,0	-0,1
	Femmes	7,9	6,3	-19,5	-1,5
Ratio de l'emploi à la population	Tous	77,3	79,1	2,4	1,9
	Hommes	87,4	85,1	-2,6	-2,2
	Femmes	67,2	73,1	8,9	6,0
		1984-1986	1994-1996	changement en %	différence
Afflux de chômeurs <sup>a*</sup>	Tous	1,95	1,86	-4,4	-0,1
	Hommes	1,73	1,84	6,1	0,1
	Femmes	2,25	1,89	-15,7	-0,4
Durée du chômage (en mois)*	Tous	4,3	4,4	2,5	0,1
	Hommes	4,6	4,5	-2,8	-0,1
	Femmes	3,8	4,3	11,7	0,4

a : fraction de la population active qui tombe en chômage

\*1996 est l'année la plus récente pour laquelle nous disposons de données sur l'afflux de chômeurs et la durée du chômage.

Source : Enquête sur la population active

## ***Tendances du faible revenu dans les années 90***

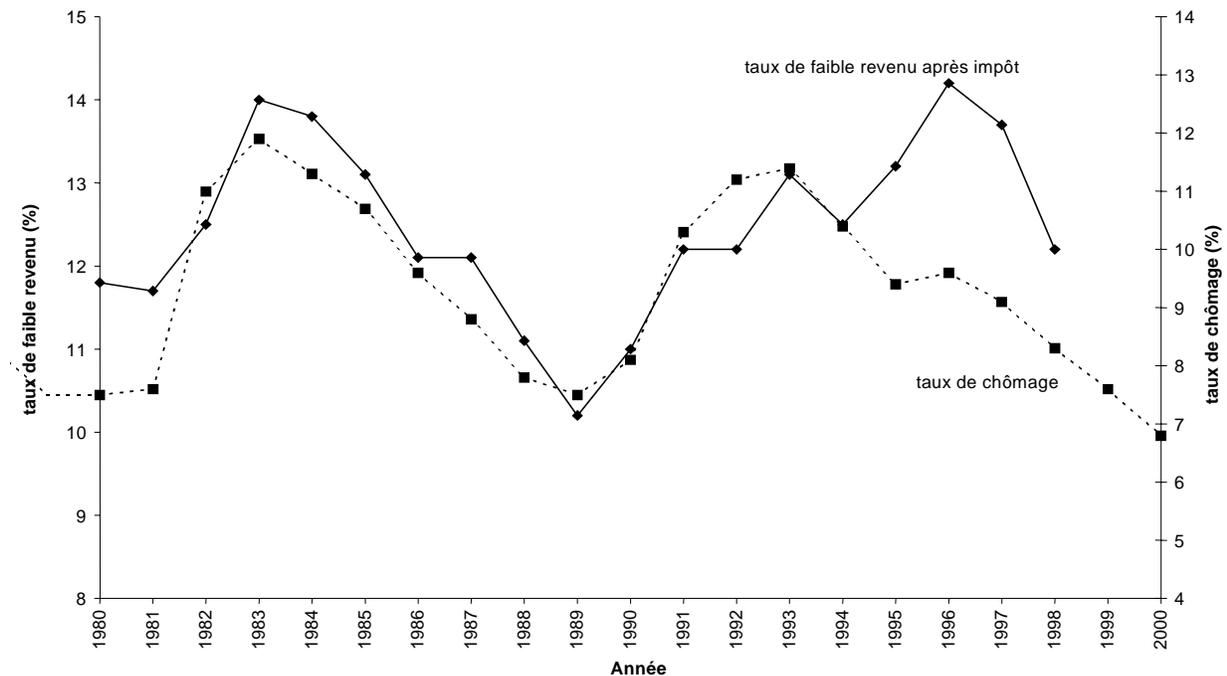
Tandis que les mesures de l'inégalité montrent comment le revenu se répartit parmi tous les Canadiens, les mesures du faible revenu portent sur les familles qui se retrouvent à l'extrémité inférieure de la courbe du revenu. Traditionnellement, l'analyse se concentre sur la part de la population qui se retrouve au-dessous d'une ligne de démarcation du faible revenu (le taux de faible revenu) et détermine si ce taux augmente ou diminue, et pourquoi. Mais il est également important de savoir si la situation des familles à faible revenu s'est améliorée ou s'est détériorée, ce qu'on établit en fonction de l'écart de faible revenu (l'écart entre la ligne de démarcation du faible revenu et le revenu familial moyen des familles à faible revenu). Finalement, la persistance, c'est-à-dire la période pendant laquelle les familles à faible revenu affichent un faible revenu, est une autre dimension importante du faible revenu. Si les familles sont « prisonnières » d'un faible revenu pendant de nombreuses années, leur situation est plus grave que celle des familles qui se sortent assez rapidement d'un cycle de faible revenu. Dans la présente section, nous verrons les tendances qui caractérisent ces trois éléments – à savoir le taux

de faible revenu, l'écart de faible revenu et la persistance du faible revenu chez les familles canadiennes.

### **Le taux de faible revenu**

Il existe diverses lignes de démarcation du faible revenu. Si le revenu d'une famille tombe en-dessous de cette ligne, on dit que la famille appartient à la population à faible revenu. Dans nos calculs, nous avons eu recours aux SFR (les seuils de faible revenu) de Statistique Canada, établis en fonction du revenu après impôt et des transferts (c.-à-d. le revenu disponible). En dollars de 1998, les SFR après impôt dans un grand centre urbain se situaient à 14 510 \$ pour une personne seule et à 27 890 \$ pour une famille de quatre personnes. Comment le taux de faible revenu des années 90 se compare-t-il à celui des années 80? Lorsqu'on veut répondre à cette question, il est important de faire la distinction entre les variations cycliques et les tendances à plus long terme. Les taux de faible revenu augmentent toujours en période de récession, pour diminuer en période d'expansion économique. Le graphique 9 présente le taux de faible revenu de tous les Canadiens selon le revenu après impôt pour la période de 1980 à 1998. On y trouve également le taux de chômage. Les mouvements cycliques du taux de faible revenu suivent ceux du taux de chômage, du moins jusqu'en 1994 (le coefficient de corrélation était de 0,85 entre 1980 et 1994). Par la suite, les tendances du faible revenu se démarquent du taux de chômage, à tel point que 1996 et 1997 représentent des sommets pour le faible revenu, en dépit de l'amélioration des marchés du travail. Le taux de faible revenu s'est quelque peu rétabli entre 1997 et 1998, mais en 1998, il n'était pas encore pleinement revenu au niveau qu'on aurait pu attendre, compte tenu du cycle économique.

**Graphique 9 : Taux de faible revenu (axe de gauche)  
Taux de chômage (axe de droite)**



Source : Enquête sur la population active et Statistique Canada, n° 13-592 au catalogue, Faible revenu après impôt, 1997.

Le tableau 3 présente des données relatives aux personnes à faible revenu (selon le SFR après impôt) pour 1981, 1988 et 1989 (le sommet conjoncturel des années 80), pour 1993 (au début de la reprise économique globale) et pour 1998. Comme on le voit, le taux global de faible revenu était de 12,2 % en 1998, en baisse par rapport au niveau de 13,1 % de 1993, mais de 1,1 point au-dessus du niveau de 11,1 % de 1988, année qui se situait en un point assez comparable du cycle économique. Dans l'ensemble, le taux de faible revenu a été un peu plus élevé dans les années 90 que dans les années 80. Il a augmenté pendant quatre ans de suite après la fin de la récession (1992), pour atteindre un sommet en 1996, et ce, en dépit d'une économie qui se rétablissait lentement et d'un chômage en baisse. Pendant les années 80, l'augmentation n'avait duré qu'un an après la fin de la récession (1982), culminant en 1983. Différents groupes ont été touchés différemment. Les taux de faible revenu des personnes âgées – qui étaient déjà très faibles pour les personnes âgées vivant dans des familles – ont diminué tout au long des années 90. Par comparaison, les taux de faible revenu de la population des 18 à 64 ans étaient plus élevés en 1998 qu'en 1988, année qui se situe à peu près au même point du cycle. Cette hausse s'observe autant chez les personnes seules (augmentation de 2,9 points entre 1988 et 1998) que chez les familles (augmentation de 1,3 point entre 1988 et 1998).

Chez les enfants, le taux de faible revenu a diminué, passant d'un sommet conjoncturel de 17,2 % en 1996 à 13,8 % en 1998. Cependant, en 1998, il était encore supérieur à celui de 12,5 % affiché en 1988, année comparable du cycle économique. Le taux de faible revenu était plus élevé à la fin des années 90 qu'à la fin des années 80. C'est la tendance inverse qu'on observe dans les années 80; le taux de faible revenu chez les enfants a en effet diminué, passant de 12,5 % en 1981 à 11,8 % en 1988 (comparaison de sommets conjoncturels).

Tableau 3  
Taux de faible revenu : personnes à faible revenu après impôt (% du groupe) et  
part en % de la population à faible revenu

	1981	1988	1989	1993	1998	% de la population à faible revenu (1998)
Tous	11,7	11,1	10,2	13,1	12,2	100
Hommes	10	9,5	8,8	12	11,4	46,1
Femmes	13,5	12,6	11,5	14,3	13	53,9
Personnes âgées						8,7
Dans des familles	7,2	4,1	3,1	3,3	3	2
Seules	49,1	30,6	27,3	26,3	20,8	6,7
Enfants (<18)	12,5	12,5	11,8	15,9	13,8	24,8
Familles biparentales	*	*	7	9,9	8,3	13
Familles monoparentales	*	*	48	48,6	45,3	11,8
Personnes de 18 à 64 ans dans des familles	7,3	6,8	6,4	8,9	8,1	35,9
Personnes seules de 18 à 64 ans	29,3	31,0	27,9	32,7	33,9	28,4

Source : Statistique Canada, n° 75-202-RPF au catalogue, Le revenu au Canada, 1998, Tableau 8.1, et Statistique Canada, n° 13-592 au catalogue, Faible revenu après impôt, 1997, tableau 3.

\* Données non disponibles pour ces sous-groupes.

Comment s'explique cette augmentation de la fréquence du faible revenu entre 1988 et 1998? Picot, Morissette et Myles (2001) constatent que le principal facteur qui a exercé une influence à la hausse sur le taux de faible revenu dans la population de moins de 65 ans était l'incapacité du marché du travail d'offrir un revenu d'emploi aussi important aux ménages d'âge actif à faible revenu dans les années 90 que dans les années 80. Ils ont constaté que sur la hausse de 11 % du taux de faible revenu entre 1988 et 1998, la presque totalité était associée à un recul des gains provenant de l'emploi dans les familles; les changements dans les prestations de transfert n'ont pas réussi à compenser ces changements dans les gains provenant de l'emploi (comme ils l'avaient fait dans les années 80), pas plus qu'ils n'ont contribué directement à un relèvement du taux de faible revenu. Toutefois, pendant la période de 1993 à 1996 seulement, lorsque le taux s'est écarté de la tendance qu'on aurait pu attendre d'après les mouvements du taux de chômage (graphique 9), Picot, Morissette et Myles (2001) constatent que la totalité de cette hausse assez inattendue s'expliquait par des changements dans les transferts (p. ex., les prestations d'a.-e., l'aide sociale, les prestations fiscales pour enfants, etc.) touchés par les familles à faible revenu. Pendant toute la période de 1988 à 1998, les effets de la baisse des prestations qui s'est

manifestée entre 1993 et 1996 ont été compensés par des augmentations à d'autres moments de la décennie. Cependant, pour la décennie dans son ensemble, c'est la croissance médiocre des gains provenant de l'emploi qui ressort particulièrement. Ce même recul des gains provenant de l'emploi chez les familles plus pauvres avait été observé dans les années 80, mais l'augmentation des transferts sociaux l'avait plus que compensé, et le taux de faible revenu avait en réalité diminué. Les transferts sociaux n'ont pas compensé le recul des gains dans les années 90.

Il y a des variations substantielles d'une province à l'autre, et les répercussions des changements dans les gains sur le faible revenu ont été plus marquées dans le Centre et l'Est du Canada que dans l'Ouest, compte tenu de la gravité de la récession qu'a connue cette région au début des années 90. La récession a été moins prononcée dans les provinces de l'Ouest.

### ***La position du Canada par rapport à d'autres pays du point de vue du faible revenu***

Dans le cadre de comparaisons internationales, la position du Canada varie selon le groupe démographique de référence. Même si la plupart des études du faible revenu intérieur tablent généralement sur les seuils de faible revenu de Statistique Canada, c'est la mesure de faible revenu (MFR) qui est la norme dans les comparaisons internationales. Selon cette mesure, la ligne de démarcation du faible revenu se situe à la moitié du revenu médian des familles dans le pays de référence<sup>3</sup>.

Au milieu des années 90, la fréquence globale du faible revenu après impôt selon cette mesure était de 11,2 % au Canada, soit un taux de beaucoup inférieur à celui de 17,7 % des États-Unis, mais bien au-dessus du taux de 6,5 % de la Suède (OCDE 1998b). Le Canada se situe au milieu de l'échelle des comparaisons internationales lorsqu'on examine le faible revenu chez les enfants, mais occupe l'un des meilleurs rangs lorsqu'il s'agit du faible revenu chez les personnes âgées. L'UNICEF, qui est un organisme des Nations Unies, a récemment signalé que le taux de faible revenu des enfants (c'est-à-dire un revenu inférieur à la moitié du revenu médian des ménages) était de 15,5 % au Canada au milieu des années 90, par rapport à 22,4 % aux États-Unis et à seulement 2,6 % en Suède, mais que chez les personnes âgées, le taux de faible revenu défini selon la même norme est de seulement 4,8 % au Canada, par rapport à 23,7 % aux États-Unis et à 6,0 % en Suède. Osberg (2000) a constaté qu'à la suite de l'augmentation des taux de faible revenu du Canada dans les années 90, l'écart entre les taux canadiens et américains a diminué, à tel point que dans certains États américains, les taux de faible revenu étaient inférieurs à ceux de certaines provinces canadiennes. Ce n'était pas le cas dans les années 80.

---

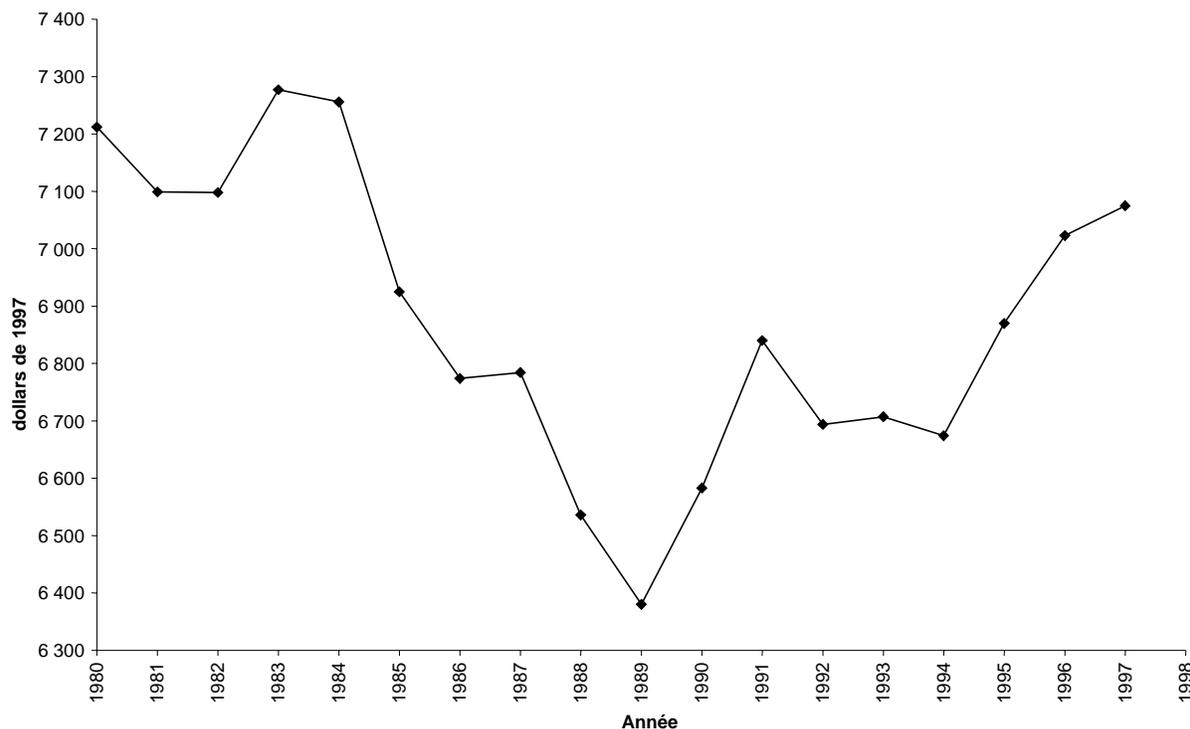
<sup>3</sup> Il s'agit d'une mesure *relative* du faible revenu, puisque la ligne de démarcation est établie par rapport au revenu médian des familles dans le pays, quel qu'il soit. Ainsi, les lignes de démarcation du faible revenu seront plus basses dans les pays pauvres que dans les pays riches. La notion à la base de tels calculs est que le faible revenu est un concept relatif selon les pays. Ce qu'il est convenu d'appeler les « difficultés financières » varie selon la norme au sein de la collectivité (dans le cas qui nous occupe, le pays) (cette question est examinée par Smeeding, O'Higgins et Rainwater, 1990). Le revenu des familles est généralement « corrigé en fonction des équivalents adultes » pour tenir compte des différences dans la taille de la famille et des économies d'échelle que peuvent réaliser les familles plus nombreuses.

## La profondeur du faible revenu

Selon l'économiste Amartya Sen, titulaire du Prix Nobel, on pourrait paradoxalement réduire la proportion de la population vivant dans la pauvreté (le taux de pauvreté) en redistribuant le revenu des très pauvres aux personnes qui se situent immédiatement sous le seuil de pauvreté. Celles-ci passeraient donc au-dessus du seuil de faible revenu, tandis que la situation des très pauvres s'aggraverait beaucoup. Toutefois, on constaterait que le faible revenu a diminué. On peut donc en déduire que la proportion de la population au-dessous d'une ligne de démarcation du faible revenu est, dans le meilleur des cas, une mesure partielle qui ne nous renseigne pas sur la profondeur du faible revenu, pas plus qu'elle ne nous indique si la situation économique des personnes à faible revenu se détériore ou s'améliore au fil du temps.

L'écart de faible revenu est une mesure de la profondeur du faible revenu. C'est la différence entre les seuils de faible revenu et le revenu moyen des personnes et des familles à faible revenu. Il a affiché une amélioration significative dans les années 80; il s'établissait à 6 400 \$ en 1989, en baisse par rapport au niveau de 7 100 \$ de 1981, deux années de sommet conjoncturel. Picot, Morissette et Myles (2001) montrent que cette baisse est principalement attribuable à des augmentations dans les transferts sociaux touchés par les familles pendant la période. L'amélioration s'est manifestée en dépit de la baisse des gains chez les familles à faible revenu. L'écart de faible revenu s'est détérioré pendant les années de récession 1991-1992, comme on pouvait s'y attendre, mais étonnamment, il a continué de se détériorer jusqu'en 1997, en dépit de la croissance économique substantielle de la fin de la décennie (graphique 10).

Graphique 10 : Écart de faible revenu moyen, toutes les personnes et les familles (dollars de 1997)



Source : Statistique Canada, n° 13-592 au catalogue, Faible revenu après impôt, 1997

Picot, Morissette et Myles (2001) examinent le taux de faible revenu et l'écart de faible revenu entre 1988 et 1998 parmi la population des 18 à 64 ans. Ils observent que le revenu familial moyen des familles à faible revenu se situait à 30,8 % en-dessous du seuil de faible revenu (SFR après impôt) en 1988, et qu'en 1998, cette proportion avait augmenté à 33,6 %. L'écart s'est creusé continuellement jusqu'en 1998, en dépit d'une solide reprise économique, ce qui s'explique par des changements à la fois dans les transferts que touchent les personnes à faible revenu et dans leurs gains provenant de l'emploi.

Sur l'augmentation totale de l'écart de faible revenu entre 1988 et 1998, environ 60 % s'explique par des reculs au chapitre des gains provenant de l'emploi et 40 %, par des changements dans les prestations de transfert. Le régime des transferts exerce souvent une plus grande influence sur l'écart de faible revenu que sur le taux de faible revenu, puisque les transferts sont souvent destinés à des familles qui se situent bien en-dessous du seuil de faible revenu. Les prestations qu'elle touche peut améliorer la situation financière d'une famille, sans nécessairement lui permettre de franchir le seuil de faible revenu. L'augmentation de l'écart de faible revenu dans les années 90 a été la plus visible en Alberta, et elle s'explique principalement dans ce cas par des changements dans les transferts sociaux touchés par les familles à faible revenu.

### ***La persistance du faible revenu***

Ce n'est que dans les années 90 qu'on a commencé à s'intéresser à la durée du faible revenu, dans la foulée d'enquêtes comme l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR) et la banque de données administratives longitudinales (DAL), qui suivent toutes deux des panels de répondants dans le temps. On sait maintenant que le revenu de nombreux Canadiens suit régulièrement des cycles au cours desquels il tombe sous le niveau du faible revenu pour remonter ensuite, tandis qu'une proportion beaucoup plus réduite demeure sous les niveaux de faible revenu pendant plusieurs années. Selon une recherche inspirée de l'EDTR, pendant les six années qui se sont écoulées entre 1993 et 1998, un peu moins d'un Canadien sur quatre (24,2 %) a vu son revenu tomber sous le seuil du faible revenu au moins une fois; cette proportion est le double du taux de faible revenu au cours de la seule année 1998. Parmi ce groupe dont le revenu est tombé sous le seuil du faible revenu au moins une fois, environ la moitié (12,8 %) y a passé « seulement » un ou deux ans, tandis que l'autre moitié y a passé des périodes plus significatives de trois à six ans. Un peu plus de 5 % des Canadiens, soit un sur vingt, ont affiché un faible revenu pendant cinq ou six ans sur toute la période de 1993 à 1998 (Statistique Canada, n° 75-202-RPF au catalogue, Le revenu au Canada, 1998, tableau 8.2). Environ 8 % ont connu un faible revenu pendant quatre ans au cours de la période (Morissette et Zhang, 2000). Les données de l'EDTR semblent montrer qu'en tout temps, entre 5 et 8 % des Canadiens traversent une longue période de faible revenu.

Finnie (2000) a obtenu des profils semblables à partir des DAL. Se concentrant sur les années 1992 à 1996, il a constaté que 26,4 % de la population affichait un faible revenu à un moment ou à un autre de cette période de cinq ans, et 6,9 % un faible revenu pendant toute la période de cinq ans.

Par conséquent, il existe un groupe représentant environ 6 % à 8 % de la population qui, entre le milieu et la fin des années 90, a systématiquement affiché un faible revenu. Cette persistance est

beaucoup plus marquée dans certains groupes. Morissette et Zhang ont constaté que la proportion des personnes affichant un faible revenu pendant au moins quatre des six années de référence était supérieure à la moyenne chez les personnes vivant dans des familles monoparentales (28 % de la population affichant un faible revenu à plus long terme), les personnes seules (22 %), les personnes affichant des restrictions relatives au travail (15 %), les membres des minorités visibles (11 %), les immigrants récents (10 %) ainsi que les personnes n'ayant pas terminé le secondaire (9 %). Les groupes présentant les risques les plus élevés de faible revenu à long terme sont ceux qui sont les plus susceptibles de dépendre de l'aide sociale ou qui occupent des emplois très peu rémunérés et précaires pendant de longues périodes, ou encore les groupes particulièrement vulnérables au chômage à long terme comme les jeunes et les personnes vieillissantes dont les niveaux d'instruction et de compétences sont très faibles, les membres des minorités visibles et les immigrants récents.

La durée des périodes de faible revenu n'est pas la même mesure que la part de la population qui affiche un faible revenu persistant pendant une période donnée. Pour établir cette durée, il faut examiner toutes les nouvelles périodes de faible revenu qui ont commencé en 1994 ou en 1995, par exemple. Morissette et Zhang (2000) ont constaté que sur ces nouvelles périodes, environ 50 % à 60 % duraient un an ou moins. Cependant, ils ont également observé qu'entre 30 % et 35 % duraient trois ans ou plus. Par conséquent, la plupart des nouvelles périodes de faible revenu sont relativement brèves. Parmi toutes les personnes qui commencent à afficher un faible revenu au cours d'une année, la majorité passera au plus un ou deux ans dans cette situation. Cependant, environ le tiers de ces personnes connaîtront un faible revenu persistant.

Certaines études récentes ont examiné les facteurs qui expliquent le début et la fin des périodes de faible revenu chez les enfants. Environ la moitié de ces flux s'expliquent par des événements entourant la constitution des familles, par exemple le mariage et le divorce, et environ la moitié par des événements liés au marché du travail, par exemple le chômage et des changements dans le nombre de soutiens économiques dans la famille (Picot, Zyblock et Pyper, 1999). Finnie (2000), quant à lui, a constaté des liens robustes entre le fait de devenir un parent seul et le fait pour un jeune adulte de quitter le foyer, et le début d'une période de faible revenu. De la même façon, le fait de trouver un partenaire de vie est associé à la fin d'une période de faible revenu, autant chez les personnes seules que chez les parents seuls.

## **Sommaire**

Parmi les principaux changements qui se sont produits au chapitre de la répartition des revenus dans les années 90, on retrouve les suivants :

- pas d'augmentation de l'inégalité globale des gains des personnes, mais l'inégalité des gains chez les hommes a beaucoup augmenté;
- augmentation de l'inégalité des gains parmi les familles dans les années 90, parce que la fraction des familles monoparentales a augmenté et qu'il y a eu plus de « mariages entre semblables »;
- peu de changement dans l'inégalité du revenu disponible des familles dans les années 70 et 80 et jusqu'au milieu des années 90, car le régime fiscal et le régime des transferts ont servi à

atténuer la polarisation des gains des familles. Il y a lieu de penser que l'inégalité du revenu disponible des familles a pu s'accroître à la fin des années 90;

- baisse systématique des gains réels des jeunes hommes jusqu'en 1996, puis rétablissement modeste entre 1996 et 2000, à mesure que l'économie se renforçait;
- récente augmentation des salaires hebdomadaires réels des personnes de 20 à 34 ans ayant fait des études universitaires;
- amélioration significative de la situation des femmes sur le marché du travail et détérioration générale chez les hommes;
- taux de faible revenu plus élevé à la fin des années 90 que pendant les années 80;
- dans les années 90, détérioration au chapitre de la profondeur moyenne du faible revenu, même pendant la reprise économique dynamique de 1998, après les améliorations substantielles qui ont été enregistrées dans les années 80.

## **Conclusion**

L'enjeu de l'inégalité a commencé à susciter de l'intérêt au milieu des années 80 et est demeuré parmi les questions stratégiques prioritaires depuis. Les chercheurs ont constaté que l'inégalité des gains augmentait à la fin des années 70 et pendant les années 80, après des années de stabilité. Dans certains pays, l'inégalité du revenu des familles a suivi cette tendance, mais pas au Canada. L'inégalité des gains chez les hommes a continué de suivre sa tendance à la hausse dans les années 90 au Canada, mais pour l'ensemble des travailleurs, il ne semble pas y avoir eu de hausse rapide comme celle qui s'était manifestée dans les années 80. Toutefois, l'inégalité des gains des familles a continué d'augmenter dans les années 90. On ne sait pas exactement quelles en sont les causes. Même si le progrès technologique axé sur la main-d'œuvre qualifiée est l'explication la plus souvent citée, il y a tout lieu de croire que divers autres facteurs entrent en jeu. L'inégalité des gains comporte de nombreuses dimensions, par exemple un déplacement des salaires relatifs parmi divers groupes (les jeunes et les vieux, les moins instruits et les plus instruits, les hommes et les femmes, etc.), de même que des mouvements de l'inégalité à l'intérieur d'un même groupe. Il semble peu probable qu'une seule cause, par exemple le progrès technologique, puisse expliquer toutes ces tendances sous-jacentes. Des transformations dans les caractéristiques de l'offre de main-d'œuvre, notamment le niveau de scolarité, jouent vraisemblablement un rôle important, tout comme des changements dans le profil de la constitution des familles et dans certains facteurs institutionnels comme les taux de syndicalisation, le salaire minimum, l'assurance-emploi et l'aide sociale.

L'un des résultats les plus frappants qui ont été enregistrés en ce qui concerne le marché du travail dans les années 90 est l'amélioration de la situation des femmes et la détérioration de celle des hommes. Il est probable que l'amélioration du niveau de scolarité des femmes et des changements dans leurs domaines d'étude et les professions qu'elles choisissent aient été associés à de tels résultats, mais nous ignorons encore beaucoup de choses au sujet de leur situation. En dépit du passage à « l'économie axée sur le savoir », on sait depuis quelque temps qu'il n'y a pas eu d'augmentation des gains relatifs ni de la probabilité de travail des travailleurs plus instruits au Canada, sauf peut-être dans les cohortes plus jeunes. Les travailleurs plus instruits gagnent davantage et leur probabilité de travail est plus élevée que celle des travailleurs moins instruits, mais pas plus qu'auparavant. Selon certaines recherches, cela s'expliquerait par l'augmentation rapide de l'offre de travailleurs très instruits au Canada, qui compense

l'augmentation de la demande de main-d'œuvre. Ce n'est peut-être pas le cas parmi les cohortes plus récentes, qui ont affiché une augmentation relative des gains.

Les gains des jeunes hommes ont diminué au Canada, et selon certaines recherches, cela peut s'expliquer par un déplacement à la baisse du profil de l'âge par rapport aux gains dans les cohortes récentes de nouveaux venus sur le marché du travail. Même si on a observé une certaine amélioration des gains des jeunes hommes pendant la période d'expansion très rapide de la toute fin des années 90, elle n'a pas compensé les reculs affichés précédemment. Les causes de cette détérioration ne sont pas non plus bien connues. Dans le cas des jeunes hommes, elle pourrait s'expliquer par un recul du niveau relatif d'instruction, des taux d'embauche anormalement faibles dans les années 90 parmi les entreprises canadiennes (faiblesse de la demande de main-d'œuvre), et peut-être par des taux moins élevés de syndicalisation chez les jeunes travailleurs.

Les familles à l'extrémité inférieure de la courbe des revenus, c'est-à-dire les familles à faible revenu, ont continué de subir le contrecoup des résultats médiocres sur le marché du travail tout au long des années 90, comme cela avait été le cas dans les années 80. Les gains provenant de l'emploi dans les familles plus pauvres ont diminué dans les années 80 et 90. Ils ont même continué de diminuer pendant la période d'expansion de 1996 à 1998. Il y a eu de longs débats sur la mesure dans laquelle les baisses des gains des années 80 étaient reliées à l'augmentation des prestations d'aide sociale et à l'effet de « contre-incitation au travail » qu'elles représentaient. De toute évidence, des prestations plus généreuses ont un effet de contre-incitation au travail, mais quelle est son ampleur? Pour certains groupes, par exemple les mères monoparentales, qui sont fortement incitées à demeurer à la maison sans emploi si elles ont une autre source de revenu, l'effet pourrait être significatif. Chez d'autres, il est ambigu.

Dans les années 90, les prestations d'aide sociale et d'assurance-emploi ont été réduites dans la plupart des provinces. Dans de nombreux cas, les gains provenant de l'emploi et les prestations d'aide sociale diminuaient parallèlement. Il semble donc peu probable que la baisse générale des gains puisse s'expliquer par un effet de contre-incitation au travail pendant cette décennie. Au contraire, l'effet de contre-incitation aurait dû diminuer. Il est probable que ce sont d'autres facteurs reliés à l'augmentation de l'inégalité des gains des familles qui expliquent le recul des gains. La différence pour ces familles, c'est que dans les années 80, l'augmentation des transferts a compensé les pertes au chapitre des gains, ce qui ne fut pas le cas dans les années 90. Ainsi, la proportion des personnes à faible revenu et la profondeur du faible revenu ont augmenté à partir du milieu des années 90. Ce n'est pas le cas chez les personnes âgées, puisque dans ce groupe, le faible revenu s'explique davantage par les pensions et les transferts que par les gains provenant de l'emploi. Le faible revenu chez les personnes âgées est demeuré relativement faible (selon des normes internationales) au Canada dans les années 90.

## **Bibliographie**

- Acemoglu, Daron (1998). "Why do New Technologies Complement Skills? Directed Technological Change and Wage Inequality," *Quarterly Journal of Economics* CXIII, no.4.
- Badets, Jane, et Linda Howatson-Leo (1999). "Les nouveaux immigrants dans la population active", *Tendances sociales canadiennes, Printemps*, No. 52, Statistique Canada, No. 11-008-XPf.
- Bar-Or, Y., J. Burbidge, L. Magee and L. Robb (1993). "The Wage Premium to a University Education in Canada, 1971-1991," *Journal of Labour Economics*, Vol. 13, no.4, pp.762-794.
- Beach, C. M., and G. A. Slotsve (1996). *Are We Becoming Two Societies*. C.D. Howe Institute, Toronto.
- Beaudry, Paul and David Green (2000). "Cohort Patterns in Canadian Earnings: Assessing the Role of Skill Premia in Inequality Trends" *Canadian Journal of Economics* Nov., v33 no.4, pp. 907-36.
- Beaudry, Paul and David Green (2000). "The Changing Structure of Wages in the U.S. and Germany: What Explains the Difference", NBER Working Paper Series No. 7697, National Bureau of Economic Research.
- Beaudry, Paul and David Green (1999). "What is Driving U.S. and Canadian Wages: Exogenous Technical Change or Endogenous Choice of Technique," NBER Working Paper Series No. 6853, National Bureau of Economic Research.
- Betcherman, Gordon, et R. Morissette (1994). "Expériences récentes des jeunes sur le marché du travail au Canada. Documents de recherche n° 63. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada.
- Betcherman, Gordon and Graham S. Lowe (1997). "The Future of Work: A Synthesis Report," Canadian Policy Research Network, Ottawa, Canada.
- Blank, Rebecca and Maria Hanratty (1993). "Responding to Need: A Comparison of Social Safety Nets in Canada and the United States." In *Small Differences that Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, edited by David Card and Richard Freeman pp.191-231. Chicago: University of Chicago Press.
- Bound, J., and G. Johnston (1992). "Changes in the Structure of Wages in the 1980s: an Evaluation of Alternative Explanations." *American Economic Review*.
- Cross, P. (2001) "Revue de fin d'année", Statistique Canada # 11-010-XPB, Observateur économique canadien, (Avril).

- Davis, S. J. (1992). "Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages." National Bureau of Economic Research Working Paper No. 4085.
- Drolet, Marie (2000). "L'écart persistant : nouvelle évidence empirique concernant l'écart salarial entre les hommes et les femmes au Canada." Documents de recherche no 157. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada.
- Ellwood, David T. "Winners and Losers in America: Taking the Measure of the New Economic Realities", in *A Working Nation, Workers Work and the New Economy*, David T. Ellwood, Rebecca M. Blank, Joseph Blasi, Douglas Krause, William A. Niskanen and Karen Lynn-Dyson (eds). Russell Sage Foundation.
- Finnie, Ross (1997). "Stasis and Change: Trends in Earnings Levels and Inequality, 1982-92" *Canadian Business Economics*, Vol. 5, No. 4, pp.84-107.
- Finnie, Ross (2000). "The Dynamics of Poverty in Canada: What We Know, What We Can Do," C.D. Howe Institute.
- Finnie, Ross (2001). "Early Labour Market Outcomes of Recent Canadian University Graduates by Discipline: A Longitudinal, Cross Cohort Analysis," Business and Labour Market Analysis, Statistics Canada.
- Finnie, Ross, and Ted Wannell (1999). "The Evolution of the Gender Earnings Gap Amongst Canadian University Graduates," Business and Labour Market Analysis, Statistics Canada.
- Fortin, Nicole M. and Thomas Lemieux (1997), "Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is There a Linkage?" *Journal of Economic Perspectives* 11(2), pp. 75-96.
- Freeman, R. B. and K. Needels (1991). "Skill Differentials in Canada in an Era of Rising Labor Market Inequality." National Bureau of Economic Research Working Paper No. 3827.
- Green, David (1999). "The Knowledge Based Economy and the Canadian Labour Market," Department of Economics, University of British Columbia.
- Hatfield, Michael (1997). "Concentrations of Poverty and Distressed Neighbourhoods in Canada," Applied Research Branch, Strategic Policy, Human Resources Development Canada, W-97-1E.
- Juhn, C., K. M. Murphy and B. Pierce (1993). "Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill," *Journal of Political Economy* 101 (3), pp.410-442.
- Kapsalis, C., R. Morissette et G. Picot (1999). "L'incidence de la scolarité et l'écart salarial grandissant entre les jeunes travailleurs et les travailleurs âgés". Documents de recherche n° 131. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada.

- Katz, Lawrence F. and Kevin M. Murphy (1992), “Changes in Relative Wages 1963-1987: Supply and Demand Factors,” *Quarterly Journal of Economics* CVII (1), pp. 35-78.
- Lee, Kevin K. (2000). *La pauvreté urbaine au Canada*, Conseil canadien de développement social.
- Mishel, Lawrence, Jared Bernstein and John Schmitt (2001a). *The State of Working America, 2000-01*, Cornell University Press.
- Mishel, Lawrence, and Jared Bernstein (2001b). “Wage Inequality and the New Economy in the U.S.: Does IT-led Growth Lead to Wage Inequality,” Paper Presented at IRPP-CSLS Conference on Economic Growth and Inequality, Ottawa, January 2001.
- Morissette, R. (1998). “Dégradation de la situation des jeunes hommes par rapport au marché du travail” dans Miles Corak ed. *Les marchés du travail, les institutions sociales et l’avenir des enfants au Canada*, Statistique Canada, No. de catalogue 89-553-XPB, p. 35-56.
- Morissette, R., J. Myles and G. Picot (1994). “Earnings Inequality and the Distribution of Working Time in Canada.” *Canadian Business Economics*, Vol. 2, No. 3, pp.3-16.
- Morissette, René et Xuelin Zhang (2001). A faible revenu pendant plusieurs données, L’emploi et le revenu en perspective, Mars 2001, 75-001-XPB.
- Murphy, Kevin M., W. Craig Riddell and Paul M. Romer (1998). “Wages, Skills and Technology in the United States and Canada.” National Bureau of Economic Research Working Paper No. 6638.
- Myles, John et Garnett Picot (2000). “Transferts sociaux, gains et intensité des faibles revenus dans les familles canadiennes avec des enfants, 1981 à 1996 : mise en évidence des progrès récents de la mesure des faibles revenus.” Documents de recherche n° 144. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada.
- Myles, John, Garnett Picot et Wendy Pyper (2000). “Inégalités entre les quartiers des villes canadiennes.” Documents de recherche n° 160. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada.
- OECD (1994) *The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies*.
- OECD (1998). *OECD Economic Surveys – Canada*, Paris: OECD.
- OECD (1998). “Income Distribution and Poverty in Selected OECD Countries,” Economics Working Paper #189.
- Osberg, Lars (2000). “Poverty in Canada and the USA: Measurement, Trends and Implications.” *Canadian Journal of Economics*, 33(4) : 847-877.

- Osberg, Lars, Wein and J. Grude (1994). “*Technology, Employment and Social Policy*,” James Lorimer & Co.
- Picot, Garnett (1998), “What is Happening to Earnings Inequality in the 1990s”, *Canadian Economic Observer*, September, Cat. No. 11-010-XPB. Statistics Canada.
- Picot, Garnett, Andrew Heisz and Alice Nakamura (2000). “Were the 1990s Labour Markets really Different?”, *Policy Options*, July-August.
- Picot, Garnett and Andrew Heisz (2000). “The Performance of the 1990s Canadian Labour Market”, *Canadian Public Policy*, XXVI no. 1 Supplement.
- Picot, Garnett, René Morissette, and John Myles (2001). “Low-Income Intensity During the 1990s: The Role of Economic Growth, Employment Earnings and Social Transfers,” *Business and Labour Market Analysis*, Statistics Canada.
- Picot, Garnett and John Myles (1996), “Low-Income Among Children”, *Canadian Public Policy*, XXII, no. 3.
- Picot, Garnett and John Myles (1998), “Markets Families and Social Transfers”, In *Labour Market, Social Institution and the Future of Canada’s Children*, Miles Corak editor, Statistics Canada, Catalogue #89-553.
- Picot, Garnett, Myles Zybblock et Wendy Pyper (1999). “Qu’est ce qui explique les mouvements des enfants vers la situation de faible revenu et hors de celle ci, les changements de situation sur le marché du travail ou le mariage et le divorce?”. Documents de recherche n° 132. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada.
- Riddell, W. Craig (1995). “Human Capital Formation in Canada: Recent Developments and Policy Responses,” in K.G. Banting and C. M. Beach (eds.), *Labour Market Polarization and Social Policy Reform*, Kingston, School of policy Studies, Queens University.
- Ross, David P., Katherine J. Scott, Peter J. Smith (2000). *The Canadian Fact Book on Poverty*, Canadian Council on Social Development, Ottawa.
- Sargent, Timothy C. (2000). “Structural Unemployment and Technological Change in Canada, 1990-1999”, *Canadian Public Policy*, v26, pp. S1069-23.
- Smeeding, Timothy M., Michael O’Higgins, and Lee Rainwater (1990). *Poverty, Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective: The Luxembourg Income Study*. University Press of America, Lanham, Md.
- Statistics Canada (1997). “Low Income Persons, 1980 to 1997”, Catalogue No. 13-569-XPB.
- Statistics Canada (2000). *Income in Canada, 1998*, Catalogue No. 75-202-RPE.

- UNICEF (2000). Innocenti Report Card #1, A League Table of Child Poverty in Rich Nations.  
UNICEF. June, 2000; Luxembourg Income Survey data from [www.csls.ca](http://www.csls.ca) for the elderly.
- Wolfson, M.C., and J.M. Evans (1990), “Statistics Canada’s Low-income Cut-Offs: Methodological Concerns and Possibilities.” Analytical Studies Branch, Statistics Canada, Ottawa.
- Wolfson, M. C. and B. B. Murphy (1998). “New Views on Inequality Trends in Canada and the United States.” *Monthly Labour Review*.
- Wolfson, Michael C. and Brian Murphy (2000). “Income Inequality in North America: Does the 49<sup>th</sup> Parallel Still Matter?,” Canadian Economic Observer, August, Statistics Canada Catalogue No. 11-010-XPB.
- Zyblock, Myles (1997). “Why is Family Market Inequality Increasing in Canada?” Human Resources Development Canada, Applied Research Branch Working Paper W-96-11E.