

N° 75-001-XIF au catalogue



L'EMPLOI ET LE REVENU EN

# PERSPECTIVE

**JUILLET 2002**

Vol. 3, n° 7

■ PRÉCARITÉ FINANCIÈRE  
DES FAMILLES

■ PRENDRE DU RETARD  
DANS SES PAIEMENTS

■ DE MEILLEURS EMPLOIS  
DANS LA NOUVELLE  
ÉCONOMIE?



Statistique  
Canada

Statistics  
Canada

Canada

## À votre service...

### Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : *L'emploi et le revenu en perspective*, 9-A6, Jean-Talon, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-4608; courriel : [perspective@statcan.ca](mailto:perspective@statcan.ca)).

Pour obtenir des renseignements sur l'ensemble des données de Statistique Canada qui sont disponibles, veuillez composer l'un des numéros sans frais suivants. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel ou visiter notre site Web.

<b>Service national de renseignements</b>	<b>1 800 263-1136</b>
<b>Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants</b>	<b>1 800 363-7629</b>
<b>Renseignements concernant le Programme des bibliothèques de dépôt</b>	<b>1 800 700-1033</b>
<b>Télécopieur pour le Programme des bibliothèques de dépôt</b>	<b>1 800 889-9734</b>
<b>Renseignements par courriel</b>	<b><a href="mailto:infostats@statcan.ca">infostats@statcan.ca</a></b>
<b>Site Web</b>	<b><a href="http://www.statcan.ca">www.statcan.ca</a></b>

### Normes de service au public

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer sans frais avec Statistique Canada au 1 800 263 1136.

### L'emploi et le revenu en perspective

(n° 75-001-XIF au catalogue; also available in English: *Perspectives on Labour and Income*, Catalogue no. 75-001-XIE) est publié trimestriellement par le ministre responsable de Statistique Canada. ©Ministre de l'Industrie, 2002. ISSN : 0843-4565.

Prix : 5 \$CAN l'exemplaire, 48 \$CAN pour un abonnement annuel. Les prix ne comprennent pas les taxes de ventes.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0T6.

### Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
-	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
p	préliminaire
r	rectifié
x	confidentiel
E	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié

# Faits saillants

*Dans ce numéro*

## ■ Précarité financière des familles

- La proportion des personnes de familles à faible revenu n'ayant que peu de richesse financière est restée pratiquement la même du milieu des années 1980 à la fin des années 1990.
- Cependant, certains groupes, comme les nouveaux immigrants, sont devenus plus vulnérables financièrement aux interruptions de revenu et aux dépenses imprévues. D'autres — particulièrement les personnes âgées seules — ont amélioré leur situation économique.
- En 1999, la grande majorité des familles à faible revenu n'avaient pas plus d'économies que leurs homologues du milieu des années 1980 pour se protéger en cas d'événements fâcheux.
- En 1999, les familles les plus vulnérables étaient de loin celles dans la force de l'âge (25 à 54 ans) constituées de deux personnes ou plus, mais sans soutien économique. Seulement un tiers des personnes appartenant à ces familles comptaient un soutien économique principal ayant une incapacité à long terme qui réduisait partiellement ou totalement ses activités au travail. Parmi les autres familles dans la force de l'âge mais sans soutien économique, près des deux tiers avaient un soutien économique principal qui détenait tout au plus un diplôme d'études secondaires ou avait fait des études postsecondaires partielles.

## ■ Prendre du retard dans ses paiements

- En 1998, une famille sur six dont le principal soutien économique était âgé de moins de 65 ans avait un retard de deux mois ou plus dans le paiement d'une facture, d'un emprunt, d'un loyer ou d'une

hypothèque. Les couples sans enfants avait la proportion la plus faible (10 %) et les mères seules, la plus élevée (32 %). Toutefois, la plupart des différences entre les types de famille étaient éliminées lorsque les caractéristiques des familles étaient neutralisées. Les mères seules faisaient exception, car elles étaient 1,3 fois plus susceptibles de prendre du retard dans leurs paiements que les couples ayant des enfants.

- Les plus grandes familles (trois enfants ou plus) différaient sensiblement des familles de deux enfants, même après neutralisation des principales caractéristiques comme le revenu et l'âge. Le fait de ne pas avoir d'enfants était associé à une probabilité plus faible de prendre du retard dans ses paiements.
- L'âge et la scolarité du principal soutien économique demeuraient importants après la neutralisation d'autres caractéristiques comme le type de famille, le revenu et la valeur nette. Les familles plus âgées et les personnes seules plus âgées étaient moins susceptibles d'avoir de la difficulté à effectuer leurs paiements à temps. Chez les familles dont le principal soutien économique avait un diplôme universitaire, la probabilité de prendre du retard dans leurs paiements était de 40 % plus faible que chez celles où le plus haut niveau de scolarité était un diplôme d'études secondaires.
- Quand les familles étaient classées en quintiles selon leur valeur nette, on a remarqué que celles du quintile inférieur (valeur nette négative ou faible) étaient six fois plus susceptibles que celles qui se trouvaient au sommet de la distribution de faire leurs paiements en retard. Il est cependant un peu étonnant de constater que 5 % des familles au sommet de la distribution avaient du retard dans leurs paiements. Le revenu familial médian de celles qui faisaient leurs paiements à temps était de près de 50 % plus élevé que le revenu de celles qui

avaient du retard. Toutefois, le revenu après impôt et la valeur nette sont associés à de légères différences seulement dans la probabilité de prendre du retard dans ses paiements, les autres caractéristiques familiales étant neutralisées.

- Pour la plupart des types de familles, la proportion de personnes ayant pris du retard dans leurs paiements chez celles qui avaient déjà déclaré faillite était à peu près deux fois plus élevée que chez celles qui n'avaient pas fait faillite, soit 30 % comparativement à 15 %. Tel n'était pas le cas des mères seules, puisque la proportion était élevée même chez celles qui n'avaient jamais fait faillite. Les autres caractéristiques étant neutralisées, les familles ayant fait faillite étaient 1,6 fois plus susceptibles d'avoir de la difficulté à effectuer leurs paiements à temps. Les personnes seules qui avaient fait faillite étaient deux fois plus susceptibles d'être en retard dans leurs paiements.

## ■ De meilleurs emplois dans la nouvelle économie?

---

- Si les employés des entreprises axées sur le savoir travaillent généralement de plus longues heures, ils touchent par contre des salaires plus élevés. En moyenne, les gains horaires dans les entreprises axées sur le savoir étaient 32 % plus élevés que dans les autres entreprises. Toutefois, après la neutralisation des différences en ce qui a trait à

l'éducation, à la taille, à l'emplacement de l'entreprise, à la profession et aux heures, l'écart diminue pour s'établir à 12 %.

- Les employés des entreprises axées sur le savoir ne sont pas nécessairement mieux protégés par un régime de retraite agréé que les autres travailleurs. Cependant, ils ont plus souvent droit à des options d'achat d'actions et ont plus fréquemment un régime enregistré d'épargne-retraite collectif.
- Les entreprises axées sur le savoir offrent des services de conditionnement physique et de loisirs de même que des programmes d'aide aux employés (consultation, services d'intervention en toxicomanie, aide financière ou juridique) plus souvent que les autres entreprises et des services de garderie au moins aussi souvent.
- Les employés des entreprises axées sur le savoir sont plus susceptibles d'avoir une évaluation de leur rendement. De plus, ils sont plus susceptibles de voir leur salaire ou leurs avantages sociaux modifiés par les résultats de l'évaluation de leur rendement.
- Les travailleurs des industries de services axées sur le savoir sont moins susceptibles d'être syndiqués que les autres travailleurs (à l'exception de ceux du commerce de détail et des services aux consommateurs). Par conséquent, peu de ces travailleurs ont un système de griefs formel.

# Précarité financière des familles

*René Morissette*

**A**U COURS DES 15 DERNIÈRES ANNÉES, il y a eu plusieurs études sur l'ampleur des situations de faible revenu dans les familles canadiennes (Picot et Myles, 1995; Myles et Picot, 2000; Morissette et Zhang, 2001). Le revenu après impôt d'une famille est un indicateur important de sa capacité de maintenir un certain niveau de vie. Sa richesse, qui comprend les ressources qui peuvent être transformées en argent comptant au besoin, est également importante. L'actif financier d'une famille peut l'aider à amortir le choc lors de difficultés économiques engendrées, par exemple, par la perte d'un emploi, la maladie ou le divorce (Wolff, 1998). Cependant, faute de données suffisantes sur la richesse, il y a eu très peu d'études visant à déterminer dans quelle mesure les familles canadiennes comptent à la fois sur leur revenu et sur leur richesse pour maintenir le niveau de consommation qu'elles souhaitent (Love et Oja, 1977; Wolfson, 1979)<sup>1</sup>.

Fondé sur l'Enquête sur les avoirs et les dettes de 1984 et sur l'Enquête sur la sécurité financière de 1999, le présent article tente de déterminer quelles familles sont dans une situation financière vulnérable en cas d'interruption du revenu ou de dépenses imprévues. Les familles à faible revenu n'ayant que peu ou pas de richesse financière ont moins de ressources, ce qui les rend plus vulnérables que les autres familles aux chocs négatifs. Étant donné que certaines familles qui n'ont aucune richesse financière ou valeur nette peuvent gagner des revenus considérables, les rendant ainsi *non* vulnérables, l'article porte sur deux types de familles qui peuvent être à risque : les familles à faible revenu sans richesse financière et celles à faible revenu qui ont une richesse financière modeste. Il est alors possible de déterminer les familles qui sont exposées à des difficultés financières à court terme à cause d'événements imprévus (voir *Sources des données et définitions*).

*René Morissette est au service de la Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail. On peut communiquer avec lui au (613) 951-3608 ou à [perspective@statcan.ca](mailto:perspective@statcan.ca).*

## Familles sans richesse financière ou valeur nette

De 1984 à 1999, le pourcentage de personnes vivant dans des familles sans valeur nette a légèrement augmenté, passant de 8 % à 11 % (tableaux 1 et 2). Cette hausse s'est produite en dépit de l'augmentation de la richesse médiane et moyenne des familles (Morissette, Zhang et Drolet, 2002). Le pourcentage de personnes vivant dans des familles sans richesse financière a fait de même, passant de 17 % en 1984 à 19 % en 1999.

Cette légère augmentation dissimule une forte hausse pour certains types de familles. Chez les particuliers vivant dans de très jeunes familles de deux personnes ou plus (les familles dans lesquelles le principal soutien économique avait moins de 25 ans), le pourcentage est passé de 24 % à 40 %. De la même façon, ceux vivant dans des familles monoparentales où le parent était de sexe féminin, dans des familles immigrantes habitant au Canada depuis moins de 10 ans ou dans des familles demeurant à Terre-Neuve-et-Labrador ont connu une augmentation d'au moins 7 points de pourcentage<sup>4</sup>.

En plus des personnes membres de très jeunes familles ou de familles monoparentales où le parent était de sexe féminin, celles vivant dans des familles dans la force de l'âge<sup>5</sup> mais sans soutien économique étaient les plus susceptibles — dans une proportion d'au moins 40 % — d'être dans une famille sans richesse financière en 1999. Les autres personnes qui risquaient assez fortement de se trouver dans une situation semblable comprenaient les personnes seules non âgées (30 %), les personnes vivant à Terre-Neuve-et-Labrador (33 %), les personnes des familles dont le principal soutien économique avait une incapacité qui limitait ses activités au travail (31 %) ou était âgé de 25 à 34 ans et sans grade universitaire (33 %) et les couples avec enfants dont le principal soutien économique était âgé de 25 à 34 ans (28 %).

**Tableau 1 : Personnes membres de familles sans valeur nette ou richesse financière, selon certaines caractéristiques démographiques**

	Sans valeur nette*		Sans richesse financière*	
	1984	1999	1984	1999
	%			
<b>Ensemble des familles</b>	<b>8,3</b>	<b>11,0</b>	<b>17,2</b>	<b>19,0</b>
<b>Âge du principal soutien économique (PSE)</b>				
Moins de 25 ans	21,5	37,9	26,7	43,1
Deux personnes ou plus	17,5	32,3	23,9	40,0
25 à 34 ans	12,7	20,9	23,8	30,1
Couples avec enfants de moins de 18 ans	9,3	16,2	23,8	28,0
35 à 44 ans	6,8	10,0	18,1	18,6
Couples avec enfants de moins de 18 ans	5,0	7,0	16,5	16,0
45 à 54 ans	4,0	5,7	11,8	15,7
Couples avec enfants de moins de 18 ans	2,7	3,4	12,0	13,2
55 à 64 ans	3,6	4,6	10,5	10,3
65 ans ou plus	4,6	3,7	7,9	7,3
<b>Niveau de scolarité du PSE</b>				
Sans grade universitaire	9,0	12,3	17,9	20,8
25 à 34 ans	13,6	22,8	24,9	32,6
35 à 54 ans	6,3	9,5	16,5	19,6
Grade universitaire	4,5	6,6	12,8	12,9
25 à 34 ans	7,8	15,0	17,8	22,6
35 à 54 ans	2,6	4,2	11,1	10,8
<b>Type de famille</b>				
Personnes âgées seules	8,0	6,2	10,9	8,6
Autres personnes seules	23,9	26,6	27,6	30,1
Couples sans enfant	7,0	8,9	13,5	14,4
Couples, enfants de moins de 18 ans	6,3	8,8	18,3	18,6
Couples, enfants de 18 ans et plus	1,6	4,7	8,6	17,0
Couples âgés sans enfant	1,3	1,9	3,3	4,1
Familles monoparentales	26,8	30,8	34,4	40,2
Mère seule	28,6	32,7	35,4	42,8
Autres familles	10,0	9,7	16,9	17,9
<b>Statut d'immigrant du PSE</b>				
Né au Canada	8,8	11,3	18,0	19,5
Immigrant	6,5	10,1	14,0	17,6
Moins de 10 ans	10,1	17,5	15,2	26,3
10 ans ou plus	5,7	7,3	13,7	14,3
<b>Familles de deux personnes ou plus et PSE âgé de 25 à 54 ans</b>				
Sans soutien	37,1	40,5	44,2	43,5
Un soutien	9,4	15,1	20,6	25,2
Deux soutiens ou plus	4,9	7,2	15,8	17,3
<b>PSE ayant une incapacité à long terme limitant ses activités au travail</b>				
Non	..	10,4	..	19,5
Oui	..	20,8	..	31,3

Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999  
 \* Nulle ou négative.

En revanche, les personnes de familles âgées (principal soutien économique âgé de 65 ans ou plus) étaient les moins susceptibles de se trouver dans une famille sans richesse financière. Cette constatation n'est pas étonnante puisque les familles plus âgées ont eu plus de temps que leurs homologues plus jeunes pour épargner.

### Certaines familles sans richesse financière ne sont pas financièrement vulnérables

Certaines familles sans richesse financière peuvent gagner un revenu considérable et ne sont donc pas forcément dans une situation financière vulnérable. Par exemple, beaucoup de jeunes familles ayant des enfants ont eu peu de temps pour épargner. C'est encore plus vrai aujourd'hui, étant donné que les jeunes restent à l'école plus longtemps et ne commencent à travailler à plein temps que plus tard. Certaines familles qui ont un revenu considérable peuvent décider d'en dépenser une grande partie, n'accumulant ainsi que peu ou pas d'actif financier pendant longtemps. D'autres familles peuvent avoir été forcées de vendre tout leur actif financier pour remplacer un revenu perdu à la suite d'une mise à pied permanente, ou pour payer des dépenses imprévues, comme d'importantes réparations domiciliaires. Enfin, d'autres familles peuvent avoir décidé d'investir leurs économies dans leur résidence<sup>6</sup>.

En 1984 et en 1999, un peu plus de 70 % des personnes de familles sans richesse financière n'étaient pas en situation de faible revenu. Les autres 30 % appartenaient à des familles dont le revenu après impôt était inférieur aux seuils de faible revenu de Statistique Canada (graphique A)<sup>7</sup>.

**Tableau 2 : Personnes membres de familles sans valeur nette ou richesse financière, selon la province et certaines villes**

	Sans valeur nette*		Sans richesse financière*	
	1984	1999	1984	1999
	%			
<b>Province</b>				
Terre-Neuve-et-Labrador	6,0	14,8	24,8	33,4
Île-du-Prince-Édouard	7,7	12,0	21,2	23,8
Nouvelle-Écosse	9,1	13,5	24,9	24,2
Nouveau-Brunswick	11,1	11,7	25,9	27,2
Québec	9,8	11,9	17,8	19,2
Ontario	7,7	10,4	16,0	18,0
Manitoba	7,6	10,3	16,0	16,4
Saskatchewan	7,4	8,9	19,3	16,6
Alberta	8,7	9,8	14,9	16,7
Colombie-Britannique	7,0	11,5	15,5	19,5
<b>Certaines villes</b>				
Montréal	12,6	14,3	18,3	21,6
Toronto	7,8	10,4	13,7	17,4
Vancouver	7,5	10,8	13,9	19,0

Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999  
\* Nulle ou négative.

Selon le type de famille, la probabilité que les personnes de familles sans richesse financière vivent dans une situation de faible revenu était plus ou moins prononcée. En 1999, cette probabilité était plus marquée pour les personnes seules non âgées (56 %), les membres de familles monoparentales où le parent était de sexe féminin (63 %), ceux de très jeunes familles (53 %) ou de familles de nouveaux immigrants (49 %). La probabilité d'être dans une situation de faible revenu était assez faible pour les couples non âgés avec ou sans enfants.

En 1984, l'absence de richesse financière était un bon indicateur de la situation de faible revenu chez les personnes âgées seules. En effet, 76 % des personnes âgées seules sans richesse financière vivaient dans une telle situation. Ce lien était nettement moins marqué en 1999, alors que le pourcentage n'était plus que de 39 %<sup>8</sup>.

### Familles à faible revenu sans richesse financière

Les familles à faible revenu sans richesse financière risquent de se retrouver dans une situation financière beaucoup plus vulnérable en cas d'événements défavorables que les autres familles, non seulement parce qu'elles vivent dans une situation difficile mais aussi parce qu'elles n'ont pas d'actif financier sur lequel elles peuvent compter.

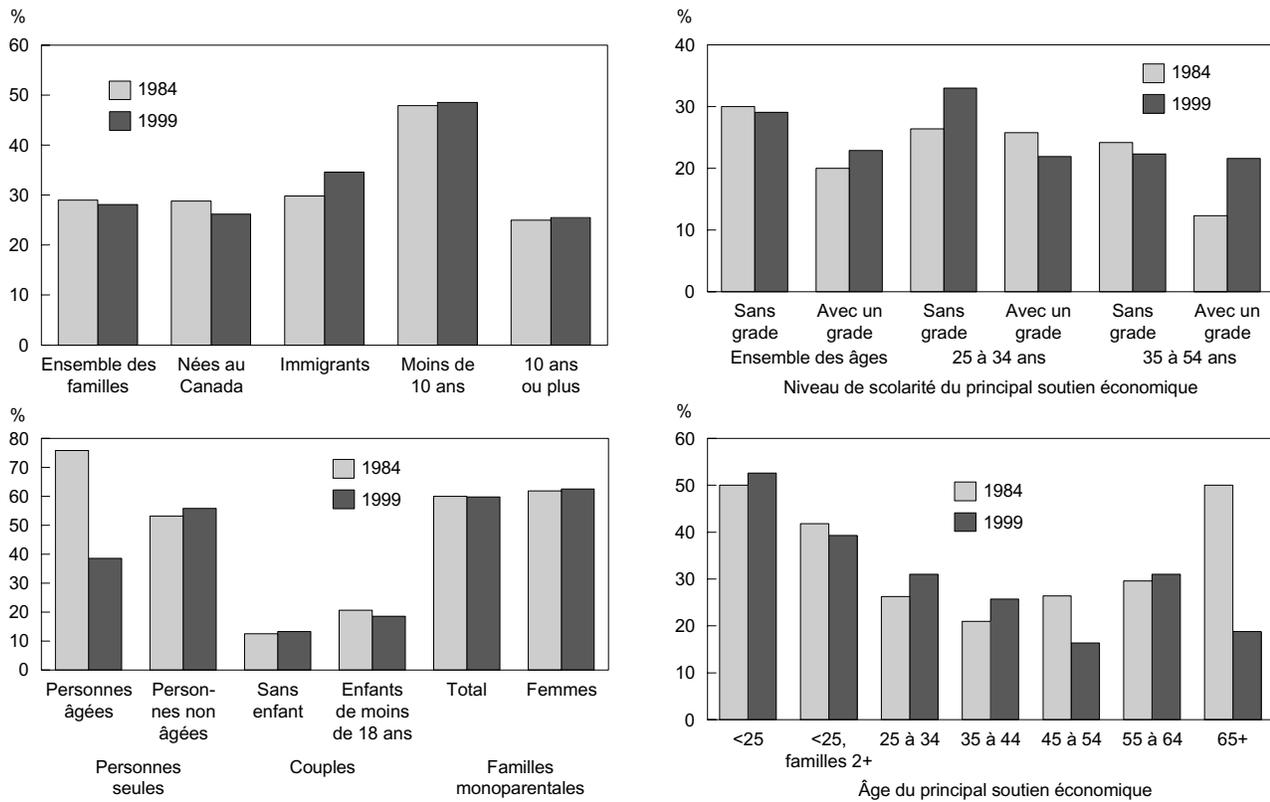
En 1983 et en 1998, environ 14 % de la population canadienne vivait dans une situation de faible revenu (tableaux 3 et 4)<sup>9</sup>. Parmi toutes les personnes à faible revenu, de 36 % à 39 % vivaient dans des familles qui n'avaient pas de richesse financière l'année suivante (graphique B)<sup>10</sup>. Par conséquent, 5 % de la population vivait au sein de familles à faible revenu et sans richesse financière pendant les périodes de 1983-1984 et de 1998-1999 (qu'on désignera désormais respectivement par 1984 et 1999).

Cette part constante cache d'importants changements qui se sont produits dans certains types de familles. La proportion de personnes âgées seules à faible revenu et sans richesse financière a diminué de 8 % en 1984 à 3 % en 1999. Cette amélioration s'explique principalement par la baisse de la fréquence des unités à faible revenu dans ce groupe. Le pourcentage de personnes appartenant à des familles vulnérables a également fléchi au Nouveau-Brunswick<sup>11</sup>. À Terre-Neuve-et-Labrador, malgré un recul marqué de la fréquence du faible revenu, le pourcentage n'a diminué que très peu<sup>12</sup>. Cela était attribuable à une proportion croissante de familles à faible revenu sans richesse financière<sup>13</sup>.

Bien que les données laissent entendre que la proportion de personnes de familles à faible revenu et sans richesse financière ait augmenté parmi les très jeunes familles de deux personnes ou plus, les familles monoparentales où le parent était de sexe féminin et les familles de nouveaux immigrants, ces résultats doivent être interprétés avec circonspection<sup>14</sup>. Dans tous les cas, en 1999, les personnes membres de ces familles étaient au moins deux fois plus susceptibles d'appartenir à des familles à faible revenu sans richesse financière. Chez les familles monoparentales où le parent était de sexe féminin, la proportion (27 %) était cinq fois plus élevée que la moyenne nationale.

Les familles de loin les plus vulnérables semblaient être celles dans la force de l'âge qui étaient composées de deux personnes ou plus mais sans soutien économique, soit environ 900 000 personnes ou 3 % de la population en 1999. Dans plus de 90 % des cas, le principal soutien économique avait une

**Graphique A : Alors que la proportion globale de personnes en situation de faible revenu parmi les familles sans richesse financière est restée pratiquement la même de 1984 à 1999, certains groupes ont connu une hausse.**



Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999

incapacité à long terme qui réduisait partiellement ou totalement ses activités au travail (33 %), était une mère seule (35 %), ou avait été à la recherche d'un emploi durant toute l'année ou une partie de celle-ci (24 %). En 1999, près de 40 % des personnes de ces familles étaient membres de familles à faible revenu sans richesse financière. Le pourcentage correspondant était de 13 % chez les personnes vivant dans des familles dont le principal soutien économique était âgé de 25 à 54 ans et avait une incapacité à long terme qui limitait ses activités au travail.

### Familles à faible revenu ayant une richesse financière modeste

Tandis que 5 % des Canadiens étaient membres de familles à faible revenu sans richesse financière en 1999, 10 % appartenaient à des familles à faible revenu ayant

une richesse financière modeste (familles dont la richesse financière ne suffit pas à combler leur revenu déficitaire). En d'autres mots, ces familles à faible revenu seraient demeurées dans une situation de faible revenu même si elles avaient liquidé tout leur actif financier et ajouté le produit à leur revenu après impôt<sup>15</sup>. Selon cette mesure, le pourcentage de personnes membres de familles dont la situation financière était vulnérable est demeuré pratiquement inchangé à 10 % en 1984 et en 1999 (tableaux 3 et 4).

Là encore, les personnes âgées seules sont devenues moins vulnérables financièrement durant cette période, mais ce fut le contraire pour les familles de nouveaux immigrants<sup>16</sup>. En 1999, la probabilité d'appartenir à une famille à faible revenu ayant une richesse financière modeste était quatre fois plus élevée que la moyenne nationale pour les personnes qui faisaient

**Tableau 3 : Personnes membres de familles à faible revenu et sans richesse financière, selon certaines caractéristiques démographiques**

	Personnes vivant dans des familles à :					
	Faible revenu		Faible revenu et sans richesse financière*		Faible revenu et dont la richesse financière < revenu déficitaire**	
	1983	1998	1983-1984	1998-1999	1983-1984	1998-1999
	%					
<b>Ensemble des familles</b>	<b>13,8</b>	<b>13,6</b>	<b>5,0</b>	<b>5,3</b>	<b>9,8</b>	<b>9,5</b>
<b>Âge du principal soutien économique (PSE)</b>						
Moins de 25 ans	28,8	47,5	13,3	22,7	24,6	38,9
Deux personnes ou plus	22,2	34,7	10,0	15,7	18,7	24,9
25 à 34 ans	14,6	18,0	6,3	9,4	11,4	14,6
Couples avec enfants de moins de 18 ans	11,2	14,1	4,9	5,8	8,5	10,5
35 à 44 ans	10,5	12,9	3,8	4,8	8,0	8,8
Couples avec enfants de moins de 18 ans	8,2	9,3	2,7	2,7	6,0	5,5
45 à 54 ans	8,9	8,3	3,1	2,6	6,5	5,4
Couples avec enfants de moins de 18 ans	7,7	7,3	3,0	1,9	5,2	4,6
55 à 64 ans	12,2	12,1	3,1	3,2	6,5	6,6
65 ans ou plus	20,3	8,2	4,0	1,4	9,1	3,6
<b>Niveau de scolarité du PSE</b>						
Sans grade universitaire	15,1	15,1	5,4	6,0	10,7	10,7
25 à 34 ans	16,0	19,9	6,6	10,8	12,5	16,5
35 à 54 ans	11,0	12,3	4,0	4,4	8,4	8,2
Grade universitaire	6,1	8,5	2,6	3,0	4,1	5,6
25 à 34 ans	7,7	11,9	4,6	4,9	6,1	8,6
35 à 54 ans	4,3	7,2	1,4	2,3	2,4	4,8
<b>Type de famille</b>						
Personnes âgées seules	47,9	21,3	8,3	3,3	19,5	9,4
Autres personnes seules	34,1	37,6	14,7	16,8	26,9	30,0
Couples sans enfant	6,6	6,8	1,7	1,9	3,6	3,7
Couples, enfants de moins de 18 ans	9,8	10,3	3,8	3,5	7,1	6,7
Couples, enfants de 18 ans et plus	3,0	3,2	0,6	1,0	1,3	1,2
Couples âgés sans enfant	5,2	1,5	0,5	0,4	1,6	0,9
Familles monoparentales	49,9	44,5	20,7	24,0	42,7	37,5
Mère seule	53,6	49,3	21,9	26,7	45,7	42,1
Autres familles	14,9	9,8	5,8	3,5	12,1	5,7
<b>Statut d'immigrant du PSE</b>						
Né au Canada	13,6	12,2	5,2	5,1	9,9	8,6
Immigrant	14,9	17,9	4,2	6,1	9,6	12,3
Moins de 10 ans	23,1	35,6	7,3	12,8	15,7	25,6
10 ans ou plus	12,9	11,3	3,4	3,7	8,2	7,4
<b>Familles de deux personnes ou plus et PSE âgé de 25 à 54 ans</b>						
Sans soutien	91,8	83,7	42,6	38,4	86,1	73,7
Un soutien	17,0	21,8	6,4	8,7	12,0	15,0
Deux soutiens ou plus	4,3	4,1	1,4	1,3	2,9	2,1
<b>PSE ayant une incapacité à long terme limitant ses activités au travail</b>						
Non	..	9,8	..	3,9	..	6,6
Oui	..	30,1	..	12,9	..	24,1

Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999

\* Nulle ou négative.

\*\* Le revenu déficitaire est la différence entre le seuil de faible revenu d'une famille et son revenu après impôt.

**Tableau 4 : Personnes membres de familles à faible revenu et sans richesse financière, selon la province**

Province	Personnes vivant dans des familles à :					
	Faible revenu		Faible revenu et sans richesse financière*		Faible revenu et dont la richesse financière < revenu déficitaire**	
	1983	1998	1983-1984	1998-1999	1983-1984	1998-1999
	%					
Terre-Neuve-et-Labrador	21,9	14,8	10,4	9,1	17,6	13,1
Île-du-Prince-Édouard	10,3	9,4	4,0	4,8	7,1	5,5
Nouvelle-Écosse	12,4	13,0	5,8	7,4	10,1	10,1
Nouveau-Brunswick	18,9	11,7	10,1	5,9	14,8	8,7
Québec	15,4	16,4	6,1	6,5	11,4	12,0
Ontario	12,2	11,5	3,9	4,5	8,2	8,1
Manitoba	13,8	15,3	5,0	6,8	10,2	11,6
Saskatchewan	12,8	11,2	4,7	4,6	8,0	7,3
Alberta	14,3	12,2	4,4	3,7	9,6	7,4
Colombie-Britannique	14,0	15,9	3,9	5,5	9,4	10,4

Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999

\* Nulle ou négative.

\*\* Le revenu déficitaire est la différence entre le seuil de faible revenu d'une famille et son revenu après impôt.

partie de familles monoparentales où le parent était de sexe féminin (42 %), et près de huit fois supérieure à la moyenne pour celles de familles dans la force de l'âge mais sans soutien économique (74 %). En revanche, la probabilité correspondait à la moitié de la moyenne pour les personnes membres de familles dont le principal soutien économique était une personne âgée (4 %) ou un diplômé universitaire âgé de 35 à 54 ans (5 %).

Parmi toutes les personnes membres de familles à faible revenu, environ 70 % appartenaient à des familles dont la richesse financière ne pouvait pas combler le revenu déficitaire (graphique B). Cette proportion passait à au moins 80 % dans le cas des très jeunes familles et des familles monoparentales, mais tombait à 44 % dans le cas des familles âgées. Ces estimations sont prudentes car elles ne tiennent pas compte de l'impôt qui pouvait être retenu en cas de liquidation d'un régime enregistré d'épargne-retraite.

### Répartition de la richesse chez les familles à faible revenu

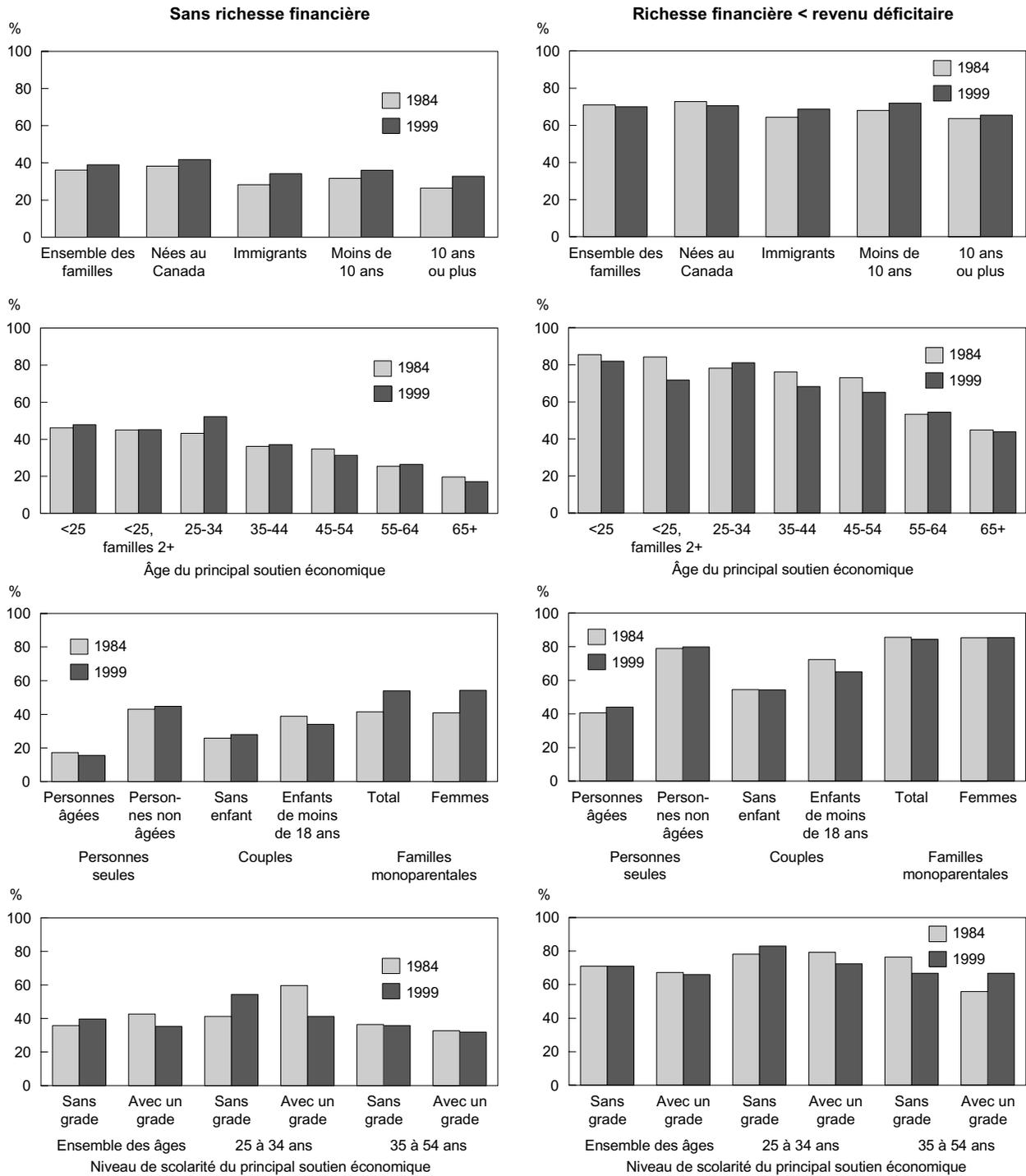
Même si beaucoup conviendront que la richesse financière est un bon indicateur de la vulnérabilité financière, la plupart des études sur les familles canadiennes aux prises avec des difficultés financières ou vivant dans

une situation difficile sont fondées sur des données relatives au faible revenu. Or, dans quelle mesure les familles à faible revenu ont-elles relativement peu de richesse financière?

Selon la richesse financière médiane, une famille « normale » à faible revenu disposait de 300 \$ en cas d'interruption du revenu ou de dépenses imprévues en 1999 (tableau 5), soit un montant d'au moins 20 000 \$ inférieur à celui dont disposaient les autres familles<sup>17</sup>. Quelque 75 % disposaient de moins de 6 000 \$ d'actif liquide<sup>18</sup>. D'autres étaient plus fortunées — 10 % disposaient de 32 000 \$ ou plus.

Comment la vulnérabilité de la situation financière des familles à faible revenu a-t-elle évolué durant cette période? Les analystes utilisent souvent le ratio du revenu déficitaire par rapport au seuil de faible revenu pour évaluer l'évolution de la situation économique des familles à faible revenu au fil du temps. En 1984, ce ratio se chiffrait à 34 %, signifiant que, en moyenne, les personnes en situation de faible revenu appartenaient à des familles dont le revenu après impôt était de 34 % inférieur au seuil de faible revenu de Statistique Canada. Ce rapport est passé à 38 % en 1999, laissant supposer une détérioration du bien-être des familles à faible revenu durant cette période<sup>19</sup>.

**Graphique B : Personnes vivant dans des familles à faible revenu n'ayant que peu ou pas de richesse financière**



Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999

De 1984 à 1999, le pourcentage de familles à faible revenu sans richesse financière est passé de 35 % à 40 %. Chez les 75 % des familles à faible revenu au bas de l'échelle de la répartition de la richesse financière, la richesse moyenne a légèrement baissé (d'environ 800 \$ en dollars de 1999). On peut observer une tendance semblable dans la répartition de la valeur nette. Par conséquent, le ratio du revenu déficitaire moyen des familles à faible revenu ne s'est pas amélioré de 1984 à 1999, pas plus que la richesse financière moyenne ou la valeur nette moyenne chez les 75 % des familles au bas de l'échelle de la répartition de la richesse (financière). Comparativement à leurs homologues du milieu des années 1980, bon nombre de familles à faible revenu de la fin des années 1990 ne s'étaient pas rapprochées du seuil de faible revenu et n'avaient pas plus d'actif financier.

Cependant, l'inverse était vrai pour les 10 % des familles à faible revenu les plus fortunées, dont la richesse financière et la valeur nette se sont élevées au 90<sup>e</sup> centile. Ainsi, la proportion de familles à faible revenu ayant une richesse financière de 50 000 \$ ou plus est passée de 4 % en 1984 à 7 % en 1999.

Les chiffres susmentionnés comprennent les familles qui étaient propriétaires d'une entreprise. Celles-ci ne représentaient que 11 % des familles à faible revenu en 1999, mais leur richesse pouvait être supérieure. Leur exclusion n'a pas modifié la tendance liée au ratio du revenu déficitaire moyen ou à la richesse financière et à la valeur nette moyennes chez les 75 % des familles à faible revenu au bas de l'échelle de la répartition de la richesse (financière) (tableau 6). Toutefois, elle a fait fléchir les

**Tableau 5 : Répartition de la richesse\* des familles**

	Familles à faible revenu		Familles n'étant pas à faible revenu	
	1984	1999	1984	1999
	%			
<b>Personnes à faible revenu**</b>	<b>13,8</b>	<b>13,6</b>	...	...
<b>Personnes de familles propriétaires d'une résidence principale</b>	<b>32,9</b>	<b>27,8</b>	<b>74,2</b>	<b>75,9</b>
<b>Revenu déficitaire/SFR† des personnes en situation de faible revenu**</b>				
Ensemble des familles	34,2	38,4	...	...
Excluant familles avec revenu après impôt négatif	31,6	33,8	...	...
<b>Richesse financière</b>				
≤ 0 \$	34,9	39,5	13,8	15,5
1 \$ à 4 999 \$	38,8	33,8	15,2	12,1
5 000 \$ à 9 999 \$	9,6	6,8	11,4	8,4
10 000 \$ à 19 999 \$	6,5	7,1	16,0	12,4
20 000 \$ à 49 999 \$	6,1	5,9	20,9	19,3
50 000 \$ et plus	4,4	7,0	22,8	32,5
	\$			
Au 10 <sup>e</sup> centile	-2 800	-7 400	-1 500	-3 000
Au 25 <sup>e</sup> centile	0	-800	3 500	3 500
Au 50 <sup>e</sup> centile	600	300	15 400	21 500
Au 75 <sup>e</sup> centile	5 800	5 500	44 800	71 600
Au 90 <sup>e</sup> centile	20 600	32 000	107 200	180 000
Richesse financière moyenne	6 300	16 800	40 900	77 100
Richesse financière moyenne des derniers 75 %	-1 800	-2 600	10 100	15 700
<b>Valeur nette</b>				
≤ 0 \$	28,6	35,7	6,7	8,5
1 \$ à 4 999 \$	32,1	28,1	7,9	7,2
5 000 \$ à 9 999 \$	6,6	5,0	4,8	3,7
10 000 \$ à 19 999 \$	4,2	4,4	6,5	5,7
20 000 \$ à 49 999 \$	7,1	6,8	13,6	12,5
50 000 \$ à 99 999 \$	9,7	6,8	18,6	15,6
100 000 \$ et plus	11,7	13,3	41,9	46,7
	\$			
Au 10 <sup>e</sup> centile	-1 500	-6 500	1 500	600
Au 25 <sup>e</sup> centile	0	-200	18 300	19 500
Au 50 <sup>e</sup> centile	1 500	800	76 200	87 000
Au 75 <sup>e</sup> centile	34 100	25 000	167 600	218 600
Au 90 <sup>e</sup> centile	114 900	143 700	505 100	444 500
Moyenne	37 600	51 700	149 500	202 600
Moyenne des derniers 75 %	2 000	-500	55 200	65 700

Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999

\* En dollars constants de 1999.

\*\* Se rapporte aux années 1983 et 1998.

† SFR : seuil de faible revenu.

estimations de la richesse financière et de la valeur nette pour l'ensemble des familles à faible revenu.

La richesse financière moyenne des familles à faible revenu ne possédant pas d'entreprise se chiffrait à 10 900 \$ en 1999, soit une somme

**Tableau 6 : Répartition de la richesse\* des familles n'étant pas propriétaires d'une entreprise**

	Familles à faible revenu		Familles n'étant pas à faible revenu	
	1984	1999	1984	1999
	%			
<b>Personnes à faible revenu**</b>	<b>14,7</b>	<b>14,9</b>	...	...
<b>Personnes de familles propriétaires d'une résidence principale</b>	<b>26,9</b>	<b>20,9</b>	<b>70,8</b>	<b>72,5</b>
<b>Revenu déficitaire/SFR† des personnes en situation de faible revenu**</b>				
Ensemble des familles	32,1	35,3	...	...
Excluant familles avec revenu après impôt négatif	31,9	34,3	...	...
<b>Richesse financière</b>				
≤ 0 \$	34,6	41,9	13,7	16,1
1 \$ à 4 999 \$	40,7	35,9	16,5	13,6
5 000 \$ à 9 999 \$	9,4	6,7	12,0	8,8
10 000 \$ à 19 999 \$	5,8	5,7	16,6	12,9
20 000 \$ à 49 999 \$	5,9	4,4	20,8	19,3
50 000 \$ et plus	3,7	5,4	20,4	29,3
	\$			
Au 10 <sup>e</sup> centile	-2 100	-7 200	-1 200	-3 000
Au 25 <sup>e</sup> centile	0	-1 000	3 200	2 500
Au 50 <sup>e</sup> centile	500	100	13 900	18 500
Au 75 <sup>e</sup> centile	4 800	3 800	40 000	61 600
Au 90 <sup>e</sup> centile	18 800	19 600	93 500	153 000
Richesse financière moyenne	6 500	10 900	36 100	61 200
Richesse financière moyenne des derniers 75 %	-600	-2 700	9 600	13 300
<b>Valeur nette</b>				
	%			
≤ 0 \$	30,5	39,1	7,7	9,8
1 \$ à 4 999 \$	34,3	30,6	9,2	8,4
5 000 \$ à 9 999 \$	6,8	5,1	5,6	4,2
10 000 \$ à 19 999 \$	4,0	4,4	7,3	6,3
20 000 \$ à 49 999 \$	7,2	5,9	15,1	13,5
50 000 \$ à 99 999 \$	9,0	5,6	19,8	16,3
100 000 \$ et plus	8,4	9,3	35,4	41,5
	\$			
Au 10 <sup>e</sup> centile	-1 600	-6 800	800	0
Au 25 <sup>e</sup> centile	0	-600	12 900	13 300
Au 50 <sup>e</sup> centile	900	300	61 600	71 300
Au 75 <sup>e</sup> centile	18 400	10 000	136 600	180 000
Au 90 <sup>e</sup> centile	87 800	91 500	237 000	342 000
Moyenne	25 000	31 000	98 500	138 800
Moyenne des derniers 75 %	800	-1 800	44 100	53 000

Sources : Enquête sur les avoirs et les dettes, 1984; Enquête sur la sécurité financière, 1999

\* En dollars constants de 1999.

\*\* Se rapporte aux années 1983 et 1998.

† SFR : seuil de faible revenu.

familles à faible revenu. Les trois quarts des familles à faible revenu qui n'étaient pas propriétaires d'une entreprise disposaient de moins de 3 800 \$ d'actif liquide ou avaient une valeur nette de moins de 10 000 \$. Lorsqu'on incluait les familles ayant une entreprise, les montants correspondants atteignaient 5 500 \$ et 25 000 \$ (tableau 5)<sup>20</sup>.

### Vulnérabilité financière des chômeurs

On pourrait croire que les familles qui ont été récemment exposées au chômage soient plus vulnérables financièrement que les autres, et ce, pour au moins deux raisons. Premièrement, les travailleurs qui ont été en chômage sont souvent moins scolarisés et sont susceptibles de gagner moins que ceux qui conservent leur emploi, de sorte qu'il leur est plus difficile d'accumuler des économies importantes. Deuxièmement, une famille récemment exposée au chômage pour un certain temps peut avoir été forcée de liquider une partie de son actif financier, réduisant ainsi sa richesse financière future<sup>21</sup>.

Les données confirment cette hypothèse. En 1999, de toutes les personnes vivant dans des familles dont le principal soutien économique avait été en chômage pour un certain temps durant l'année précédente, plus de 30 % appartenaient à des familles sans richesse financière (tableau 7). Ce pourcentage est deux fois plus élevé que celui des personnes de familles dont le principal soutien économique avait travaillé à temps plein toute l'année en 1998.

De plus, les taux de faible revenu étaient environ 10 fois plus élevés parmi les familles ayant été exposées au chômage durant une

beaucoup moindre que celle de 16 800 \$ pour l'ensemble des familles à faible revenu. Les familles à faible revenu n'ayant pas d'entreprise avait une valeur nette moyenne de 31 000 \$, contre 51 700 \$ pour l'ensemble des

**Tableau 7 : Vulnérabilité financière des familles, selon la situation d'activité du principal soutien économique en 1998**

	Ensemble des familles			Familles de deux personnes ou plus		
	Ayant travaillé à plein temps toute l'année	En chômage 1 à 26 semaines	En chômage 27 à 52 semaines	Ayant travaillé à plein temps toute l'année	En chômage 1 à 26 semaines	En chômage 27 à 52 semaines
	%					
<b>Personnes de familles :</b>						
Sans valeur nette	7,1	24,5	29,0	6,3	22,2	25,9
Sans richesse financière	15,8	33,2	36,5	15,5	32,1	34,5
À faible revenu	4,9	25,4	49,1	4,4	20,1	41,4
À faible revenu et sans richesse financière	1,4	12,8	24,0	1,2	10,7	19,7
À faible revenu et ayant une richesse financière modeste*	2,6	20,3	41,1	2,2	15,6	33,6

Source : Enquête sur la sécurité financière, 1999

\* Richesse financière insuffisante pour combler le revenu déficitaire.

période considérable (27 à 52 semaines) que parmi celles qui n'avaient pas été en chômage. Les conséquences sont évidentes. Parmi tous les particuliers faisant partie de familles de deux personnes ou plus dont le principal soutien économique avait travaillé à temps plein toute l'année en 1998, très peu (au plus 2 %) étaient vulnérables financièrement. En revanche, parmi toutes les personnes vivant dans des familles dont le principal soutien économique avait été en chômage pour au moins 27 semaines en 1998, 20 % appartenaient à des familles à faible revenu sans richesse financière, et un bon tiers appartenaient à des familles à faible revenu ayant une richesse financière modeste.

## Conclusion

Même si le pourcentage des personnes de familles à faible revenu n'ayant que peu ou pas de richesse financière est resté pratiquement constant de 1984 à 1999, certains groupes, comme les nouveaux immigrants, sont devenus plus vulnérables financièrement aux interruptions de revenu et aux dépenses imprévues. D'autres, particulièrement les personnes âgées seules, ont amélioré leur situation économique.

La vaste majorité des familles à faible revenu n'avaient que très peu de richesse financière. La richesse financière et la valeur nette chez les 75 % des familles à faible revenu se trouvant au bas de l'échelle de répartition de la richesse financière ou de la valeur nette n'ont

pas augmenté durant cette période. Par conséquent, à la fin des années 1990, la grande majorité des familles à faible revenu n'avaient pas plus d'économies que leurs homologues du milieu des années 1980 pour se protéger en cas d'événements fâcheux.

Bien que la valeur nette et la richesse financière médianes des autres familles aient augmenté respectivement de 14 % et de 40 % de 1984 à 1999, celles des familles à faible revenu n'ont pas crû. Par conséquent, l'écart de richesse entre les familles à faible revenu et les autres familles s'est élargi durant cette période.

Les très jeunes familles sont relativement vulnérables, mais puisque les gains progressent en fonction de l'expérience du marché du travail, il est probable que beaucoup d'entre elles n'auront un faible revenu et une richesse financière modeste ou inexistante que pendant une période relativement courte. Toutefois, ce ne sera peut-être pas le cas des familles monoparentales où le parent est de sexe féminin. Une étude antérieure a montré que, parmi toutes les familles de deux personnes ou plus, les familles monoparentales sont de loin les plus susceptibles d'avoir constamment un faible revenu (Morissette et Zhang, 2001), ce qui limite considérablement leur capacité d'épargner et d'augmenter leur richesse financière. C'est probablement ce qui explique aussi qu'elles ont de loin la richesse moyenne et médiane la plus faible comparativement aux autres familles (Morissette, Zhang et Drolet, 2002). L'absence

## Sources des données et définitions

L'**Enquête sur les avoirs et les dettes** (EAD) de 1984 était un supplément de l'Enquête sur les finances des consommateurs de mai 1984. L'**Enquête sur la sécurité financière** (ESF) de 1999 a été menée de mai à juillet 1999. Les deux échantillons ont été prélevés dans la base de sondage de l'Enquête sur la population active et représentaient toutes les familles et les particuliers au Canada, à l'exception des résidents des territoires, des membres des ménages vivant dans les réserves indiennes, des membres à temps plein des Forces armées et des pensionnaires d'établissements institutionnels<sup>2</sup>. Les données ont été recueillies pour tous les membres d'une famille âgés de 15 ans et plus.

Certains aspects de ces deux enquêtes diffèrent. Dans l'EAD, tous les renseignements sur les éléments des avoirs (à l'exception du logement) et des dettes ont été recueillis pour chaque membre de la famille âgé de 15 ans ou plus, et ensuite agrégés au niveau de la famille. En revanche, dans l'ESF, les données ont été recueillies directement au niveau de la famille. À la différence de l'EAD, l'ESF comprenait un échantillon supplémentaire de ménages à revenu élevé (qui comptait initialement environ 2 000 ménages), qui avait été inclus pour améliorer la qualité des estimations relatives à la richesse<sup>3</sup>. L'échantillon final de l'EAD comprenait 14 029 familles et l'échantillon de l'ESF, 15 933. (Les familles comprennent les personnes seules.)

Pour que la notion de richesse soit comparable entre les deux enquêtes, le contenu de la résidence, les objets de collection et de valeur, les rentes et les fonds enregistrés de revenu de retraite, qui n'étaient pas compris dans l'enquête de 1984, ont été exclus des données de 1999.

La **valeur nette** d'une famille correspond à la différence entre le total de ses avoirs et le total de ses dettes. La valeur des régimes de retraite liés au travail et les prestations éventuelles de sécurité sociale provenant du gouvernement par l'entremise du Régime de pensions du Canada ou du Régime de rentes du Québec ainsi que de la Sécurité de la vieillesse sont exclues. Le capital humain de la famille, mesuré en fonction de la valeur des

gains futurs actualisés de tous les membres de la famille, est également exclu. Les familles sans valeur nette ont des dettes égales ou supérieures à leurs avoirs.

Dans le présent article, la **richesse financière** est définie comme la valeur nette moins la valeur nette détenue relative à la résidence et à l'entreprise. Elle mesure la réserve d'actif dont une famille pourrait disposer assez rapidement pour payer sa consommation — sans vendre sa résidence, le contenu de celle-ci, ou son entreprise — en cas de dépenses imprévues ou d'une forte baisse du revenu familial. La richesse financière comprend l'actif financier (comme les comptes de chèques et d'épargne, les certificats de placement garantis et les régimes enregistrés d'épargne-retraite) et l'actif réel (comme les voitures, les camions, les fourgonnettes ou les véhicules de plaisance). Les familles *sans* richesse financière ont une richesse financière nulle ou négative.

On a calculé le faible revenu selon les seuils de faible revenu publiés par Statistique Canada et fondés sur les modèles de dépenses des familles de 1992. Pour produire les taux de faible revenu selon la province, on a converti en dollars de 1998 les seuils de faible revenu de 1992 après impôt et le revenu après impôt des familles selon les indices des prix à la consommation de chaque province.

Bien que les taux de faible revenu tirés de l'EAD et de l'ESF se rapportent respectivement aux années 1983 et 1998, on a mesuré la richesse financière et la valeur nette pour 1984 et 1999.

Pour calculer les erreurs types dans le cas de l'ESF, on a utilisé la méthode « bootstrap ». Pour l'EAD, on ne pouvait pas constituer correctement des échantillons « bootstrap » parce que la pondération originale et d'autres détails ayant trait à l'échantillon n'étaient plus accessibles. Afin de tester la signification statistique des changements au fil du temps, on a fixé les erreurs types dans l'EAD à 25 % de plus que celles de l'ESF. Les erreurs types hypothétiques pour 1984 ont été calculées à partir de cette hypothèse.

d'un deuxième soutien de famille pose un sérieux problème à ces familles où le parent, le plus souvent une femme, peut être forcé de choisir un emploi qui implique des heures de travail moins longues ou encore qui se trouve à proximité de l'école des enfants. Dans l'ensemble, ces résultats semblent indiquer que la grande vulnérabilité financière de nombreuses familles monoparentales risque de persister<sup>22</sup>. Il est difficile de déterminer si les familles de nouveaux immigrants sont dans la même situation.

Peu importe l'année, les familles les plus vulnérables étaient de loin les familles dans la force de l'âge constituées de deux personnes ou plus, mais sans soutien

économique. Fait étonnant, seulement un tiers des personnes appartenant à ces familles comptaient un soutien économique principal ayant une incapacité à long terme qui réduisait partiellement ou totalement ses activités au travail en 1999. Dans la plupart des autres familles, le principal soutien économique était soit une mère seule, soit une personne en chômage depuis longtemps ou qui s'était simplement retirée du marché du travail. Parmi ces mères seules et ces autres personnes, près des deux tiers détenaient tout au plus un diplôme d'études secondaires ou avaient fait des études postsecondaires partielles. Cela suppose que le manque de scolarité est vraisemblablement un important

facteur sous-tendant la vulnérabilité financière de beaucoup de familles dans la force de l'âge, mais sans soutien économique.

Il est quelque peu étonnant que le pourcentage de personnes de familles sans richesse financière n'ait pas diminué, étant donné que la population était plus âgée à la fin des années 1990 qu'au milieu des années 1980 et avait donc eu plus de temps pour épargner<sup>23</sup>. D'autres facteurs ont dû contrebalancer cet effet. Le nombre croissant des familles monoparentales et des personnes seules, la prolongation de la durée des études chez les jeunes personnes avant leur arrivée sur le marché du travail, la baisse des gains réels chez les jeunes hommes, l'accès accru au crédit et l'évolution des préférences des consommateurs peuvent avoir restreint l'épargne ou contribué à l'endettement, réduisant ainsi la valeur nette et la richesse financière de certaines familles.

#### Perspective

#### ■ Notes

- 1 Love et Oja (1977) ont constaté, dans l'examen des données à la fois sur le revenu et sur la richesse, qu'il y a un grand nombre de familles à faible revenu qui ont une richesse considérable, mais aussi un grand nombre de familles qui ne sont pas à faible revenu mais qui ont peu de richesse. Wolfson (1979) a examiné la sensibilité de la répartition du revenu familial au Canada à d'autres définitions du revenu, dont la richesse sous la forme d'un équivalent de rente et la propriété d'une maison sous la forme d'un loyer imputé. Comme il était prévisible, il a conclu qu'une définition du revenu qui comprend la valeur d'une rente qu'on pourrait acheter en liquidant toute sa valeur nette entraîne l'amélioration de la situation économique des personnes âgées.
- 2 Il s'agit, par exemple, d'établissements pénitentiaires, d'hôpitaux psychiatriques, d'orphelinats et de foyers pour personnes âgées.
- 3 L'addition d'un échantillon de ménages à revenu élevé en 1999 augmente la précision des statistiques sur la richesse (par exemple, les mesures de la moyenne, de la médiane et de l'inégalité) comparativement à l'EAD, tout en les gardant sans biais (comme celles de l'EAD).
- 4 Tous ces changements sont statistiquement significatifs au niveau de 5 % (test bilatéral).
- 5 Les familles dans la force de l'âge désignent celles dont le principal soutien économique est âgé de 25 à 54 ans.
- 6 Parmi toutes les personnes vivant dans des familles sans richesse financière en 1984 (1999), 51 % (44 %) appartenaient à des familles propriétaires d'une résidence principale. Dans le cas des personnes de familles ayant une richesse financière, les pourcentages correspondants étaient respectivement de 72 % pour 1984 et de 75 % pour 1999.
- 7 En 1984, les familles à faible revenu sans richesse financière avaient un revenu moyen après impôt de 10 109 \$ (en dollars de 1998). Les familles sans richesse financière qui n'étaient pas à faible revenu recevaient un montant au moins trois fois plus élevé, avec un revenu moyen après impôt de 38 154 \$. Les valeurs correspondantes pour 1999 s'élevaient à 10 485 \$ et à 37 425 \$.
- 8 Cette baisse reflète vraisemblablement les majorations liées à la Sécurité de la vieillesse, au supplément de revenu garanti et aux suppléments de revenu provinciaux qui ont été apportées pendant cette période et ont fait beaucoup baisser le taux de faible revenu parmi les personnes âgées.
- 9 Ce pourcentage est légèrement plus élevé que l'estimation de 12,1 % tirée de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu de 1998.
- 10 En 1999, cette proportion atteignait 54 % dans le cas des familles monoparentales où le parent était de sexe féminin, alors qu'elle se limitait à 17 % dans le cas des familles âgées. La richesse financière médiane des familles à faible revenu ayant une richesse financière positive s'élevait à 3 400 \$ en 1999.
- 11 La diminution de la proportion des personnes âgées seules à faible revenu et sans richesse financière est statistiquement significative au niveau de 1 %, tandis que la diminution observée au Nouveau-Brunswick est statistiquement significative au niveau de 7,5 %.
- 12 On obtient des tendances semblables si l'on calcule les taux provinciaux de faible revenu selon l'indice des prix à la consommation du Canada plutôt que les indices des prix à la consommation propres à chaque province.
- 13 Parmi toutes les personnes de familles à faible revenu à Terre-Neuve-et-Labrador, 47 % appartenaient à des familles sans richesse financière en 1984. En 1999, ce pourcentage est passé à 61 %.
- 14 Les hausses observées pour ces familles ne sont statistiquement significatives qu'au niveau de 15 %.
- 15 Pour ce calcul, les chiffres de 1999 relatifs à la richesse ont été convertis en dollars de 1998 et ajoutés au revenu après impôt reçu en 1998.

16 Chez les familles de nouveaux immigrants, l'augmentation du pourcentage des personnes vivant dans des familles à faible revenu et dont la richesse financière ne suffisait pas à combler le revenu déficitaire est statistiquement significative au niveau de 1 %. Parmi les très jeunes familles, la hausse observée n'est pas statistiquement significative aux niveaux habituels.

17 En 1999, la richesse financière médiane des autres familles s'élevait à 21 500 \$.

18 Environ 13 % des familles avaient plus de 6 000 \$; ces dernières ayant leur principal soutien économique âgé d'au moins 45 ans, elles avaient donc eu assez de temps pour épargner. Parmi les autres 12 % des familles, environ un tiers étaient propriétaires d'une entreprise. Avec l'ajout des objets de collection et de valeur à la richesse financière, 75 % des familles à faible revenu possédaient moins de 6 500 \$ d'actif relativement liquide.

19 Si l'on exclut les familles dont le revenu après impôt était négatif, l'augmentation est plus modérée, soit de 32 % à 34 %.

20 Parmi les familles ne possédant pas d'entreprise, la proportion des personnes vivant dans des familles à faible revenu sans richesse financière se chiffrait à 5,3 % en 1984 et à 6,4 % en 1999. Chez les familles à faible revenu ayant une richesse financière modeste, les proportions étaient de 10,7 % et de 11,3 %.

21 Troisièmement, l'exposition au chômage réduit le revenu familial durant l'année en cours et augmente la probabilité d'être dans une situation de faible revenu durant cette année-là.

22 Probablement à cause de leur niveau relativement bas de revenu et de richesse, 7 % des familles monoparentales où le parent était de sexe féminin ont été forcées de mettre en gage ou de vendre certains de leurs biens en 1998 et 32 % étaient en retard d'au moins deux mois dans le paiement d'une facture, d'un prêt, du loyer ou du prêt hypothécaire. Ces proportions sont beaucoup plus élevées que celles de l'ensemble de la population, qui se chiffrent respectivement à 2 % et à 14 %.

23 L'utilisation de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR) — au lieu de l'Enquête sur la sécurité financière — ne modifie pas la conclusion portant sur l'absence d'une baisse significativement empirique du pourcentage de personnes de familles à faible

revenu sans richesse financière. Ce pourcentage est égal à 4,7 % en 1999 (plutôt que 5,3 %) si l'on utilise le taux de faible revenu tiré de l'EDTR (12,1 %). De la même façon, le pourcentage de personnes de familles à faible revenu dont la richesse financière ne suffisait pas à combler le revenu déficitaire en 1999 est égal à 8,5 % (plutôt que 9,5 %) selon l'EDTR. Le calcul des taux de faible revenu à la fin d'une récession en 1983, puis en plein essor économique en 1998, pourrait également laisser présager une diminution du pourcentage des personnes en situation de faible revenu sans richesse financière.

#### ■ Documents consultés

LOVE, R., et G. OJA. « Low income in Canada », *Review of Income and Wealth*, 1977, vol. 23, n° 1, p. 39 à 61.

MORISSETTE, R., et X. ZHANG. « À faible revenu pendant plusieurs années », *L'emploi et le revenu en perspective*, n° 75-001-XPf au catalogue de Statistique Canada, été 2001, vol. 13, n° 2, p. 25 à 36.

MORISSETTE, R., X. ZHANG et M. DROLET. *L'évolution de l'inégalité de la richesse au Canada, 1984-1999*, n° 11F0019MIF au catalogue de Statistique Canada, Ottawa, 2002, n° 187, série « Documents de recherche de la Direction des études analytiques ».

MYLES, J., et G. PICOT. *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*, n° 1F0019MPF au catalogue de Statistique Canada, Ottawa, 2000, n° 144, série « Documents de recherche de la Direction des études analytiques ».

PICOT, G., et J. MYLES. *Transferts sociaux, variations dans la structure familiale et faible revenu chez les enfants*, n° 11F0019F au catalogue de Statistique Canada, Ottawa, 1995, n° 82, série « Documents de recherche de la Direction des études analytiques ».

WOLFF, E.N. « Recent trends in the size distribution of household wealth », *Journal of Economic Perspectives*, été 1998, vol. 12, n° 3, p. 131 à 150.

WOLFSON, M.C. « Wealth and the distribution of income, Canada 1969-70 », *Review of Income and Wealth*, 1979, vol. 25, n° 2, p. 129 à 140.

# Prendre du retard dans ses paiements

Wendy Pyper

LE NIVEAU ÉLEVÉ DE LA DETTE à la consommation au Canada a suscité un certain nombre de préoccupations. En octobre 2001, quelque 44 millions de cartes de crédit Visa et Mastercard étaient en circulation au Canada et les soldes impayés de ces cartes s'élevaient à 39 milliards de dollars (Association des banquiers canadiens, 2002). En 1998, environ 38 % des familles ont affirmé avoir une dette de carte de crédit ou de crédit à tempérament. Dans le cas des familles plus jeunes (celles dont le principal soutien économique était âgé de 25 à 34 ans), la proportion atteignait 50 %. En outre, plusieurs familles remboursaient des prêts étudiants (31 % des familles dont le principal soutien économique était âgé de moins de 25 ans) (Statistique Canada, 2001).

L'incapacité d'une famille d'assumer ses engagements financiers immédiats peut être le présage de difficultés plus sérieuses. Avec une récession économique, durant laquelle les pertes d'emploi peuvent aller en augmentant, il est fort possible qu'elle ait à faire face à des difficultés généralisées. Pour supporter le coût des factures impayées, elle peut devoir s'endetter encore davantage. Cependant, étant donné sa mauvaise cote de solvabilité, elle risque de finir par emprunter de prêteurs de dernier ressort, qui prélèvent des intérêts très élevés. La charge additionnelle des frais de crédit accrus vient s'ajouter à un joug déjà trop lourd qui pourrait finalement la forcer à se protéger en ayant recours à une faillite personnelle. Une déclaration de faillite entraîne des difficultés financières, qu'il s'agisse de frais juridiques ou d'autres frais, non seulement pour les personnes en cause, mais aussi pour leurs créanciers. Ces derniers reportent ensuite les pertes sur les clients, sous forme de frais accrus ou de taux d'intérêt plus élevés.

À partir des données de l'Enquête sur la sécurité financière (ESF) de 1999, on présente ici une étude des familles qui étaient en retard de deux mois ou plus dans le

paiement d'une facture, d'un emprunt, d'un loyer ou d'une hypothèque (voir *Source des données et définitions*). On examine notamment comment les proportions variaient selon le type de famille et quelles étaient les caractéristiques démographiques et socio-économiques des familles ayant pris du retard dans leurs paiements.

## Que savons-nous déjà?

Bien que n'étant pas strictement comparables, des données américaines de 1998 indiquent que 8,1 % des familles ayant eu des paiements en souffrance étaient en retard de 60 jours ou plus dans un paiement au moins une fois pendant l'année (Kennickell, Starr-McCluer et Surette, 2000). Les proportions de personnes ayant pris du retard dans leurs paiements variaient entre 15,1 % chez le groupe à plus faible revenu et seulement 1,5 % chez le groupe ayant le revenu le plus élevé. Les autres caractéristiques importantes étaient l'âge du chef de famille et la valeur nette (voir l'encadré *Survey of Consumer Finances des États-Unis*).

Les études américaines traitent également de la délinquance en ce qui a trait au paiement par carte de crédit. La probabilité de délinquance (arriérés de paiement de deux mois ou plus) varie en fonction de diverses caractéristiques individuelles et familiales. Les facteurs qui augmentent le plus la probabilité de délinquance sont d'avoir déclaré faillite antérieurement et d'avoir été sans emploi à un moment donné au cours des 12 mois précédents. Inversement, les facteurs qui réduisent la probabilité de délinquance sont d'être marié et d'avoir une assurance-maladie ainsi que d'avoir un revenu et une valeur nette élevés. Être plus âgé et avoir un niveau de scolarité plus élevé sont également des facteurs associés à des probabilités plus faibles.

## Le tiers des mères seules avait des difficultés en 1998

Même si 1998 a été une bonne année sur le plan économique, une famille sur six dont le principal soutien économique était âgé de moins de 65 ans avait

---

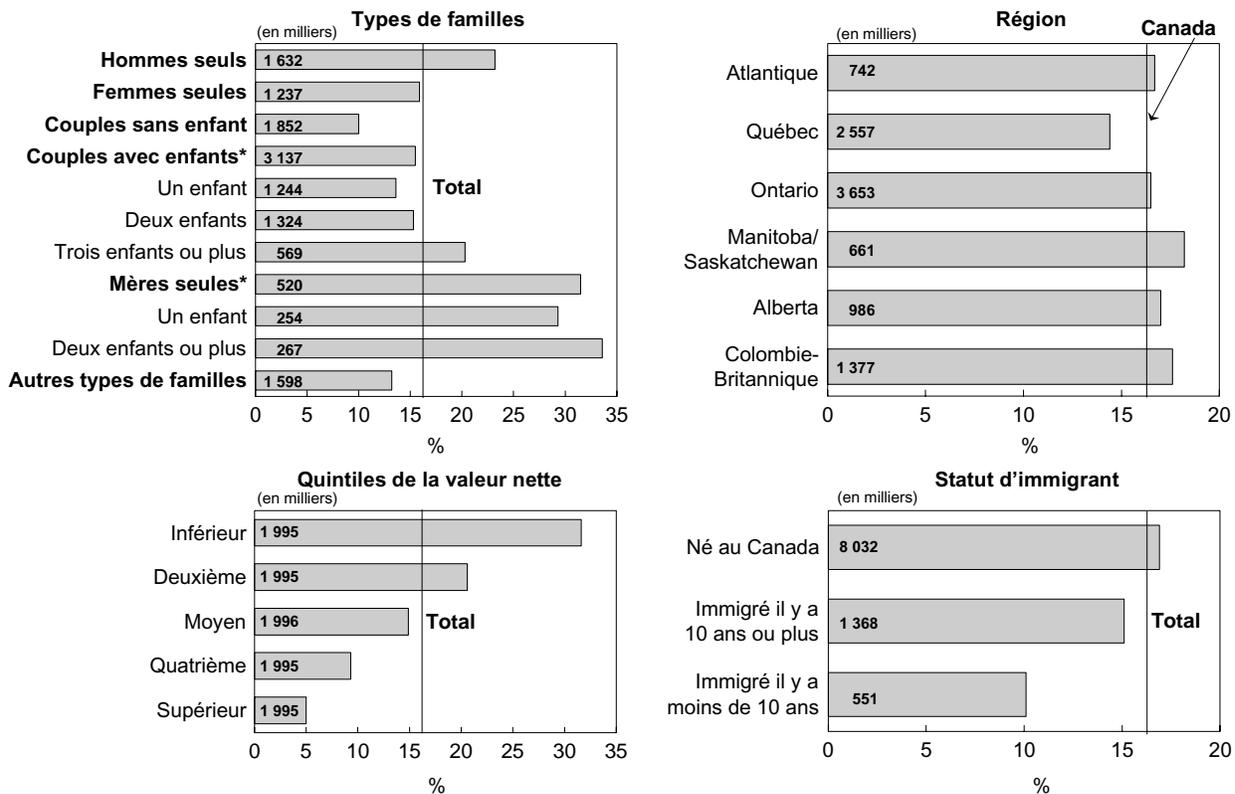
*Wendy Pyper est au service de la Division de l'analyse des enquêtes auprès des ménages et sur le travail. On peut communiquer avec elle au (613) 951-0381 ou à [perspective@statcan.ca](mailto:perspective@statcan.ca).*

un retard de deux mois ou plus dans le paiement d'une facture, d'un emprunt, d'un loyer ou d'une hypothèque (graphique A)<sup>1</sup>. Cependant, les proportions de personnes ayant pris du retard dans leurs paiements variaient considérablement selon le type de famille. Moins d'un couple sur six ayant des enfants de moins de 18 ans avait du retard dans un paiement, comparativement à près d'une mère seule sur trois. Quant aux hommes seuls, la proportion était de près de un sur quatre, tandis que chez les femmes seules, elle était presque la même que celle des couples ayant des enfants. Les couples sans enfants avait la proportion la plus faible (10 %). Il n'est pas étonnant de constater que les difficultés augmentent avec le nombre d'enfants de moins de 18 ans vivant à la maison. Par exemple, les proportions variaient entre 14 % pour les familles ayant un enfant et 20 % pour les familles ayant

trois enfants ou plus. Cette tendance se vérifiait également chez les mères seules, mais la variation n'était pas aussi prononcée.

Les proportions de personnes ayant pris du retard dans leurs paiements ne variaient que très peu entre les provinces. Dans l'ensemble, le Québec avait la proportion la plus faible (14 %), tandis que la Colombie-Britannique, le Manitoba et la Saskatchewan avaient la proportion la plus élevée (18 %). Les proportions variaient également selon le statut d'immigrant du principal soutien économique. Les familles dont le principal soutien économique avait immigré au Canada moins de 10 ans auparavant étaient les moins susceptibles d'avoir pris du retard dans leurs paiements (une sur dix). La proportion était cependant d'environ une sur six pour les familles d'origine canadienne et pour les familles d'immigrants habitant au Canada depuis au moins 10 ans.

**Graphique A : Les proportions de personnes ayant pris du retard dans leurs paiements variaient davantage selon la valeur nette que selon le type de famille.**



Source : Enquête sur la sécurité financière, 1999  
 \* Enfants de moins de 18 ans vivant à la maison.

Étant donné que l'Enquête sur la sécurité financière contient des données sur l'avoir et la dette des familles, on peut déterminer leur valeur nette. Quand les familles sont classées en quintiles selon leur valeur nette, on remarque que celles du quintile inférieur (valeur nette négative ou faible) étaient six fois plus susceptibles que celles qui se trouvaient au sommet de la distribution de faire leurs paiements en retard. Il est toutefois un peu étonnant de constater que 5 % des familles au sommet de la distribution avaient du retard dans un paiement.

### Les jeunes et les personnes moins scolarisées sont plus susceptibles de prendre du retard dans leurs paiements

La fréquence des paiements en souffrance diminue de façon constante à mesure que l'âge du principal soutien économique augmente (tableau 1). Le quart des familles dont le principal soutien économique avait moins de 25 ans avaient du retard dans leurs paiements, comparativement à seulement 7 % des familles où le principal soutien économique était âgé de 55 à 64 ans. Cette tendance se vérifie pour chaque type de famille, les plus jeunes étant environ trois fois plus susceptibles

d'avoir des paiements en souffrance que les plus âgées dans tous les cas. Il existait toutefois des variations à l'intérieur de chaque groupe d'âge. Par exemple, chez les jeunes familles (dont le principal soutien économique était âgé de moins de 25 ans), les couples sans enfants avaient la proportion la plus faible (seulement 18 %), comparativement à plus de la moitié des mères seules.

Les proportions variaient considérablement selon le niveau de scolarité du principal soutien économique. Les familles dont le principal soutien économique n'avait pas de diplôme d'études secondaires affichaient une proportion de 20 %, soit plus du double de celle des familles dont le principal soutien économique possédait un diplôme universitaire (9 %). Chez les couples avec enfants dont le principal soutien économique n'avait pas de diplôme d'études secondaires, la proportion était trois fois plus élevée que chez les couples avec enfants dont le principal soutien économique avait un diplôme universitaire. À chaque niveau de scolarité, les mères seules affichaient des proportions considérablement plus élevées, atteignant quelque 36 % chez celles n'ayant pas de diplôme d'études secondaires. Par ailleurs, les couples sans enfants

**Tableau 1 : Proportions de personnes ayant pris du retard dans leurs paiements selon le type de famille et certaines caractéristiques, 1998**

	Tous les types de familles	Hommes seuls	Femmes seules	Couples sans enfants	Couples avec enfants*	Mères seules*	Autres types de familles
	%						
<b>Total</b>	<b>16,3</b>	<b>23,2</b>	<b>15,9</b>	<b>10,0</b>	<b>15,5</b>	<b>31,5</b>	<b>13,2</b>
<b>Groupe d'âge du principal soutien économique</b>							
Moins de 25 ans	25,0	30,2 <sup>E</sup>	F	18,3 <sup>E</sup>	31,4 <sup>E</sup>	53,0	23,1 <sup>E</sup>
25 à 34 ans	21,9	28,3	22,0 <sup>E</sup>	14,3	20,3	33,2	18,6 <sup>E</sup>
35 à 44 ans	17,3	22,7	16,0 <sup>E</sup>	14,2	14,5	31,1	16,0
45 à 54 ans	12,3	17,2	14,4 <sup>E</sup>	7,3 <sup>E</sup>	11,7	F	12,8
55 à 64 ans	7,1	9,3 <sup>E</sup>	9,8 <sup>E</sup>	5,9	F	F	5,5 <sup>E</sup>
<b>Niveau de scolarité du principal soutien économique</b>							
Inférieur au niveau secondaire	20,4	28,7	21,3 <sup>E</sup>	8,9	23,1	35,6	14,2
Diplôme d'études secondaires	18,6	26,1	19,4 <sup>E</sup>	12,4	17,3	29,4	15,1
Certificat non universitaire	16,8	23,3	15,1	11,3	16,6	31,7	14,0
Certificat ou diplôme universitaire	9,4	14,3 <sup>E</sup>	F	6,9 <sup>E</sup>	7,4	26,1 <sup>E</sup>	8,8 <sup>E</sup>
<b>Mode d'occupation du logement</b>							
Propriétaire sans hypothèque	5,7	F	F	3,3 <sup>E</sup>	5,7	F	5,9 <sup>E</sup>
Propriétaire avec hypothèque	13,6	14,7 <sup>E</sup>	F	9,4	13,5	20,9 <sup>E</sup>	16,0
Pas propriétaire	24,0	26,8	17,7	18,1	27,8	35,8	20,5

Source : Enquête sur la sécurité financière, 1999

\* Enfants de moins de 18 ans vivant à la maison.

## Source des données et définitions

L'**Enquête sur la sécurité financière** (ESF), qui portait sur environ 16 000 ménages, a permis de recueillir des données sur l'avoir et la dette des familles et des personnes seules entre mai et juillet 1999. On a recueilli des données sur la valeur de tous les principaux avoirs financiers et non financiers, de même que sur les sommes dues pour les hypothèques, les véhicules, les cartes de crédit, les prêts étudiants et d'autres dettes. La partie « comportements et attitudes » du questionnaire de l'ESF comprenait des questions sur la façon dont les répondants géraient leurs finances. Les données de cette section ont été utilisées pour déterminer si une famille avait du retard dans un paiement.

Le terme **famille** désigne une famille économique ou une personne seule. La famille économique est un groupe de deux personnes ou plus vivant dans le même logement et qui sont apparentées par le sang, le mariage, l'union de fait ou l'adoption. Cette étude porte sur les familles dont le principal soutien économique était âgé de moins de 65 ans, étant donné que les familles plus âgées ont très peu de dettes comparativement aux plus jeunes.

**Personnes seules** : personnes vivant seules ou avec des personnes non apparentées, comme des camarades de chambre ou des pensionnaires.

**Couples sans enfant** : couples (mariés devant la loi, en union libre ou du même sexe) ne vivant pas avec d'autres personnes apparentées.

**Couples avec enfants** : couples ayant au moins un enfant de moins de 18 ans. Les enfants peuvent être nés du couple, adoptés, issus d'un mariage antérieur ou en foyer d'accueil. D'autres parents peuvent également vivre dans la famille.

**Mère seule** : femme vivant avec au moins un enfant de moins de 18 ans.

Les **autres types de familles** comprennent les couples vivant avec des enfants de 18 ans et plus, les pères seuls et d'autres personnes apparentées vivant ensemble (par exemple, des frères et des sœurs).

Le **principal soutien économique** est la personne de la famille qui a le revenu le plus élevé avant impôt.

**Prendre du retard dans ses paiements** : être en retard de deux mois ou plus dans le paiement d'une facture, d'un emprunt, d'un loyer ou d'une hypothèque. Dans cet article, le terme « paiement » désigne l'un ou l'autre de ces types de paiements. La question employée pour déterminer si une famille avait pris du retard dans ses paiements était la suivante :

*En 1998, est-ce que vous (votre famille) avez accusé un retard de deux mois ou plus dans le paiement d'une facture, d'un prêt, d'un loyer ou d'une hypothèque?*

On ne demandait pas au répondant la raison pour laquelle il était en retard. Omettre un paiement parce qu'on est hors de la ville en vacances est très différent d'omettre un paiement parce qu'on manque de ressources financières. De plus, la question ne demande pas de précisions sur les types de paiements omis, lesquels peuvent avoir des conséquences très différentes. Par exemple, le non-paiement d'une hypothèque peut mener à la forclusion et entraîner la perte de la maison et du capital que la famille peut avoir accumulé. Mais le non-paiement d'un compte de téléphone, bien qu'il puisse entraîner des frais d'intérêts et peut-être l'interruption du service, a des conséquences beaucoup moins graves.

La **valeur nette** est la différence entre la valeur du total des avoirs et le montant du total des dettes en dollars de 1999 — soit la valeur au moment de l'enquête. Le revenu, cependant, est déclaré pour l'année civile 1998 en dollars de 1998.

affichaient régulièrement des proportions plus faibles, ce qui peut indiquer que la présence d'enfants grève les ressources. Ces couples pouvaient également être plus âgés (sans enfants de moins de 18 ans à la maison), de sorte que les faibles proportions peuvent aussi être liées à l'âge.

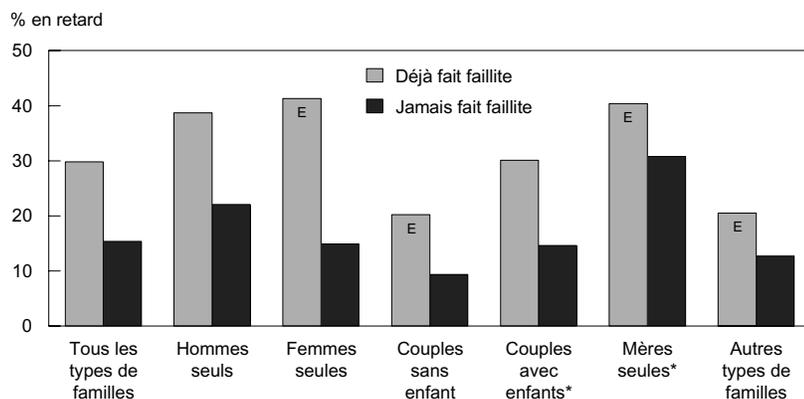
Une famille sur quatre qui n'était pas propriétaire d'un logement avait des arriérés de paiement en 1998. Chez les propriétaires, ceux qui n'avaient pas d'hypothèque à payer affichaient une proportion considérablement plus basse (moins de 6 %), tandis qu'elle était de près de 14 % chez les propriétaires ayant encore une hypothèque à payer. Ce modèle se retrouvait chez tous les types de familles, et les couples sans enfants présentaient généralement les proportions les plus basses. Les propriétaires libérés de leur hypothèque avaient relativement moins de dépenses liées au logement que

les propriétaires payant une hypothèque ou que les locataires (Lefebvre, 2002). Cela a pu augmenter la part de revenu dont ils disposaient pour régler d'autres factures.

## Les difficultés financières antérieures engendrent d'autres difficultés financières

La faillite est un indicateur important des difficultés financières. Dans le cadre de l'Enquête sur la sécurité financière, on demande si quelqu'un dans la famille a déjà déclaré faillite<sup>2</sup>. Pour la plupart des types de familles, la proportion de personnes ayant pris du retard dans leurs paiements chez celles qui avaient déjà déclaré faillite était à peu près deux fois plus élevée que chez celles qui n'avaient pas fait faillite, soit 30 % comparativement à 15 % (graphique B). Chez les femmes seules, la proportion était de 41 %, soit près

### Graphique B: Les personnes qui avaient déjà fait faillite étaient plus susceptibles de prendre du retard dans leurs paiements.



Source : Enquête sur la sécurité financière, 1999  
\* Enfants de moins de 18 ans vivant à la maison.

de trois fois plus élevée. Même si la proportion chez les mères seules était élevée (plus de 40 %), elle était encore élevée même chez celles qui n'avaient jamais fait faillite (31 %).

### Le revenu en relation avec la capacité de se maintenir à flot

Comment se comparent les revenus des familles ayant eu des paiements en souffrance à ceux des familles qui n'en ont pas eu? On pourrait s'attendre à ce qu'un revenu plus élevé fournisse à la famille les ressources monétaires nécessaires pour payer ses comptes. Dans l'ensemble, le revenu familial médian de celles qui faisaient leurs paiements à temps était de près de 50 % plus élevé que le revenu de celles qui avaient du retard — 39 000 \$ et 26 400 \$ respectivement (tableau 2). Cette différence se constate également chez les hommes seuls, mais elle est beaucoup moins prononcée chez les femmes seules (seulement 19 %). Dans tous les autres types de familles, celles qui n'avaient pas

pris de retard avaient un revenu médian d'au moins 25 % plus élevé que celles qui en avaient pris. Cependant, le revenu est lié à bien d'autres caractéristiques familiales, comme l'âge et la scolarité, qui peuvent rendre compte des différences.

### Qu'est-ce qui importe vraiment?

Certains types de familles trouvent manifestement difficile de faire face à leurs obligations financières — probablement pour l'une ou l'autre des raisons élémentaires suivantes (ou les deux). La première est l'incapacité de faire face aux dépenses — une famille peut tout simplement ne pas disposer d'un revenu ou d'un actif suffisant pour payer ses comptes. Les périodes de chômage ou le nombre d'enfants à charge peuvent faire en sorte qu'il est difficile de joindre les deux bouts. La deuxième raison concerne les capacités de gestion financière. Cependant, bien des caractéristiques sont interdépendantes. Par exemple, le revenu peut refléter le niveau de scolarité des familles; ou encore, les jeunes familles qui sont propriétaires ont généralement une hypothèque à payer. Afin d'obtenir un tableau plus clair de l'importance relative des diverses caractéristiques, on a eu recours à

Tableau 2 : Revenu médian après impôt selon le type de famille, 1998

	Total	Retard dans les paiements (A)	Pas de retard dans les paiements (B)	Différence (B-A)/A
		\$		%
<b>Toutes les familles</b>	<b>36 700</b>	<b>26 400</b>	<b>39 000</b>	<b>47,7</b>
Hommes seuls	19 900	14 300	21 500	50,3
Femmes seules	15 700	13 500	16 100	19,3
Couples sans enfant	44 700	35 300	45 900	30,0
Couples avec enfants*	48 100	38 800	49 700	28,1
Mères seules*	20 900	17 500	22 700	29,7
Autres types de familles	50 700	42 000	52 300	24,5

Source : Enquête sur la sécurité financière, 1999  
\* Enfants de moins de 18 ans vivant à la maison.

## Survey of Consumer Finances des États-Unis

L'enquête américaine **Survey of Consumer Finances** (SCF), effectuée par le Federal Reserve Board, comprend des questions sur le revenu, l'avoir et les dettes des familles. Elle comporte aussi plusieurs questions portant sur le fait de prendre du retard dans ses paiements. Par exemple, on demande aux répondants si les paiements des emprunts ou de l'hypothèque ont été faits à temps et s'ils ont déjà été en retard de deux mois ou plus dans leurs paiements.

Il y a plusieurs différences importantes entre la SCF des États-Unis et l'Enquête sur la sécurité financière (ESF) du Canada qui permettent difficilement de faire des comparaisons directes. Par exemple, la définition de la famille n'est pas tout à fait la même. Dans l'ESF, l'unité d'analyse est la famille économique ou la personne seule (voir *Source des données et définitions*). Dans la SCF des États-Unis, l'unité d'analyse est « l'unité économique principale », qui est formée d'un individu ou d'un couple « économiquement dominant » dans un ménage ainsi que des autres membres du ménage qui sont financièrement dépendants de cet individu ou de ce couple. Pour de plus amples renseignements sur la SCF des États-Unis, consulter le *Codebook for 1998 Survey of Consumer Finances* (voir la bibliographie).

Une autre différence est la question employée pour mesurer le fait de prendre du retard dans ses paiements. Dans l'ESF, on demande si l'un ou l'autre des membres de la famille a déjà été en retard de deux mois ou plus dans le paiement d'une facture, d'un emprunt, d'un loyer ou d'une hypothèque. Cependant, la question de la SCF limite les paiements aux cartes de crédit, aux hypothèques sur les résidences principales et les propriétés de vacances, aux emprunts pour l'achat de toutes sortes de biens de consommation (véhicules, appareils électroménagers et meubles) et aux prêts étudiants. Elle ne tient pas compte des factures d'électricité, de câblodistribution et d'assurances. C'est peut-être ce qui explique certaines des différences entre les résultats obtenus aux États-Unis et au Canada.

une régression logistique (voir l'encadré *Régression logistique*), qui a permis, par exemple, d'examiner la relation entre le revenu et le fait de prendre du retard dans ses paiements, toutes les autres caractéristiques étant maintenues constantes.

### Les personnes plus âgées et plus instruites sont moins susceptibles de prendre du retard dans leurs paiements

Les caractéristiques du principal soutien économique qui demeuraient importantes après avoir neutralisé d'autres caractéristiques comme le type de famille, le revenu et la valeur nette comprenaient l'âge, la scolarité et le chômage. Par rapport au groupe de référence (principal soutien économique âgé de 25 à 34 ans), les familles plus âgées (principal soutien économique âgé de 45 ans et plus) et les

personnes seules plus âgées (35 ans et plus) étaient moins susceptibles d'avoir de la difficulté à effectuer leurs paiements à temps (tableau 3). Cela peut indiquer que les capacités de gestion financière augmentent avec l'âge. Chez les familles dont le principal soutien économique avait un diplôme universitaire, la probabilité de prendre du retard dans leurs paiements était de 40 % plus faible que chez celles où le plus haut niveau de scolarité était un diplôme d'études secondaires. Les familles des immigrants récents (celles où le principal soutien économique avait immigré au cours des 10 dernières années) étaient moins susceptibles d'avoir pris du retard dans leurs paiements que celles des personnes nées au Canada ou des immigrants arrivés au Canada depuis plus de 10 ans. Toute période de chômage<sup>3</sup> du principal soutien économique

était liée à des probabilités plus élevées d'avoir des paiements en souffrance, variant entre 1,4 fois (pour les couples mariés) et 1,9 fois (pour les personnes seules) plus susceptibles que ceux qui n'avaient pas connu de période de chômage. Cette différence n'est pas étonnante, étant donné que les couples peuvent ajouter le revenu du conjoint au revenu du principal soutien économique. Les couples où le conjoint a connu des périodes de chômage étaient plus susceptibles d'avoir du retard dans leurs paiements.

### Le nombre d'enfants est associé au fait de prendre du retard dans ses paiements

Les plus grandes familles (trois enfants ou plus) différaient sensiblement des familles de deux enfants. Elles étaient 1,2 fois plus susceptibles d'avoir du retard dans leurs paiements, même après neutralisation des principales caractéristiques comme le revenu et l'âge. Peut-être que les horaires surchargés dans certaines grandes familles ne leur permettent pas toujours de payer leurs factures à temps. Pour les couples, le fait de ne pas avoir d'enfants était associé à une probabilité plus faible de prendre du retard dans leurs paiements (de 0,6 ou 40 % inférieure à celle des familles de deux enfants).

Bien qu'on constate des différences dans les proportions de personnes qui ont pris du retard dans leurs paiements selon le type de famille (graphique A), la plupart sont éliminées lorsque les caractéristiques des familles sont maintenues constantes. Les mères seules faisaient exception, car elles étaient 1,3 fois plus susceptibles de prendre du retard dans leurs paiements que les couples ayant des enfants.

Les prêts étudiants à rembourser sont également associés à un risque plus élevé de prendre du retard

**Tableau 3 : Probabilité relative d'être en retard dans ses paiements, 1998**

	Toutes les familles	Couples	Personnes seules
<b>Principal soutien économique</b>			
Âgé de moins de 25 ans	0,8	n.s.	0,7*
25 à 34 ans	1,0	n.s.	1,0
35 à 44 ans	0,9	n.s.	0,8*
45 à 54 ans	0,8*	n.s.	0,6*
55 à 64 ans	0,5*	n.s.	0,4*
Moins que le niveau secondaire	1,1	1,1	1,2
Diplôme d'études secondaires	1,0	1,0	1,0
Certificat non universitaire	0,9	1,1	0,8
Certificat ou diplôme universitaire	0,6*	0,6*	0,6*
Né au Canada ou immigré il y a			
10 ans ou plus	1,0	1,0	1,0
Immigré il y a moins de 10 ans	0,4*	0,3*	0,3
Statut d'immigrant inconnu	1,2	1,5	0,9
Femmes	n.s.	n.s.	1,0
Hommes	n.s.	n.s.	1,2
Pas de période de chômage			
Certaines périodes de chômage	1,0	1,0	1,0
	1,6*	1,4*	1,9*
<b>Conjoint : Pas de période de chômage</b>			
Certaines périodes de chômage	n.s.	1,0	...
	n.s.	1,5*	...
Hommes seuls			
Femmes seules	1,2	...	...
Couples sans enfant	0,9	...	...
Couples avec enfants**	0,9	...	...
Mères seules**	1,0	...	...
Autres types de familles	1,3*	...	...
Sans enfant			
Un enfant	1,3	...	...
Deux enfants	0,7	0,6*	...
Trois enfants ou plus	0,9	0,8	...
	1,0	1,0	...
	1,2*	1,3*	...
Prêts étudiants à rembourser			
Pas de prêts étudiants à rembourser	1,4*	1,4*	1,4*
	1,0	1,0	1,0
Déjà fait faillite			
Jamais fait faillite	1,6*	1,4*	2,1*
	1,0	1,0	1,0
<b>Revenu après impôt :</b>			
Au 25 <sup>e</sup> percentile	1,1*	1,1*	n.s.
À la médiane	1,0	1,0	n.s.
Au 75 <sup>e</sup> percentile	0,8*	0,9*	n.s.
<b>Valeur nette :</b>			
Au 25 <sup>e</sup> percentile	1,1*	1,1*	1,0*
À la médiane	1,0	1,0	1,0
Au 75 <sup>e</sup> percentile	0,9*	0,9*	0,8*
Propriétaire sans hypothèque			
Propriétaire avec hypothèque	0,6*	0,5*	n.s.
Pas propriétaire	1,0	1,0	n.s.
	1,2*	1,5*	n.s.
Atlantique			
Québec	0,8	0,9	n.s.
Ontario	0,7*	0,6*	n.s.
Manitoba/Saskatchewan	1,0	1,0	n.s.
Alberta	1,0	1,1	n.s.
Colombie-Britannique	1,0	1,0	n.s.

Source : Enquête sur la sécurité financière, 1999

Nota : Les probabilités sont calculées aux valeurs moyennes des variables explicatives, à l'exception du revenu après impôt et de la valeur nette. Pour ces variables, on utilise les valeurs médianes. Les probabilités relatives sont calculées par rapport au groupe de référence.

\* Diffère considérablement du groupe de référence au niveau 5 %.

\*\* Enfants de moins de 18 ans vivant à la maison.

n.s. : Aucune catégorie était statistiquement significative, ainsi cette variable n'a pas été incluse dans la régression logistique.

dans ses paiements. Pour chaque population, celles où il y avait des prêts étudiants à rembourser étaient 1,4 fois plus susceptibles que les autres d'avoir de la difficulté à faire leurs paiements à temps.

### Une faillite antérieure demeure un facteur important

Comme il a été mentionné précédemment, les familles qui ont subi une faillite diffèrent sensiblement de celles qui n'ont pas fait faillite. Les autres caractéristiques étant maintenues constantes, les familles ayant fait faillite étaient 1,6 fois plus susceptibles d'avoir de la difficulté à effectuer leurs paiements à temps. Cette constatation est confirmée par d'autres études (Stavins, 2000). Parmi les personnes seules, celles qui avaient fait faillite étaient deux fois plus susceptibles d'être en retard dans leurs paiements, ce qui pourrait indiquer un manque de compétence en matière de gestion financière.

### Le revenu et la valeur nette sont importants, mais n'ont pas d'effets notables

Le revenu après impôt et la valeur nette, bien qu'importants dans la plupart des cas, sont associés à de légères différences seulement dans la probabilité de prendre du retard dans ses paiements. La probabilité pour les familles se situant au 25<sup>e</sup> percentile de la distribution du revenu après impôt (21 100 \$) ou au 75<sup>e</sup> percentile (55 700 \$) n'était que légèrement différente de celle des familles se situant à la médiane. De même, les familles dont la valeur nette se situait au 25<sup>e</sup> percentile (11 700 \$) ou au 75<sup>e</sup> percentile (192 400 \$) n'affichaient qu'une légère différence par rapport aux familles à la médiane (36 700 \$). Le fait de prendre du retard dans ses paiements est peut-être davantage l'effet de caractéristiques non mesurées, comme les

## Régression logistique

Des modèles de régression logistique sont employés pour examiner la relation entre un résultat discret (dans ce cas, le fait de prendre du retard dans ses paiements ou non) et un ensemble de variables explicatives. Les coefficients du modèle donnent la probabilité de prendre du retard dans ses paiements pour un niveau donné d'une variable explicative (par rapport au groupe de référence), quand toutes les autres variables explicatives sont maintenues constantes. La probabilité relative est ensuite calculée et exprime la probabilité par rapport au groupe de référence. On a utilisé ici des poids *bootstrap* pour estimer les erreurs-types afin de tenir compte du plan d'échantillonnage complexe utilisé dans l'ESF.

Trois populations ont été examinées. On a établi un modèle distinct pour toutes les familles autres que celles des personnes âgées et ensuite, pour les couples (avec ou sans enfants) et pour les personnes seules. La population des parents seuls était trop petite pour que l'on puisse l'examiner séparément et la population des « autres types de familles » était trop hétérogène.

Il existe des valeurs extrêmes à la fois dans le revenu et dans la valeur nette, et elles peuvent fausser les résultats de la régression logistique. C'est pourquoi on a exclu le 1 % supérieur et le 1 % inférieur de la distribution des familles selon le revenu après impôt et selon la valeur nette.

attitudes ou les capacités de gestion (du temps et de l'argent), que le symptôme d'un manque de ressources financières.

## Sommaire

En 1998, une famille canadienne sur six avait de la difficulté à faire ses paiements à temps. Il existait de grandes différences entre les types de familles, mais les seules qui demeuraient considérablement différentes des autres familles, après neutralisation des caractéristiques, étaient celles des mères seules qui étaient 1,3 fois plus susceptibles d'avoir des paiements en souffrance que les couples ayant des enfants. Le nombre d'enfants dans la famille importe également, car il indique que les ressources en temps peuvent être utilisées au maximum dans ces familles. Les familles dont le principal soutien économique était plus âgé étaient moins susceptibles d'avoir du retard dans leurs paiements, tout comme celles ayant pour principal soutien économique un diplômé universitaire.

Les caractéristiques financières des familles sont également liées aux retards dans les paiements. Les familles ayant déjà fait faillite étaient 1,6 fois plus susceptibles que les autres familles d'avoir pris du retard dans leurs paiements. Bien qu'importants, le revenu et la valeur

nette n'avaient que peu d'effets sur la probabilité de prendre du retard dans ses paiements, après neutralisation des autres caractéristiques familiales.

Une inquiétude généralisée continue de se manifester concernant le fait que les consommateurs dépassent sans doute les limites en ce qui a trait au niveau d'endettement — en partie à cause de la prolifération des cartes de crédit — et qu'ils seront peut-être incapables de rembourser leurs dettes. Le fait de savoir qui sont les personnes les plus susceptibles d'avoir des difficultés financières permettra peut-être de mieux cibler les campagnes visant à améliorer la gestion financière.

## Perspective

### Notes

- 1 Ce taux est élevé par rapport au résultat de 8,1 % de l'enquête américaine, mais il y a d'importantes différences qui rendent la comparaison directe impossible (voir l'encadré *Survey of Consumer Finances des États-Unis*).
- 2 Dans cette question, on ne demande pas d'indiquer depuis combien de temps la faillite a eu lieu.
- 3 Le terme « chômage » désigne les périodes où la personne est sans emploi ou sans entreprise, mais cherche un emploi et est disponible pour travailler.

### Références

BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM. *Codebook for 1998 Survey of Consumer Finances*. Adresse électronique : [www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/98/codebk98.txt](http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/98/codebk98.txt) (site consulté le 28 mai 2002).

ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS. *En bref : les cartes de crédit*. Adresse électronique : [www.cba.ca/fr/statistics/fastfacts/creditCards.htm](http://www.cba.ca/fr/statistics/fastfacts/creditCards.htm) (site consulté le 5 juin 2002).

KENNICKELL, Arthur B., Martha STARR-McCLUER et Brian J. SURETTE. *Recent changes in the US family finances : Results from the 1998 Survey of Consumer Finances*, Federal Reserve Bulletin, janvier 2000, p. 1 à 29.

LEFEBVRE, Sophie. « Le logement, une question de revenu », édition en ligne de *L'emploi et le revenu en perspective*, n° 75-001-XIF au catalogue de Statistique Canada, juin 2002, vol. 3, n° 6.

STATISTIQUE CANADA. *Enquête sur la sécurité financière / Questionnaire utilisé pour l'interview*, n° 13F0026MIF au catalogue de Statistique Canada, janvier 2001.

---. *L'avoir et les dettes des Canadiens : un aperçu des résultats de l'Enquête sur la sécurité financière*, n° 13-595-XIF au catalogue de Statistique Canada, mars 2001.

STAVINS, Joanna. "Credit Card Borrowing, Delinquency and Personal Borrowing", *New England Economic Review*, juillet/août 2000, p. 15 à 30.

# De meilleurs emplois dans la nouvelle économie?

Marie Drolet et René Morissette

LES CHANGEMENTS TECHNOLOGIQUES ont toujours eu une influence importante sur le marché du travail : ils modifient tant le processus de production que les façons de travailler. Le rythme accéléré des changements à la fin du XX<sup>e</sup> siècle a suscité de l'intérêt relativement aux travailleurs et aux entreprises qui participent directement à la création de nouvelles techniques et de nouveaux produits. On dit généralement que les personnes qui travaillent dans ces entreprises axées sur le savoir travaillent beaucoup, et sous pression, pour concevoir un nouveau produit dans un milieu très concurrentiel. On considère généralement que ces personnes sont bien payées, non seulement grâce à leur traitement direct, mais peut-être également grâce à leurs options d'achat d'actions ou à toute autre forme de rémunération.

Le présent article étudie ces notions en se fondant sur l'Enquête sur le milieu de travail et les employés (EMTE) de 1999. On y compare les emplois des industries axées sur le savoir avec ceux des autres secteurs de l'économie. L'accent est mis sur les industries dans lesquelles est maintenu un niveau de recherche et de développement supérieur à la moyenne et celles où les professionnels, comme les scientifiques et les ingénieurs, constituent un pourcentage important des travailleurs. Ces industries ont tendance à être *productrices* de techniques axées sur le savoir et se retrouvent dans les secteurs de l'information, des communications et de la technologie, de même que dans d'autres secteurs scientifiques, comme celui des produits pharmaceutiques (voir *Source des données et définitions*).

En 1999, environ 7 % des employés avaient un emploi dans une entreprise axée sur le savoir et seulement 3 % d'entre eux travaillaient dans le secteur de la technologie de l'information et de la communication (TIC)

*Les auteurs sont au service de la Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail. On peut communiquer avec René Morissette au (613) 951-3608 et Marie Drolet au (613) 951-5691; ou à perspectives@statcan.ca.*

(tableau 1). À l'inverse, 1 % avaient un emploi dans une entreprise du secteur de la TIC qui ne faisait pas partie des industries axées sur le savoir.

Dans cet article, les industries sont classées en cinq groupes absolument exclusifs : le groupe des industries axées sur le savoir dans le secteur des biens, le groupe des industries axées sur le savoir dans le secteur des services, le groupe des autres industries productrices de biens, le groupe du commerce de détail et des services aux consommateurs, et le groupe des services professionnels et des autres services<sup>4</sup>.

Les entreprises axées sur le savoir offrent-elles des salaires plus élevés, de meilleurs avantages sociaux ou ont-elles des pratiques permettant de concilier davantage travail et famille que les autres entreprises? Si oui, les travailleurs de ces entreprises doivent-ils effectuer de plus longues semaines de travail? En quoi la satisfaction à l'égard de l'emploi et la satisfaction à l'égard

**Tableau 1 : Emploi et entreprises selon le secteur, 1999**

	Emploi	Entreprises
		%
<b>Axées sur le savoir</b>	<b>7,4</b>	<b>4,6</b>
TIC	2,8	2,0
Tous les autres secteurs	4,6	2,6
Secteur des biens	4,0	1,3
Secteur des services	3,4	3,3
<b>Autres</b>	<b>92,6</b>	<b>95,4</b>
TIC	1,1	0,9
Tous les autres secteurs	91,5	94,5
Secteur des biens	20,2	16,6
Services aux consommateurs et commerce de détail	21,4	28,2
Services professionnels et autres services	51,0	50,6

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

## Source des données et définitions

L'**Enquête sur le milieu de travail et les employés** (EMTE) est un fichier couplé qui contient des données sur l'employeur et l'employé. Les employeurs sont choisis selon leur emplacement physique, l'unité statistique la plus proche du concept d'un milieu de travail où il est possible de faire un lien entre les activités de l'employeur et celles de l'employé. Les employés sont par la suite sélectionnés dans chaque emplacement d'après les listes remises par les employeurs.

La première phase de l'EMTE s'est déroulée pendant l'été et l'automne 1999. Des renseignements utilisables ont été recueillis auprès de 6 351 emplacements et auprès de 24 597 employés, les taux de réponse ayant atteint 94 % pour les emplacements et 83 % chez les employés. On utilise dans cet article les réponses de 23 296 employés âgés de 18 à 64 ans qui avaient un emploi dans le secteur privé.

L'enquête couvre une vaste étendue de sujets dont l'adoption de la technologie, l'innovation, les pratiques relatives aux ressources humaines, le roulement de la main-d'œuvre et les stratégies d'affaires.

Les **industries axées sur le savoir** déploient un nombre relativement important de ressources pour la recherche et le développement (R-D) et les professionnels, comme les scientifiques et les ingénieurs, constituent une partie importante de leurs travailleurs (Lee et Has, 1996)<sup>1</sup>.

Le concept d'industries axées sur le savoir utilisé dans le présent article se limite aux industries qui *conçoivent* des techniques, des produits et des services axés sur le savoir. Les industries qui *utilisent* ces technologies ne sont pas considérées comme des industries axées sur le savoir.<sup>2</sup>

La question de la classification doit être éclaircie en ce qui touche à trois autres aspects. D'une part, il existe des industries axées sur le savoir dans le secteur des biens comme dans le secteur des services. D'autre part, elles regroupent la plupart, mais non la totalité, des industries du secteur de la technologie de l'information et de la communication (TIC), par exemple, celles des télécommunications, du traitement de données, de la conception de systèmes informatiques et des services connexes, de même que celles du matériel et des périphériques informatiques, du matériel de communications, des semi-conducteurs et des autres composantes électroniques des usines. Les grossistes-distributeurs de machines et de matériel de bureau et de magasin sont toutefois exclus. Enfin, les industries axées sur le savoir regroupent de nombreuses industries qui n'ont aucun lien avec le secteur de la TIC, comme les industries de la fabrication de produits chimiques et pharmaceutiques (voir les annexes A et B pour une liste détaillée des industries du secteur de la TIC et des industries axées sur le savoir)<sup>3</sup>.

de la rémunération se comparent-elles avec celles des travailleurs des autres entreprises? Les travailleurs ont-ils plus ou moins tendance à former un syndicat que ceux des autres entreprises? Les entreprises axées sur le savoir ont-elles plus tendance à adopter des pratiques de travail visant le haut rendement (le travail d'équipe, la rotation d'emploi ou des systèmes de griefs officiel)?

### Horaires de travail

En 1999, les employés des entreprises axées sur le savoir ont travaillé en moyenne 43,4 heures par semaine, soit au moins 4,0 heures de plus que les travailleurs des services professionnels et des autres services, ou du commerce de détail et des services aux consommateurs (tableau 2), mais moins que les employés des autres industries productrices de biens (44,6).

**Tableau 2 : Heures de travail selon le secteur et le niveau de scolarité**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
<b>Ensemble des employés</b>	<b>43,4</b>	<b>43,6</b>	<b>43,2</b>	<b>39,7</b>	<b>44,6</b>	<b>35,7</b>	<b>39,4</b>
Études secondaires ou moins	42,1	43,0	40,4	39,6	44,3	34,9	40,0
Certaine éducation postsecondaire	41,9	42,4	41,3	38,9	44,6	35,2	38,2
Diplôme universitaire	46,4	46,9	46,1	41,8	46,3	40,5	41,3
<b>Employés à temps plein</b>	<b>44,0</b>	<b>43,9</b>	<b>44,1</b>	<b>43,3</b>	<b>45,2</b>	<b>41,8</b>	<b>42,9</b>
Études secondaires ou moins	42,8	43,4	41,8	43,3	44,9	41,7	43,0
Certaine éducation postsecondaire	42,7	42,7	42,6	42,7	45,2	41,3	42,1
Diplôme universitaire	46,6	46,9	46,4	44,7	46,7	44,4	44,3
<b>Temps supplémentaire non rémunéré</b>							
Diplôme universitaire*	5,3	5,7	5,0	4,7	3,7	2,2	5,3

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

\* Employés à temps plein.

Étant donné que les entreprises axées sur le savoir emploient relativement peu de personnel à temps partiel (semaine normale de travail inférieure à 30 heures), ces chiffres pourraient exagérer la différence du nombre d'heures de travail parmi le personnel à temps plein<sup>5</sup>.

C'est en effet le cas. Leur semaine moyenne de travail étant de 44,0 heures, les employés à temps plein des entreprises axées sur le savoir travaillaient au moins 1,1 heure de plus que leurs homologues des services professionnels et des autres services (42,9) ou du commerce de détail et des services aux consommateurs (41,8) (tableau 2), mais, encore une fois, moins que les employés à temps plein des autres industries productrices de biens (45,2).

Les différences du nombre d'heures de travail variaient selon le niveau de scolarité. Les diplômés de l'université qui étaient des employés à temps plein dans les entreprises axées sur le savoir travaillaient 2 heures de plus que leurs homologues des services professionnels et des autres services ou du commerce de détail et des services aux consommateurs. Toutefois, les employés à temps plein des entreprises axées sur le savoir qui avaient une certaine éducation postsecondaire ou une formation moindre n'effectuaient pas plus d'heures, en moyenne, que leurs homologues des autres secteurs.

Les diplômés de l'université qui travaillaient à temps plein dans les entreprises axées sur le savoir effectuaient beaucoup d'heures de travail (46,6), mais leur semaine moyenne de travail était très semblable à celle de leurs homologues des autres industries productrices de biens (46,7). Il est intéressant de

noter que les employés des entreprises de biens axées sur le savoir travaillaient deux heures supplémentaires non rémunérées de plus (5,7) que leurs homologues des autres industries productrices de biens (3,7). Ainsi, comparativement à leurs homologues du reste de l'économie, les diplômés de l'université qui travaillaient dans les entreprises axées sur le savoir effectuaient soit plus d'heures, soit plus d'heures supplémentaires non rémunérées.

### Gains horaires

Les employés des entreprises axées sur le savoir ont gagné en moyenne 24,09 \$ l'heure en 1999, soit 32 % de plus que les employés des autres secteurs (18,19 \$) (tableau 3). L'écart salarial entre les entreprises axées sur le savoir et les autres entreprises était plus petit pour les diplômés de l'université (14 %) que

pour les travailleurs ayant une certaine éducation postsecondaire (31 %).

Plusieurs raisons peuvent expliquer pourquoi les employés des entreprises axées sur le savoir reçoivent un traitement relativement élevé. Premièrement, ils ont généralement une meilleure formation; environ 40 % des employés dans les services axés sur le savoir sont titulaires d'un diplôme universitaire, comparativement à 25 % dans les services professionnels et les autres services, et à 11 % dans le commerce de détail et les services aux consommateurs<sup>6</sup>. Deuxièmement, ils sont plus susceptibles de travailler dans de plus grands établissements, qui offrent généralement des salaires élevés (Brown, Hamilton et Medoff 1990; Morissette 1993). Troisièmement, ils peuvent recevoir des salaires plus élevés pour compenser le coût de la vie

**Tableau 3 : Gains horaires selon le secteur et le niveau de scolarité, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	\$						
<b>Ensemble des employés</b>	<b>24,09</b>	<b>23,40</b>	<b>24,88</b>	<b>18,19</b>	<b>19,64</b>	<b>12,61</b>	<b>19,96</b>
Études secondaires ou moins	18,96	18,23	20,26	15,09	17,11	11,11	16,71
Certaine éducation postsecondaire	22,54	22,43	22,70	17,18	19,96	12,68	17,93
Diplôme universitaire	29,22	29,96	28,73	25,73	26,92	17,67	26,95
<b>Employés à temps plein</b>	<b>24,24</b>	<b>23,48</b>	<b>25,14</b>	<b>18,66</b>	<b>19,68</b>	<b>13,41</b>	<b>20,10</b>
Études secondaires ou moins	18,97	18,21	20,38	15,57	17,07	11,37	16,93
Certaine éducation postsecondaire	22,70	22,53	22,96	17,67	20,02	13,70	18,03
Diplôme universitaire	29,31	29,97	28,86	25,77	27,05	18,08	26,84

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

relativement élevé dans les grandes régions, là où se trouvent la plupart des entreprises axées sur le savoir. Quatrièmement, de nombreux employés de ces entreprises exercent une profession très payante, notamment en ingénierie et en sciences. Enfin, certains employés des entreprises axées sur le savoir (en particulier les diplômés de l'université) peuvent recevoir des salaires élevés pour compenser leurs semaines de travail relativement longues.

Après avoir tenu compte de ces cinq facteurs, l'écart salarial entre les employés des entreprises axées sur le savoir et les autres employés chute à 8 %<sup>7</sup>. Qu'est-ce qui pourrait expliquer la différence qui reste? L'effort de travail est peut-être plus grand dans les entreprises axées sur le savoir. Il se peut aussi que les employés de ces entreprises aient plus de responsabilités et accomplissent un ensemble de tâches plus diversifiées<sup>8</sup>. Une troisième possibilité est que les entreprises axées sur le savoir ont un plus grand pouvoir sur le marché que les autres entreprises et peuvent ainsi répartir une partie de leurs bénéfices entre leurs employés. Il est donc difficile de savoir si l'écart salarial qui reste est dû à une prime ou plutôt à une compensation pour un plus grand effort de travail ou de plus grandes responsabilités.

### Avantages sociaux

Les employés des entreprises axées sur le savoir ne sont pas nécessairement mieux protégés par un régime de retraite agréé que les autres travailleurs. Seulement 40 % des employés du secteur des services des entreprises axées sur le savoir avaient un régime de retraite, comparativement à 48 % de leurs homologues des services professionnels et des autres services

**Tableau 4 : Travailleurs ayant des avantages sociaux, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	%						
Régime de pension agréé	51,1	60,5	40,3	40,4	46,0	16,8	48,2
REÉR collectif	31,8	34,8	28,3	17,4	23,1	10,2	18,1
Régime d'achat d'actions	23,5	16,6	31,4	6,8	10,1	6,4	5,7
Assurance-vie et invalidité	78,8	84,3	72,5	57,2	67,8	34,3	62,6
Assurance médicale supplémentaire	74,2	78,1	69,8	53,6	64,3	32,3	58,3
Régime d'assurance dentaire	76,7	82,1	70,6	52,3	62,5	32,3	56,5

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

(tableau 4). Ceci ne signifie pas nécessairement que les employés des entreprises axées sur le savoir ont des conditions salariales moins généreuses. Les employés du secteur des services des entreprises axées sur le savoir avaient droit cinq fois plus souvent à des options d'achat d'actions (31 %) que les employés des services professionnels et des autres services (6 %)<sup>9</sup>. Ils avaient également plus souvent un régime enregistré d'épargne-retraite collectif<sup>10</sup>.

L'ensemble des avantages sociaux ne contient pas uniquement des régimes de retraite. En moyenne, les employés des entreprises axées sur le savoir avaient, plus souvent que les autres travailleurs, une assurance-vie et invalidité, une assurance médicale supplémentaire et un régime d'assurance dentaire.

### Programmes de soutien personnel et familial

Les rapports des journalistes portent à croire que les entreprises de technologie de pointe offrent des

installations de conditionnement physique pour aider les employés à composer avec les semaines de travail relativement longues. En fait, de façon générale, 25 % des employés des entreprises axées sur le savoir travaillaient dans un endroit qui offre des services de conditionnement physique et de loisirs (sur place ou non). Les pourcentages correspondants pour les autres industries productrices de biens, les services professionnels et les autres services, le commerce de détail et les services aux consommateurs étaient de 15 %, 17 % et 5 % respectivement. Les entreprises axées sur le savoir offraient également des programmes d'aide aux employés (consultation, services d'intervention en toxicomanie, aide financière ou juridique) plus souvent que celles des autres industries productrices de biens, du commerce de détail et des services aux consommateurs. Par contre, comme dans les autres secteurs, les entreprises axées sur le savoir offraient des services de garderie (sur place ou non) plutôt rarement (7 %).

**Tableau 5 : Travailleurs auxquels les employeurs offrent des programmes de soutien personnel et familial, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	%						
N'importe quel programme de soutien personnel ou familial	45,2	46,4	43,8	30,6	31,3	11,2	38,5
Programmes d'aide aux employés	40,2	43,1	37,0	27,2	28,5	7,9	34,8
Conditionnement physique	25,9	26,2	25,5	13,6	14,5	4,7	17,0
Services de garderie	7,2	7,5	6,8	6,1	3,8	1,3	9,0

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

### Surqualification

On peut supposer que l'adéquation entre un emploi et l'employé est supérieure quand les exigences scolaires d'un emploi correspondent au niveau de scolarité d'une personne. Les employés des entreprises de services axées sur le savoir semblaient connaître davantage cette adéquation que les employés des autres secteurs. En effet, près de la moitié (45 %) de ces employés occupaient un emploi où leur niveau de scolarité était égal aux exigences scolaires minimales. Ce pourcentage était supérieur à celui des services professionnels et des autres services (36 %), du commerce de détail et des services aux consommateurs (21 %), et des autres industries productrices de biens (27 %). Par contre, les employés des entreprises de biens axées sur le savoir disaient ne pas avoir la formation nécessaire plus souvent que les autres employés<sup>11</sup>.

Les employés du commerce de détail et des services aux consommateurs étaient plus susceptibles d'avoir un emploi n'ayant pas d'exigences scolaires minimales. Quand

ils répondaient que leur emploi exigeait un niveau minimal de scolarité, ils se disaient beaucoup plus souvent surqualifiés. Ceci n'est pas surprenant étant donné les degrés de compétence relativement bas associés aux emplois du commerce de détail et des services aux consommateurs.

### Souplesse des pratiques de travail

On dit généralement que les pratiques de travail souples, comme le travail d'équipe et la rotation d'em-

ploi, ont un effet sur la façon dont les employés voient leur travail selon une variété de variables psychosociales (Godard, 2001). Si les employés ont le droit d'exécuter un ensemble de tâches diversifiées, cela peut leur remonter le moral en leur donnant davantage de contrôle sur leur travail. Bien que le travail d'équipe soit agréable pour les travailleurs qui préfèrent le travail varié, il peut exiger un plus grand effort de la part des autres, comme les employés aux aptitudes limitées qui doivent satisfaire la norme de productivité<sup>12</sup>. De la même façon, la rotation d'emploi peut être stressante pour les personnes qui ne s'adaptent pas facilement à de nouvelles tâches.

Jusqu'à quel point les employés des entreprises axées sur le savoir peuvent-ils participer à du travail d'équipe et à une rotation d'emploi? Les employés des entreprises axées sur le savoir travaillant dans un endroit où il y a plus de dix employés, comme leurs homologues des autres secteurs, ne participaient que rarement (6 % à 7 %)<sup>13</sup> à des programmes de rotation d'emploi (tableau 7). Toutefois, ils semblaient prendre part à des groupes de travail autodirigés (le type de travail d'équipe le plus intense) plus

**Tableau 6 : Adéquation entre la scolarité et l'emploi, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	%						
Pas d'exigences scolaires pour l'emploi	5,8	6,9	4,4	16,3	19,5	28,0	10,1
Surqualifié	32,2	33,6	30,5	37,6	36,7	42,4	35,9
Sous-qualifié	21,9	23,3	20,3	15,3	16,6	8,5	17,7
Adéquation entre la scolarité et l'emploi	40,2	36,2	44,7	30,9	27,2	21,2	36,4

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

**Tableau 7 : Travailleurs participant fréquemment/toujours à des pratiques de travail souples, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	%						
Programmes de suggestions des employés	31,1	34,2	26,9	29,1	26,2	24,5	32,0
Rotation d'emploi/formation par rotation de postes	6,7	7,4	5,8	6,2	8,6	6,6	5,1
Équipes de travail	16,1	19,6	11,3	15,4	16,4	14,9	15,1
Cercles de qualité	28,0	29,2	26,4	23,1	26,3	21,0	22,6
Groupes de travail autodirigés	52,4	53,5	50,7	41,2	41,9	33,4	43,8

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés  
\* Entreprises ayant plus de 10 employés.

souvent (52 %) que les employés des autres secteurs (41 %). Cette plus grande incidence du travail d'équipe dans les entreprises axées sur le savoir correspond à la notion selon laquelle les équipes sont plus valables dans les milieux technologiques complexes (Boning, Ichniowski et Shaw, 2001)<sup>14</sup>.

### Évaluation du rendement

Au moins 65 % des employés des entreprises axées sur le savoir se sont soumis à une évaluation de leur rendement par un processus standard, comparativement à uniquement 45 % à 58 % des employés des autres secteurs (tableau 8)<sup>15</sup>. Par conséquent, les employés des entreprises axées sur le savoir ont vu leur salaire ou leurs avantages sociaux liés aux résultats d'une évaluation de leur rendement près de deux fois plus souvent que les autres employés. Bien que l'évaluation du rendement constitue un défi ou une chance pour certains employés, elle peut être stressante pour d'autres.

### Statut syndical

Les employés des entreprises axées sur le savoir étaient moins souvent syndiqués (20 %) que ceux des services professionnels et des autres services ou des autres industries productrices de biens (33 %). Toutefois, il existait des différences importantes à l'intérieur des entreprises axées sur le savoir. Les employés des entreprises de production de biens étaient près de deux fois plus souvent syndiqués (25 %) que ceux des entreprises du secteur des services (14 %). Le taux de syndicalisation dans les entrepri-

ses de services axées sur le savoir était très semblable à celui des entreprises du commerce de détail et des services aux consommateurs.

Malgré leur taux de syndicalisation relativement bas, les employés des entreprises de services axées sur le savoir disaient avoir un système de griefs, de plaintes ou de conflits dans leur milieu de travail plutôt souvent (42 %), comparativement à 61 % dans les entreprises axées sur le savoir du secteur des biens. Par contre, ce système pouvait être non officiel, seule l'équipe de gestion ayant le pouvoir de régler les conflits. Une question plus pertinente serait de savoir si les employés des entreprises de services axées sur le savoir travaillent moins souvent que les autres employés dans un endroit où il y a un système de griefs officiel et où l'autorité responsable du règlement des conflits est soit un comité de gestion de la main-d'œuvre, soit un arbitre provenant de l'extérieur.

La réponse est oui. Comme leurs homologues du commerce de détail et des services aux consommateurs, moins de 20 % des employés dans les entreprises de services axées sur le savoir disposaient d'un système de griefs officiel. Ce pourcentage est beaucoup plus faible que celui des entreprises

**Tableau 8 : Évaluation du rendement, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	%						
Processus standard	68,3	70,8	65,4	52,9	48,5	45,1	57,9
Salaires ou avantages sociaux liés aux résultats	49,8	51,5	47,8	25,7	26,1	21,7	27,2

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

de biens axées sur le savoir (46 %), des services professionnels et des autres services (41 %), et des autres industries productrices de biens (38 %).

### Satisfaction à l'égard de l'emploi

Les employés des entreprises axées sur le savoir étaient très satisfaits de leur emploi, beaucoup plus que les employés des autres secteurs (41 % et 34 % respectivement). Toutefois, ceux des entreprises de services axées sur le savoir n'étaient pas nécessairement plus satisfaits de leur rémunération. Par contre, 27 % des employés des entreprises de biens axées sur le savoir ont dit être très satisfaits de leur rémunération (tout comme ceux des autres industries productrices de biens), comparativement à seulement 16 % des employés du commerce de détail et des services aux consommateurs<sup>16</sup>. Ces différences en matière de satisfaction à l'égard de l'emploi et de satisfaction à l'égard de la rémunération doivent être interprétées avec prudence étant donné qu'elles dépendent des différences entre les personnes en ce qui a trait au niveau de satisfaction et aux différences quant à la qualité de l'emploi (Hamermesh, 2001).

### Tendances salariales dans le secteur de l'informatique et des télécommunications

On sait déjà que l'emploi a fléchi dans le secteur de l'informatique et des télécommunications (IT) en 2001 (Bowlby et Langlois, 2002).<sup>17</sup> Puisque les industries de la technologie de l'information et des communications (TIC) sont une composante importante des industries axées sur le savoir et puisque qu'environ 88 % des employés des industries de la TIC travaillent dans le secteur de l'IT, il est important

**Tableau 9 : Statut syndical et systèmes de griefs officiels, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	%						
Protection par une convention collective	20,0	25,4	13,8	28,8	33,4	13,4	33,4
Système de griefs dans le milieu de travail	52,2	60,7	42,4	48,9	49,4	35,6	54,3
Système de griefs officiels au travail et comité de gestion de la main-d'œuvre ou arbitre de l'extérieur responsable de la décision finale*	32,7	45,9	17,5	33,4	37,6	13,4	40,7

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

\* Réponse de l'entreprise pondérée par employé.

de comprendre comment les salaires dans le secteur de l'IT ont évolué comparativement à ceux du reste de l'économie au cours de la période allant de 1997 à 2002. Est-ce que les travailleurs ayant conservé leurs emplois dans le secteur de l'IT ont vu leurs salaires diminuer comparativement aux autres travailleurs?

La réponse est non. Les gains horaires dans le secteur de l'IT n'ont pas fléchi comparativement à ceux du reste de l'économie. En mars 1997, les travailleurs du secteur de l'IT ont reçu des salaires de 22 % plus élevés que les travailleurs des autres secteurs (tableau 11). Le chiffre correspondant était de 33 % en mars 2002. On a observé une

**Tableau 10 : Satisfaction à l'égard de l'emploi, 1999**

	Secteur axé sur le savoir			Autres secteurs			
	Total	Biens	Services	Total	Biens	Consommateurs	Professionnels
	%						
<b>Satisfaction à l'égard de l'emploi</b>							
Très satisfait	40,9	42,5	39,1	34,3	34,9	33,0	34,7
Satisfait	51,9	50,6	53,5	54,6	56,0	55,5	53,7
Insatisfait/Pas d'opinion	7,2	6,9	7,4	11,1	9,1	11,5	11,6
<b>Satisfaction à l'égard du salaire</b>							
Très satisfait	23,6	26,7	19,9	18,7	23,9	16,3	17,7
Satisfait	58,1	55,9	60,6	54,7	54,6	57,6	53,6
Insatisfait/Pas d'opinion	18,3	17,4	19,5	26,6	21,5	26,1	28,7

Source : Enquête sur le milieu de travail et les employés

tendance similaire chez les travailleurs ayant au moins une éducation postsecondaire. Ainsi, les données brutes suggèrent, tout au moins, qu'il y a eu une amélioration dans les salaires relatifs des travailleurs du secteur de l'IT.

Cette amélioration apparente peut être trompeuse si, dans les entreprises du secteur de l'IT, on a principalement mis à pied des employés ayant relativement peu d'ancienneté en 2001.<sup>18</sup> Si tel était le cas, deux situations pourraient être observées. Premièrement, les salaires relatifs du secteur de l'IT auraient crû surtout parce que les employés continuant à travailler dans ce secteur auraient eu plusieurs années d'expérience au service de leur compagnie. Deuxièmement, les salaires

relatifs du secteur de l'IT n'auraient pas varié autant par suite de la neutralisation des différences en ce qui a trait à l'ancienneté des travailleurs.

C'est en effet le cas. Après avoir tenu compte de l'ancienneté et de la profession, parmi d'autres facteurs, les salaires relatifs dans le secteur de l'IT n'ont *pas* augmenté. Les travailleurs de ce secteur ont touché des salaires de 4 % plus élevés que ceux des travailleurs des autres secteurs, en mars 1997 tout comme en mars 2002<sup>19</sup>. Donc, tant les données brutes que les données ajustées pour tenir compte de l'ancienneté indiquent que la baisse de l'emploi dans le secteur de l'IT en 2001 n'était pas liée à la baisse des salaires relatifs des employés ayant conservé leurs emplois dans ce secteur.

## Sommaire

Les emplois des entreprises axées sur le savoir sont-ils de meilleurs emplois? La réponse est : « peut-être ». D'un côté, les employés des entreprises axées sur le savoir ont reçu des salaires élevés, avaient de bons avantages sociaux, bénéficiaient de services de loisirs et de conditionnement physique de même que des programmes d'aide pour les employés et occupaient souvent un poste dont les exigences correspondaient à leur niveau de scolarité. D'un autre côté, certains d'entre eux ont effectué de nombreuses heures, et ceux qui travaillaient en production de services avaient moins souvent un système de griefs officiel.

Ce qui est certain, c'est que les emplois dans les entreprises axées sur le savoir ont plusieurs caractéristiques enviables. Par contre, plusieurs autres points n'ont pas été analysés; par exemple, l'intensité du travail, le besoin de s'adapter aux changements technologiques et le niveau de stress. Il pourrait s'agir d'autres raisons qui expliquent pourquoi les gains sont plus élevés dans les entreprises de services axées sur le savoir et pourquoi, malgré cela, les employés de ces entreprises ne sont pas plus satisfaits de leur rémunération que les employés des autres industries productrices de biens.

## Perspective

### Notes

1 Lee et Has (1996) distinguent les industries en fonction de trois mesures de la R-D (le ratio de R-D par rapport aux ventes, la proportion du personnel de R-D par rapport à l'effectif total et la proportion du personnel professionnel de R-D par rapport à l'effectif total) et de trois mesures du capital humain (le ratio de travailleurs ayant fait des études postsecondaires par rapport à l'effectif total, le ratio des travailleurs du savoir

**Tableau 11 : Gains horaires dans le secteur de l'IT et dans les autres secteurs**

	Secteur de l'IT	Autre que le secteur de l'IT	Supériorité du secteur de l'IT
	\$ de 1999		%
<b>Ensemble des travailleurs</b>			
1997	19,57	15,99	22,4
1998	19,81	15,96	24,1
1999	20,96	16,13	29,9
2000	20,83	16,12	29,2
2001	22,12	16,23	36,3
2002	21,95	16,53	32,8
<b>Travailleurs ayant un diplôme d'études secondaires ou moins</b>			
1997	17,09	13,42	27,4
1998	16,31	13,35	22,2
1999	18,32	13,40	36,7
2000	16,44	13,61	20,8
2001	17,38	13,52	28,6
2002	17,34	13,51	28,3
<b>Travailleurs ayant une certaine éducation postsecondaire</b>			
1997	18,58	15,67	18,6
1998	18,54	15,70	18,1
1999	19,49	15,88	22,7
2000	19,66	15,73	25,0
2001	20,63	15,84	30,2
2002	20,45	16,24	26,0
<b>Travailleurs ayant un diplôme universitaire</b>			
1997	23,38	21,97	6,4
1998	23,91	21,79	9,7
1999	24,50	22,06	11,1
2000	24,55	21,92	12,0
2001	26,07	21,94	18,9
2002	26,15	22,59	15,8

Source : Enquête sur la population active

\* Emploi principal détenu en mars par les employés âgés de 18 à 64 ans.

œuvrant dans les domaines des sciences naturelles, du génie et des mathématiques, de l'éducation, de la gestion et de l'administration, des sciences sociales, du droit et de la jurisprudence, de la médecine et des sciences de la santé, et de la rédaction par rapport à l'effectif total et le ratio des travailleurs scientifiques et des ingénieurs employés par rapport à l'effectif total » (Baldwin et Johnson, 1999, p. 21). Les industries axées sur le savoir sont les industries se retrouvant dans le tiers supérieur pour deux des indices de la R-D et deux des indices du capital humain.

2 D'autres définitions, incluant les entreprises où sont utilisées des technologies axées sur le savoir, permettraient des estimations de plus grande envergure de la taille de l'économie axée sur le savoir.

3 Dans un article récent publié dans *L'emploi et le revenu en perspective*, Bowlby et Langlois (2002) ont montré que le secteur de la TIC a crû beaucoup plus rapidement que l'ensemble de l'économie de 1997 à 2000. En fait, ce secteur a représenté 7 % du PIB du Canada en 2000, en hausse par rapport à 4 % en 1996. Toutefois, la production du secteur de la TIC a connu une forte baisse en 2001 à cause d'un net repli dans la composante de la fabrication du secteur de la TIC.

4 Les services professionnels et les autres services comprennent les transports, l'entreposage et le commerce de gros, les secteurs de la culture et de l'information, les finances et les assurances, l'immobilier, les services de location et de bail, les services professionnels, comme les services juridiques, les services comptables, les services de conception publicitaire, l'administration et la gestion des déchets, les services d'enseignement, les soins de santé et l'assistance sociale, et les autres services.

5 Le pourcentage des employés à temps partiel est de 1 % et de 4 % pour les entreprises axées sur le savoir du secteur des biens et du secteur des services respectivement, comparativement à 15 % dans les services professionnels et les autres services, à 27 % dans le commerce de détail et les services aux consommateurs et à 2 % dans les autres industries productrices de biens.

6 Cela est aussi vrai dans le secteur des biens. Le pourcentage de employés titulaires d'un diplôme universitaire qui travaillent à la production de biens dans les entreprises axées sur le savoir est environ le double de celui des autres industries productrices de biens (24 % et 11 % respectivement).

7 Ce chiffre est le résultat d'une régression du logarithme naturel des gains horaires sur l'ensemble des variables explicatives suivantes : une constante, l'expérience à temps plein sur le marché du travail et son terme quadratique, l'ancienneté et son terme quadratique, l'éducation (3 catégories), la profession (47 catégories), le

sexe, la région (6 catégories), les longues heures de travail (4 catégories), la taille de l'entreprise (4 catégories), le statut syndical, un indicateur des entreprises axées sur le savoir et des termes d'interaction entre cet indicateur et la variable de l'éducation. Seul le terme d'interaction entre l'éducation postsecondaire et l'indicateur des entreprises axées sur le savoir est statistiquement significatif au niveau de 5 % (test bilatéral). Il suggère que l'écart salarial entre les établissements axés sur le savoir et les autres établissements est de 12 % pour les travailleurs ayant une certaine éducation postsecondaire, soit 4 points de pourcentage de plus que pour les gens ayant d'autres niveaux de scolarité.

8 L'effort de travail est peut-être plus grand dans les entreprises axées sur le savoir étant donné que les employés de ces entreprises sont, plus souvent que les autres, payés en fonction de leur rendement, un mode de rémunération qui peut être associé à un plus grand effort de travail. De plus, les employés des entreprises axées sur le savoir participent plus souvent à des groupes de travail autodirigés, un facteur associé à des salaires plus élevés après avoir tenu compte des caractéristiques de l'employé.

9 Les employés des entreprises de services axées sur le savoir ont une protection en matière de pensions inférieure à celle de leurs homologues des entreprises de biens axées sur le savoir, mais ont droit beaucoup plus souvent à des options d'achat d'actions pour les employés.

10 De plus, 15 % des entreprises axées sur le savoir ont un régime de participation aux bénéficiaires, comparativement à seulement 7 % pour les entreprises des autres secteurs.

11 La complexité du produit, la lecture de spécifications techniques et l'interaction avec les membres d'une équipe professionnelle expliquent peut-être pourquoi les employés qui travaillent à la production de biens dans le secteur axé sur le savoir disent plus souvent qu'ils n'ont pas la formation nécessaire.

12 Il peut également être difficile pour les personnes introverties de s'adapter à la dynamique personnelle, ce qui peut avoir des conséquences sur leur productivité dans l'équipe.

13 Puisque la rotation d'emplois est, de par sa nature même, occasionnelle, il importe d'examiner quel pourcentage de travailleurs participent au moins occasionnellement (c'est-à-dire, occasionnellement, fréquemment ou toujours) à des programmes de rotation d'emplois. Cela étant fait, les taux de participation à de tels programmes se chiffrent à 27 %, 22 %, 18 %, 24 % et 20 % dans les autres industries productrices de biens, les services aux consommateurs et le commerce de détail, les services

professionnels et autres, les industries axées sur le savoir productrices de biens et les industries de services axées sur le savoir, respectivement. Ainsi, en utilisant cette mesure, on constate que la participation à des programmes de rotation d'emplois n'est pas nécessairement plus fréquente dans les industries axées sur le savoir que dans les autres industries.

14 Il faut faire attention lorsqu'on interprète ces chiffres, car Leckie *et al.* (2001, p. 51) montrent que la plupart des employés qui disent faire partie d'une équipe ou d'un programme de rotation d'emploi étaient dans des emplacements n'ayant pas de programmes de travail d'équipe ou de rotation d'emploi. Par exemple, seulement 21 % des entreprises axées sur le savoir disent avoir des groupes de travail autodirigés comparativement à 10 % dans les autres secteurs. On peut déduire que les employés disent qu'ils travaillent en équipe quand le niveau d'interaction de leur emploi est supérieur à ce qu'ils croient être normal, peu importe si l'emploi est associé aux programmes officiellement établis. Par contre, les employeurs peuvent dire qu'ils ont des équipes uniquement s'ils ont un programme de travail d'équipe officiellement établi.

15 On entend par « processus standard » un rapport écrit, un entretien privé avec le superviseur ou un rapport officiel.

16 La question posée est : « Compte tenu des tâches et des responsabilités de votre emploi, êtes-vous satisfait de la rémunération et des avantages dont vous bénéficiez? Diriez-vous que vous êtes : très satisfait, satisfait, insatisfait ou très insatisfait? »

17 Le secteur de l'informatique et des télécommunications est composé de douze industries du SCIAN : celles de la fabrication de machines pour le commerce et les industries de services (3333), de la fabrication de matériel informatique et périphérique (3341), de la fabrication de matériel de communication (3342), de la fabrication de matériel audio et vidéo (3343), de la fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques (3344), de la fabrication d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux (3345), des grossistes-distributeurs d'ordinateurs et de matériel de communication (4173), des éditeurs de logiciels (5112), des télécommunications (5133), des services de traitement des données (5142), de la conception de systèmes informatiques et des services connexes (5415), de la réparation et de l'entretien de matériel électronique et de matériel de précision (8112).

18 Le fait que l'ancienneté moyenne dans le secteur de l'informatique et des télécommunications est passé de 73 à 87 mois de mars 2001 à mars 2002 appuie cette affirmation.

19 On a effectué la régression du logarithme naturel des gains horaires sur l'ensemble des variables explicatives suivantes : une constante, l'âge et son terme quadratique, l'ancienneté et son terme quadratique, l'éducation (six catégories), la profession (47 catégories), le sexe, le statut de travail à temps partiel, le statut syndical, la province, et un indicateur pour le secteur de l'informatique et des télécommunications.

#### ■ Documents consultés

BALDWIN, J. R. et J. JOHNSON. *Les caractéristiques déterminantes des jeunes entreprises des industries scientifiques*, n° 88-517-XPB au catalogue de Statistique Canada, 1999.

BONING, B., C. ICHNIOWSKI et K. SHAW. « Opportunity counts : teams and effectiveness of production incentives », National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., 2001, document de travail n° 8306.

BOWLBY, G. et S. LANGLOIS. « Prospérité et débâcle de la technologie de pointe », *L'emploi et le revenu en perspective*, n° 75-001-XPB au catalogue de Statistique Canada, été 2002, vol. 14, n° 2, p. 9 à 15.

BROWN, C. J. HAMILTON et J. MEDOFF. *Employers large and small*, Cambridge, Mass. and London Harvard University Press, 1990.

GODARD, J. « High performance and the transformation of work? The implications of alternative work practices for the experience and outcomes of work », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 54, n° 4, juillet 2001, p. 776 à 805.

HAMERMESH, D. « The changing distribution of job satisfaction », *Journal of Human Resources*, vol. 36, n° 1, hiver 2001, p. 1 à 30.

LECKIE, N., A. LÉONARD, J. TURCOTTE et D. WALLACE. *Pratiques de ressources humaines : perspective des employeurs et des employés*, Série sur le milieu de travail en évolution, n° 71-584-MPF au catalogue de Statistique Canada, n° 1, en collaboration avec Développement des ressources humaines Canada, 2001.

LEE, F. et H. HAS. « A quantitative assessment of high-knowledge industries versus low-knowledge industries », *The implications of knowledge-based growth for microeconomic policies*, édité par Peter Howitt, University of Calgary Press, 1996, série de recherche d'Industrie Canada.

MORISSETTE, R. « Canadian jobs and firm size: Do smaller firms pay less? », *Canadian Journal of Economics*, vol. 26, n° 1, février 1993, p. 159 à 174.

---

**Annexe A : liste des industries axées sur le savoir**

---

221111	Production d'hydroélectricité
221112	Production d'électricité à partir de combustibles fossiles
221113	Production d'électricité d'origine nucléaire
221119	Autres activités de production d'électricité
221121	Transport et gestion d'électricité en bloc
221122	Distribution d'électricité
324110	Raffineries de pétrole
324121	Fabrication de mélanges d'asphaltage et de pavés d'asphalte
324190	Fabrication d'autres produits du pétrole et du charbon
325110	Fabrication de produits pétrochimiques
325120	Fabrication de gaz industriels
325130	Fabrication de teintures et de pigments synthétiques
325181	Fabrication d'alcalis et de chlore
325189	Fabrication de tous les autres produits chimiques inorganiques de base
325190	Fabrication d'autres produits chimiques organiques de base
325210	Fabrication de résines et de caoutchouc synthétique
325313	Fabrication d'engrais chimiques, sauf la potasse
325314	Fabrication d'engrais mixtes
325320	Fabrication de pesticides et d'autres produits chimiques agricoles
325410	Fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments
325520	Fabrication d'adhésifs
325910	Fabrication d'encre d'imprimerie
325920	Fabrication d'explosifs
325991	Compoundage sur commande de résines achetées
325999	Fabrication de tous les autres produits chimiques divers
332991	Fabrication de roulements à billes et à rouleaux
333110	Fabrication de machines agricoles
333120	Fabrication de machines pour la construction
333130	Fabrication de machines pour l'extraction minière et l'exploitation pétrolière et gazière
333210	Fabrication de machines pour les scieries et le travail du bois
333220	Fabrication de machines pour l'industrie du caoutchouc et du plastique
333291	Fabrication de machines pour l'industrie papetière
333299	Fabrication de toutes les autres machines industrielles
333310	Fabrication de machines pour le commerce et les industries de services
333413	Fabrication de ventilateurs, de soufflantes et de purificateurs d'air industriels et commerciaux
333416	Fabrication d'appareils de chauffage et de réfrigération commerciale
333611	Fabrication de turbines et de groupes turbogénérateurs
333619	Fabrication d'autres moteurs et types de matériel de transmission de puissance
333910	Fabrication de pompes et de compresseurs
333920	Fabrication de matériel de manutention
333990	Fabrication de toutes les autres machines d'usage général
334110	Fabrication de matériel informatique et périphérique
334210	Fabrication de matériel téléphonique
334220	Fabrication de matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communication sans fil
334290	Fabrication d'autres types de matériel de communication
334310	Fabrication de matériel audio et vidéo
334410	Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques
334511	Fabrication d'instruments de navigation et de guidage
334512	Fabrication d'appareils de mesure et de commande et d'appareils médicaux
335311	Fabrication de transformateurs de puissance et de distribution et de transformateurs spéciaux
335312	Fabrication de moteurs et de générateurs
335315	Fabrication d'appareillage de connexion, de commutation et de relais et de commandes d'usage industriel
335920	Fabrication de fils et de câbles électriques et de communication
335990	Fabrication de tous les autres types de matériel et composants électriques
336410	Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces
486110	Transport du pétrole brut par oléoduc
486210	Transport du gaz naturel par gazoduc
486910	Transport par pipeline de produits pétroliers raffinés
486990	Tous les autres services de transport par pipeline

---

## Annexe A : liste des industries axées sur le savoir

---

511210	Éditeurs de logiciels
512110	Production de films et de vidéos
513220	Câblodistribution et autres activités de distribution d'émissions de télévision
513310	Télécommunications par fil
513320	Télécommunications sans fil, sauf par satellite
513330	Revendeurs de services de télécommunications
513340	Télécommunications par satellite
513390	Autres services de télécommunications
514210	Services de traitement des données
532420	Location et location à bail de machines et matériel de bureau
541310	Services d'architecture
541320	Services d'architecture paysagère
541330	Services de génie
541340	Services de dessin technique
541360	Services de prospection et de levé géophysiques
541370	Services d'arpentage et de cartographie, sauf les levés géophysiques
541380	Laboratoires d'essai
541510	Conception de systèmes informatiques et services connexes
541620	Services de conseils en environnement
541690	Autres services de conseils scientifiques et techniques
541710	Recherche et développement en sciences physiques, en génie et en sciences de la vie

---

---

## Annexe B : liste des industries de la TIC

---

### Fabrication

33331	Fabrication de machines pour le commerce et les industries de services
33411	Fabrication de matériel informatique et périphérique
33421	Fabrication de matériel téléphonique
33422	Fabrication de matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communication sans fil
33431	Fabrication de matériel audio et vidéo
33441	Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques
33451	Fabrication d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux
33592	Fabrication de fils et de câbles électriques et de communication

### Services

51121	Éditeurs de logiciels
51322	Câblodistribution et autres activités de distribution d'émissions de télévision
5133	Télécommunications
51419	Autres services d'information
51421	Services de traitement des données
54151	Conception de systèmes informatiques et services connexes
81121	Réparation et entretien de matériel électronique et de matériel de précision
41731	Grossistes-distributeurs d'ordinateurs, de périphériques et de logiciels de série
41732	Grossistes-distributeurs de composants électroniques, matériel et fournitures de navigation et de communication
41791	Grossistes-distributeurs de machines et matériel de bureau et de magasin
53242	Location et location à bail de machines et matériel de bureau

---