

11-29  
G  
581

**UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL**

**ANALYSE DES FACTEURS EXPLICATIFS  
DU SALAIRE MINIMUM AU CANADA: 1975-1982**

**par : Pierre Mercille  
Département des sciences économiques  
Faculté des arts et des sciences**

**Rapport de recherche présenté à la  
Faculté des études supérieures en vue  
de l'obtention du grade de  
Maître ès sciences (M. Sc.)**

Centre de do

FEV 5 1991

Sciences écon

**Décembre 1990**

## TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION .....	1
EFFET DE L'IMPOSITION D'UN SALAIRE MINIMUM SUR UN MARCHÉ .....	2
Effet d'un salaire minimum sur un marché en concurrence parfaite .....	2
Effet d'un salaire minimum sur un marché en concurrence imparfaite ..	9
REVUE DE LITTÉRATURE .....	16
CADRE D'ANALYSE .....	40
RÉSULTATS EMPIRIQUES .....	49
CONCLUSION .....	56
BIBLIOGRAPHIE .....	57

## LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1	EFFETS DE L'IMPOSITION D'UN SALAIRE MINIMUM SUR UN MARCHÉ EN CONCURRENCE PARFAITE . . . . .	3
GRAPHIQUE 2	EFFETS DE L'AUGMENTATION DU PRIX DU TRAVAIL DUE A L'IMPOSITION D'UN SALAIRE MINIMUM SUR UN MARCHÉ CONCURRENTIEL . . . . .	8
GRAPHIQUE 3	EFFETS DE L'IMPOSITION D'UN SALAIRE MINIMUM SUR UN MARCHÉ EN MONOPSONE . . . . .	10
GRAPHIQUE 4	EFFETS DE L'IMPOSITION D'UN SALAIRE MINIMUM SUR UN MARCHÉ OU L'EMPLOYEUR A UN POUVOIR DE DISCRIMINATION . . . . .	14
TABLEAU 1	RÉSUMÉ DES RELATIONS DÉMONTRÉES EMPIRI- QUEMENT DE L'EFFET DE DIVERSES VARIABLES SUR LE SALAIRE MINIMUM . . . . .	31/32
TABLEAU 2	DÉTERMINANTS DU SALAIRE MINIMUM RELATIF . . . . .	50
TABLEAU 3	DÉTERMINANTS DU SALAIRE MINIMUM RELATIF . . . . .	53
TABLEAU 4	DÉTERMINANTS DU SALAIRE MINIMUM RELATIF (AVEC RETARD) . . . . .	54

## INTRODUCTION

La décision d'imposer et de fixer le niveau d'un salaire minimum revient au gouvernement. Cette étude a pour but d'analyser quelles variables constituent des facteurs explicatifs du salaire minimum relatif au Canada de 1975 à 1982. Il existe un manque d'études empiriques sur le sujet et ceci est particulièrement vrai pour le Canada. Cependant, Blais, Cousineau et McRoberts (1989) ont étudié cette question mais leur étude ne comprenait pas en détail de littérature sur l'effet du salaire minimum sur l'emploi. Or il apparaît intéressant de lier cette littérature à celle du modèle des facteurs explicatifs du salaire minimum car plusieurs arguments s'y retrouvent.

Pour comprendre la décision gouvernementale, on analysera premièrement les effets de l'imposition d'un salaire minimum en terme d'efficacité et d'emploi, sur un marché. Deuxièmement on examinera la littérature portant sur les facteurs explicatifs du salaire minimum. Troisièmement, lors de la description du modèle, on verra que les effets du salaire minimum ont un impact important sinon fondamental sur la décision gouvernementale car les arguments permettant de découvrir les facteurs explicables dépendent en grande partie de la discussion théorique et de la littérature empirique sur cette question. Finalement on présentera les résultats empiriques de nos estimations en testant l'hypothèse de délais dans l'application de la loi.

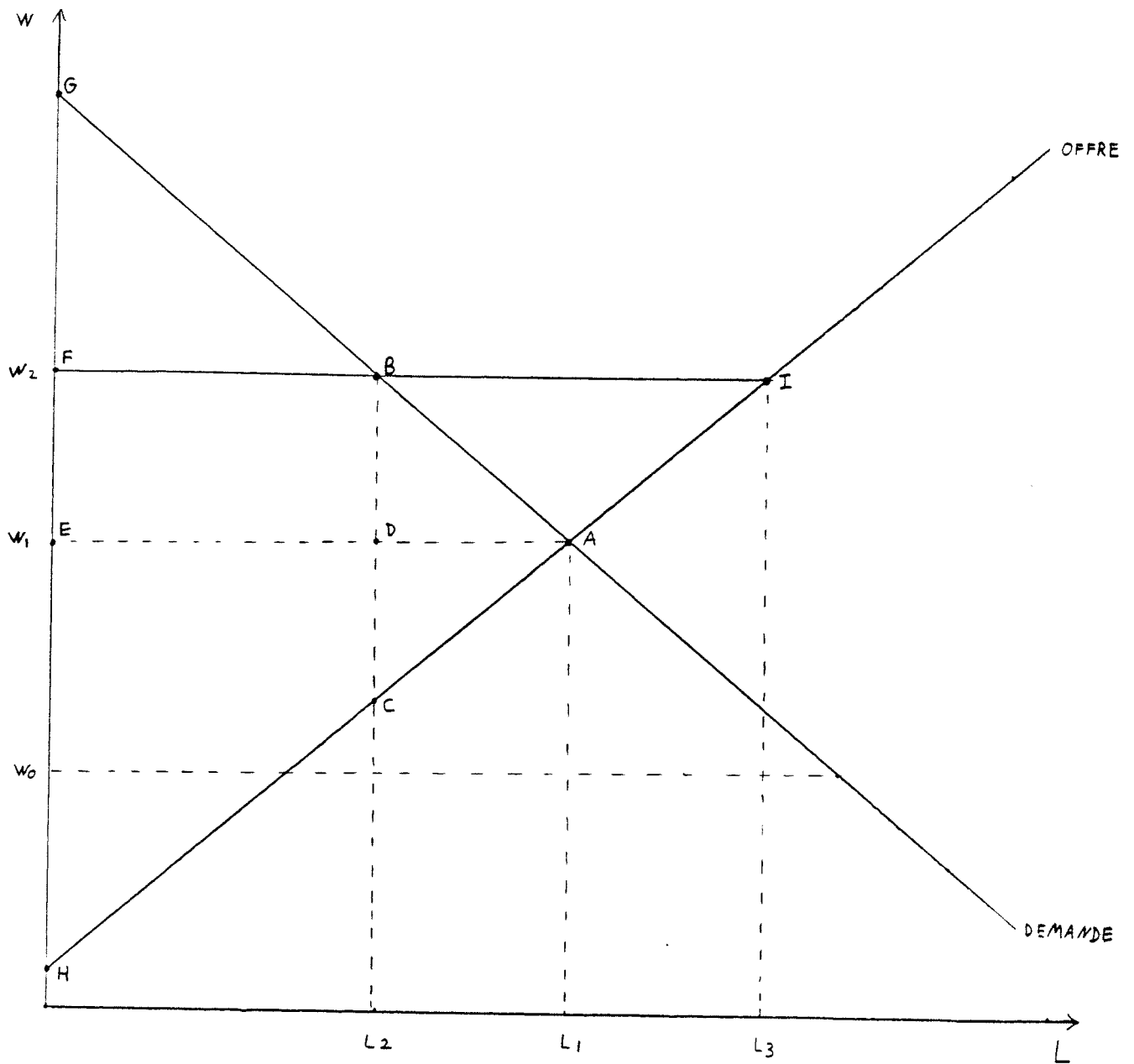
## EFFET DE L'IMPOSITION D'UN SALAIRE MINIMUM SUR UN MARCHÉ

### Effet d'un salaire minimum sur un marché en concurrence parfaite

L'effet de l'imposition d'un salaire minimum sur le marché du travail dépend, évidemment, du niveau auquel on fixe ce salaire minimum mais il dépend aussi de la structure de ce marché du travail. Les conséquences en terme d'efficacité et d'emploi peuvent varier selon que le marché est en concurrence parfaite ou en concurrence imparfaite.

Lorsque le marché du travail est en concurrence parfaite, on peut représenter l'effet de l'imposition d'un salaire minimum sur ce marché par le *graphique 1*. Ce graphique représente le marché d'un certain type de travail où la quantité de travail fourni par un grand nombre de travailleurs est représentée par l'axe des "L" et où le niveau de salaire payé aux travailleurs par un grand nombre d'employeurs est représenté par l'axe des "W". Sur ce marché, en absence de salaire minimum, un équilibre concurrentiel sera déterminé par l'intersection des courbes de demande de travail de la part des employeurs et d'offre de travail de la part des travailleurs. Il existera donc un équilibre concurrentiel, au niveau d'emploi  $L_1$  et au niveau de salaire  $W_1$ .

Graphique # 1: Effet de l'imposition d'un salaire minimum sur un marché en concurrence parfaite



Qu'arrive-t-il maintenant si on impose un salaire minimum sur ce marché? On doit premièrement remarquer que l'imposition d'un salaire minimum à un niveau  $W_0$ , inférieur au niveau d'équilibre concurrentiel  $W_1$ , n'aura aucun effet sur ce marché et l'équilibre concurrentiel en  $(L_1, W_1)$  persistera. Ainsi, étant donné que l'économie est constituée de plusieurs marchés pour du travail de qualité différente, parmi tous les marchés du travail concurrentiels existants, seuls ceux ayant un niveau de salaire initial inférieur au salaire minimum que l'on veut imposer verront leur équilibre modifié, à la suite de l'imposition de ce salaire minimum.

Maintenant, si on impose un salaire minimum à un niveau  $W_2$  qui est supérieur au niveau concurrentiel initial, on remarque que la quantité offerte de travail sur le marché sera de  $L_3$  tandis que la quantité demandée ne sera que de  $L_2$ . Étant donné que maintenant seulement  $L_2$  travailleurs seront engagés, le nombre de chômeurs sur ce marché en présence d'un salaire minimum au niveau  $W_2$  sera de  $L_3 - L_2$ . Cependant, le nombre de travailleurs qui auront perdu leur emploi dû à l'imposition d'un salaire minimum n'est que de  $L_1 - L_2$ . Étant donné que les chômeurs  $L_3 - L_1$  sont des gens qui n'étaient pas dans le marché avant l'imposition du salaire minimum mais qui décident de venir offrir leurs services maintenant que le salaire est plus élevé. Ces gens peuvent être, par exemple, des assistés sociaux qui étaient considérés comme inactifs et qui décident maintenant de se chercher du travail étant donné la hausse de salaire.

Pour analyser l'imposition d'un salaire minimum du point de vue de l'efficacité économique, on peut procéder à l'analyse des surplus du travailleur et de l'employeur. En situation d'équilibre initial sans salaire minimum, on observe que le surplus du travailleur est constitué par le triangle AEH tandis que le surplus de l'employeur est constitué du triangle AEG. Le surplus total pour ce marché est constitué de la somme du surplus du travailleur et du surplus de l'employeur, soit le triangle AGH. Suite à l'imposition du salaire minimum au niveau  $W_2$  entraînant la réduction de l'emploi au niveau  $L_2$ , on observe que désormais le surplus de l'employeur n'est plus que le triangle BFG et que le surplus du travailleur est maintenant constitué de la surface BFHC. En additionnant ces deux surfaces, on se rend compte que le surplus total sur le marché a diminué de la surface ABC par rapport à la situation initiale. Ce triangle ABC représente une perte nette de bien-être pour la société due à l'imposition d'un salaire minimum au niveau  $W_2$  sur ce marché.

On remarque également que la surface FEBD qui, lors de l'équilibre initial faisait partie du surplus de l'employeur, fait désormais partie, suite à l'imposition du salaire minimum au niveau  $W_2$ , du surplus du travailleur. Dans ce cas-ci, en plus de l'effet négatif en terme d'efficacité, il faut observer un effet redistributif des employeurs vers les travailleurs suite à l'imposition de ce salaire minimum.

On remarque donc que l'imposition d'un salaire minimum tel que  $W_2$  sur un marché en concurrence entraîne deux groupes de perdants et un groupe de gagnants. Les



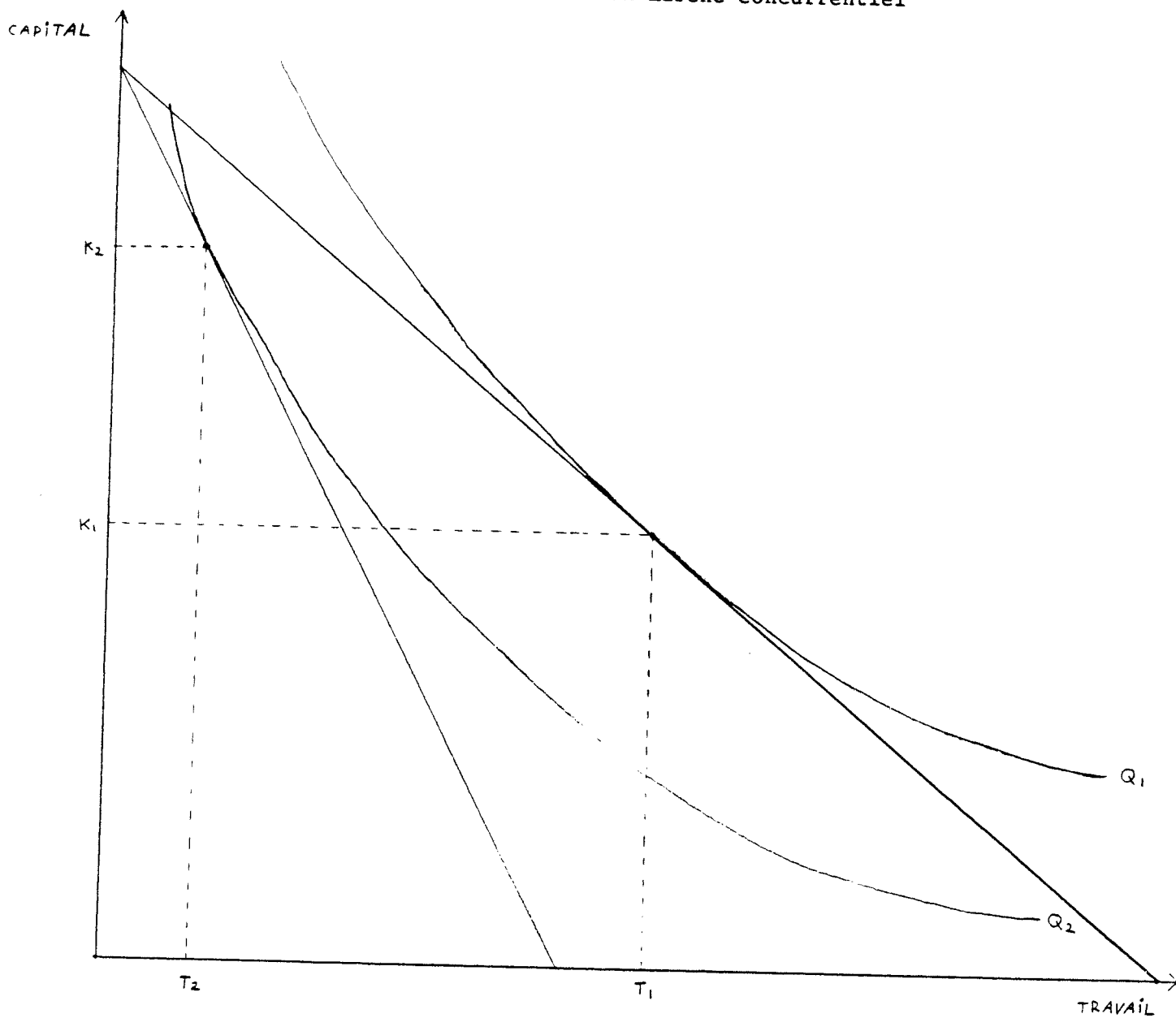
perdants sont les employeurs qui perdent une partie de leur surplus sous forme de perte d'efficacité et une autre partie sous forme de redistribution vers les travailleurs et les travailleurs qui perdent leur emploi. Les gagnants sont les travailleurs qui gardent leur emploi et qui bénéficient de la redistribution du surplus de l'employeur.

Il est important de noter que l'importance des emplois perdus lors de l'imposition d'un salaire minimum donné, dépend de l'élasticité salaire de la demande de travail. Ainsi, plus la valeur absolue de l'élasticité salaire de la demande de travail sera élevée plus la perte d'emploi sera importante.

Lorsqu'on fixe un salaire minimum à un niveau supérieur au niveau d'équilibre initial sur un marché, ceci entraîne une hausse du ratio prix du travail sur prix du capital ( $W/r$ ). Cette hausse du prix relatif du travail par rapport au prix du capital entraînera à moyen et long terme les producteurs à substituer du capital à la place du travail. Ce phénomène est illustré au *graphique 2*. En situation initiale, le producteur emploiera  $K_1$  unités de capital et  $T_1$  unités de travail et pourra ainsi produire la quantité  $Q_1$  d'outputs. Lorsqu'on impose un salaire minimum supérieur au salaire d'équilibre initial, le prix du travail augmente. Ce nouveau salaire entraînera le producteur à réduire sa quantité demandée de travail de  $T_1$  à  $T_2$ . La réduction provient de deux effets. Premièrement, une augmentation dans le prix du travail entraîne la firme à substituer du capital à la place du travail le long de l'isoquant  $Q_1$ . Deuxièmement, il y a un effet négatif sur la quantité produite étant donné que l'augmentation des coûts

entraîne la firme à réduire sa production de  $Q_1$  à  $Q_2$ . Le producteur se retrouvera donc dans une situation où il produit  $Q_2$  unités en utilisant  $T_2$  unités de travail et  $K_2$  unités de capital. L'effet substitution a entraîné une substitution entre le capital et le travail et l'effet revenu a entraîné une baisse de la production.

Graphique # 2: Effet de l'augmentation du prix du travail due à l'imposition d'un salaire minimum sur un marché concurrentiel



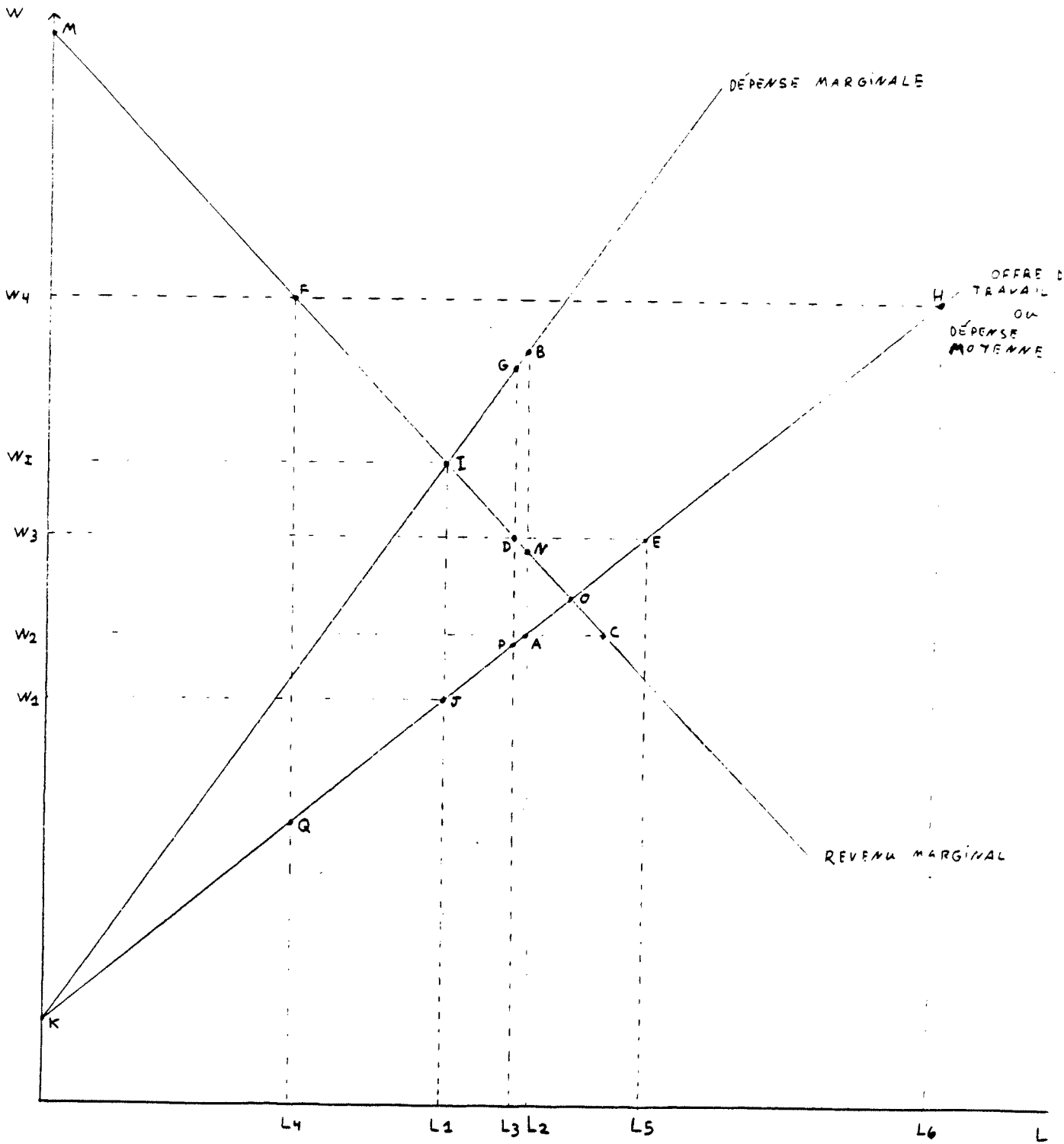
### Effet d'un salaire minimum sur un marché en concurrence imparfaite

Lorsque l'on se retrouve dans un marché qui n'est pas en concurrence parfaite, l'imposition d'un salaire minimum peut avoir différents effets dépendant du niveau de ce salaire minimum.

Premièrement, prenons le cas où l'employeur est en situation de monopsonne, c'est-à-dire qu'il est le seul acheteur de main-d'oeuvre sur ce marché et où les travailleurs sont en situation de concurrence, c'est-à-dire qu'ils agissent en "price taker". Cette situation est illustrée au *graphique 3*. En l'absence de salaire minimum, le monopsonne qui maximise ses profits choisit la quantité de travail qu'il emploiera en égalisant sa dépense marginale et son revenu marginal. Cette quantité de travail ayant été choisie, il la reporte sur la courbe d'offre de travail afin d'y fixer le salaire. Dans ce cas-ci, le monopsonne choisira donc d'embaucher  $L_1$  travailleurs au taux de salaire  $W_1$ .

En introduisant un taux de salaire minimum, la courbe d'offre de travail est remplacée par une droite horizontale au niveau imposé par ce salaire minimum pour la région de la courbe d'offre située sous ce niveau de salaire minimum et est par la suite prolongée par la courbe d'offre de travail initiale.

Graphique # 3: Effet de l'imposition d'un salaire minimum sur un marché en monopsonne



Comme dans le cas de la concurrence parfaite, l'imposition d'un salaire minimum sous le niveau de salaire d'équilibre de ce marché, n'aura aucun effet sur l'équilibre de ce marché. Supposons maintenant que l'on impose le salaire minimum à un niveau légèrement supérieur au niveau d'équilibre  $W_1$ , soit en  $W_2$ . La courbe d'offre pour la firme est donc horizontale au niveau de  $W_2$  jusqu'à ce que le point A soit atteint et continue par la suite le long de la courbe d'offre initiale. La courbe de dépense marginale devient donc égale à  $W_2$  jusqu'au point A et ensuite il y a discontinuité jusqu'au point B et ensuite suit la courbe de dépense marginale initiale. Étant donné la discontinuité dans la courbe de dépense marginale, le monopsonne choisira d'engager la quantité  $L_2$  de travail car la courbe de revenu marginal du facteur passe à travers cette discontinuité et que le monopsonne maximise au point où le revenu marginal du facteur est égal à la dépense marginale du facteur.

Dans ce cas-ci, il faut remarquer que la quantité de travail  $L_2$  est plus grande que la quantité  $L_1$ . C'est-à-dire que l'imposition d'un salaire minimum au niveau  $W_2$  a permis d'augmenter l'emploi par rapport à la situation initiale même s'il n'y avait pas de chômage auparavant sur ce marché. Ces nouveaux employés peuvent être des gens qui étaient considérés comme des inactifs qui ont décidé de venir travailler étant donné l'augmentation de salaire de  $W_1$  à  $W_2$ . Pour analyser l'effet de l'imposition de ce salaire minimum sur ce marché, on peut également procéder à l'analyse des surplus. Cependant, afin de faciliter l'analyse, on posera l'hypothèse qu'il n'y a pas de perte ou de gain de production dû à l'organisation dans l'industrie entre une seule

grande firme et plusieurs petites firmes en concurrence. Ainsi, la courbe de demande de l'industrie concurrentielle est identique à la courbe de revenu marginal du monopsonne. En situation initiale, le surplus du travailleur est constitué du triangle  $W_1JK$  et surplus du monopsonne par la surface  $W_1JIM$ . Le surplus total est donc la surface  $IJKM$ . Après l'imposition du salaire minimum au niveau  $W_2$ , le surplus total est maintenant la surface  $AKMN$ . On observe donc que le surplus total s'est accru de la surface  $IJAN$ , ce qui représente un gain d'efficacité sur ce marché.

Maintenant, supposons que le salaire minimum est fixé au niveau  $W_3$ . A ce niveau, la quantité de travail choisie par le monopsonne sera de  $L_3$ , c'est-à-dire, au point où la dépense marginale du facteur, qui est égale à  $W_3$ , est égale au revenu marginal du facteur. Ce niveau d'emploi est également supérieur à  $L_1$  qui était le niveau d'emploi en l'absence de salaire minimum. On ne remarque pas de perte d'emploi, cependant au taux de salaire  $W_3$ , il se crée du chômage. A ce niveau de salaire, la quantité offerte de travail serait de  $L_5$ , ce qui est plus que ce que la firme désire engager, c'est-à-dire  $L_3$ . Dans ce cas-ci, on remarque également un gain d'efficacité sur ce marché car le surplus total s'est accru de la surface  $IJPD$ , par rapport à la situation initiale.

Finalement, si on impose un salaire minimum à un niveau élevé tel  $W_4$ , on remarquera qu'il a les mêmes effets qu'un salaire minimum imposé sur un marché en concurrence. Dans ce cas-ci, l'emploi serait réduit à  $L_4$  entraînant des pertes d'emploi égales à  $L_1 - L_4$  et amenant de nouveaux chômeurs sur le marché en quantité  $L_6 - L_1$ . Un salaire

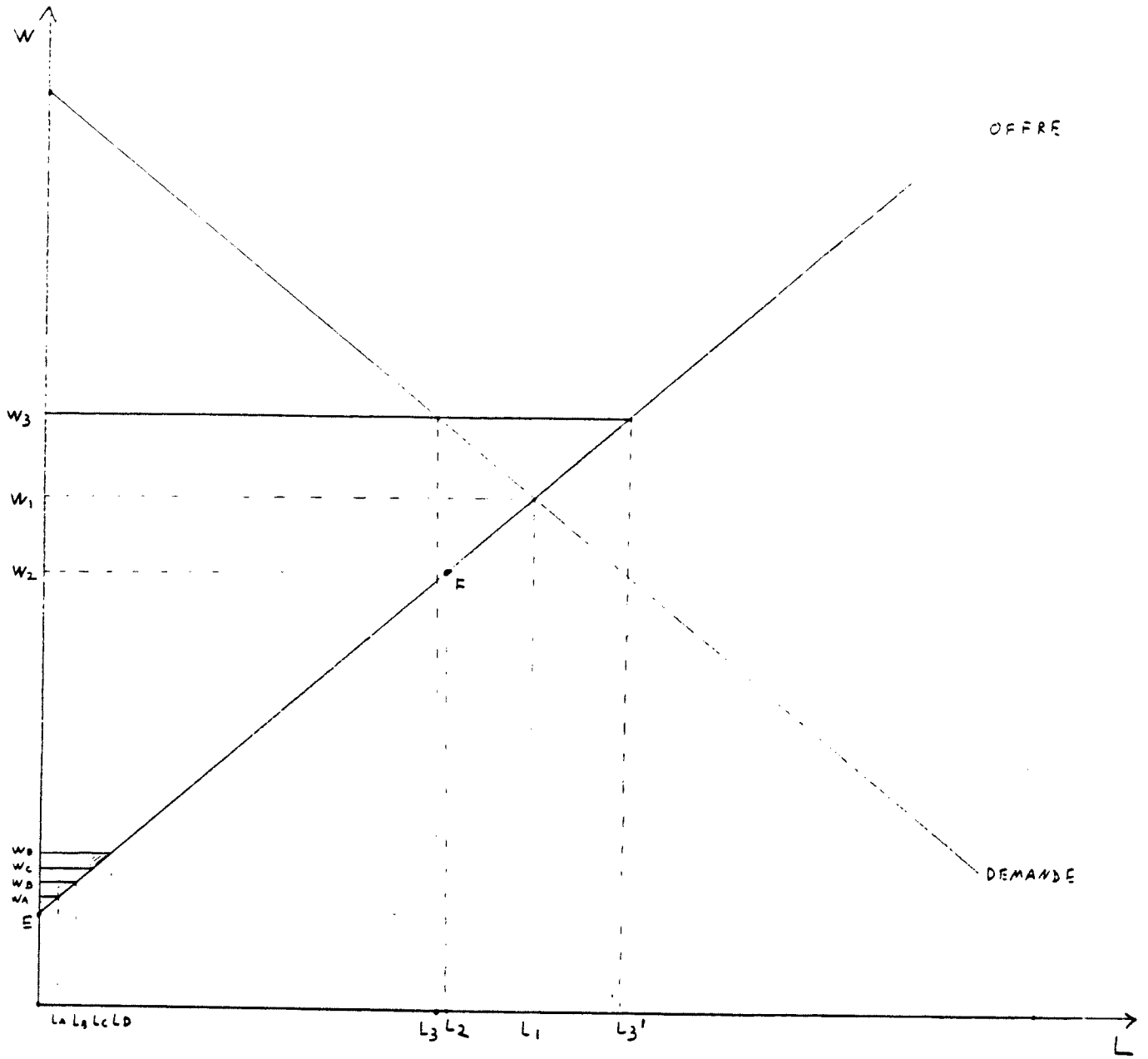
minimum au niveau  $L_4$  aurait aussi pour effet une diminution du surplus total de la surface QFIJ par rapport à la situation initiale.

Pour résumer l'effet de l'imposition d'un salaire minimum sur un marché où il existe un monopsonne, on peut dire que 1°) dans certains cas, on augmente ainsi l'emploi et l'efficacité sur le marché; 2°) dans tous les cas, les employés qui gardent leur emploi améliorent leur situation; et 3°) dans aucun cas, le monopsonne ne peut améliorer sa situation par rapport à la situation initiale (ce qui est logique car il a le pouvoir d'imposer un salaire sur le marché et que la situation initiale est celle qui lui est la plus favorable).

Un autre cas de concurrence imparfaite est le cas où l'employeur a le pouvoir de discriminer par les salaires sur ce marché. La discrimination est le fait d'offrir un salaire différent pour différentes unités de travail. Cette situation est illustrée au *graphique 4*. Le discriminant accordera le salaire  $W_a$  pour la quantité de travail  $L_a$ , le salaire  $W_b$  pour la quantité de travail  $L_b - L_a$ , le salaire  $W_c$  pour la quantité de travail  $L_c - L_b$  et ainsi de suite jusqu'à un niveau total d'emploi de  $L_1$ . Dans ces conditions, le surplus total est le même que celui qui existerait en situation de concurrence parfaite sauf que dans ce cas-ci, l'employeur s'approprie la majeure partie du surplus du travailleur.



Graphique # 4: Effet de l'imposition d'un salaire minimum sur un marché où l'employeur a un pouvoir de discrimination



Sur ce marché, l'imposition d'un salaire minimum à un niveau inférieur à  $W_1$  tel  $W_2$  n'entraînerait pas de perte d'emploi ni de chômage mais entraînerait une redistribution du surplus de l'employeur vers le surplus du travailleur. Dans cette situation, le surplus passerait de presque rien au triangle  $EFW_2$ . Il faut remarquer que l'employeur pourrait continuer à discriminer sur les  $L_1 - L_2$  unités de travail. L'imposition d'un salaire minimum à un niveau supérieur à  $W_1$  entraînerait les mêmes conséquences qu'en situation de concurrence parfaite, c'est-à-dire, une réduction de l'emploi, une création de nouveaux chômeurs et une perte d'efficacité pour le marché. Les gagnants seraient comme en concurrence, les travailleurs ayant gardé leur emploi suite à l'imposition de ce salaire minimum, et les perdants seraient encore les employeurs et les travailleurs qui perdraient leur emploi.

On remarque que dans tous les cas étudiés précédemment, ceux qui profitent de cette substitution sont les travailleurs qui réussissent à garder leur emploi après que cette mesure soit appliquée. Un premier groupe de perdants est le groupe des employeurs qui emploient des travailleurs à un niveau de salaire initial inférieur au niveau du salaire minimum. Un autre groupe de perdants est constitué de ceux qui perdent leur emploi suite à cette mesure. Du point de vue de l'efficacité économique, on a vu que dans la majeure partie des cas, cette mesure n'est pas efficace car elle entraîne des pertes de surplus sur le marché. On verra plus loin que la connaissance de ces effets, principalement sur l'emploi, est importante pour déterminer les facteurs explicatifs du salaire minimum.

## REVUE DE LITTÉRATURE

Selon Stigler (1946), en concurrence chaque travailleur reçoit la valeur de sa production marginale. Lorsqu'il y a imposition d'un salaire minimum, les travailleurs dont les services valent moins que ce minimum, sont congédiés ou bien il y a une augmentation de la productivité de ces employés. Les employés congédiés deviendront chômeurs, se retireront du marché du travail ou seront forcés d'aller dans des domaines d'emploi non réglementés (travail à la pièce, un domaine où le salaire minimum est moins élevé, ou bien déménager là où le salaire minimum est moins élevé).

Le congédiement des travailleurs les moins efficaces sera plus important lorsque le minimum imposé est de beaucoup supérieur à la valeur des services des employés moins efficaces. Plus la demande pour le produit est élastique, plus les congédiements seront importants. Et également, ces congédiements seront plus importants lorsqu'il y a une plus grande possibilité de substituer les services des travailleurs inefficaces par d'autres facteurs de production (incluant la main-d'oeuvre efficace).

L'augmentation de la productivité des travailleurs moins efficaces peut provenir de deux sources: l'employé peut travailler plus fort et l'employeur peut utiliser différentes techniques de production.

La menace de congédiement peut forcer le travailleur moins efficace à travailler plus fort, mais selon Stigler (1946) ceci est peu probable car selon l'auteur, l'incitation à travailler plus fort provoquée par l'accessibilité à des salaires plus élevés dans plusieurs cas, était disponible mais n'a pas fonctionné et également plusieurs de ces travailleurs pauvres ne peuvent fournir l'effort supplémentaire nécessaire afin d'éviter le congédiement. L'utilisation de différentes techniques de production est la source la plus courante d'augmentation de la productivité. Des techniques qui étaient préalablement non profitables deviennent maintenant profitables dû à l'augmentation du coût du travail. Les coûts de production augmentent mais moins que si l'on ne pouvait pas substituer le travail par du capital. L'emploi diminue parce que la production diminue et un certain niveau de production est atteint avec moins de travail. Également, les entrepreneurs peuvent être secoués de leur léthargie et peuvent adopter des techniques qui étaient préalablement profitables ou ils peuvent découvrir de nouvelles techniques. Cependant selon l'auteur, cette théorie du choc n'est pas appropriée aux industries payant de faibles salaires car selon lui les industries à faible salaire sont concurrentes et leur nature compétitive suggère que les entrepreneurs ne sont pas traditionalistes (conservateurs). Également, le ratio de salaire sur coûts totaux est plus élevé que dans les industries à salaire élevé. Les coûts de travail relativement élevés révèlent que les incitations à faire des économies de salaire sont déjà fortes. (Cette dernière analyse est faite pour 1939).

Si la productivité des employés n'augmente pas, une imposition de salaire minimum réduit la production agrégée due à la diminution du nombre de travailleurs. Également, selon l'auteur, le salaire minimum peut augmenter le revenu de ceux un petit peu sous le minimum de productivité nécessaire pour garder leur emploi si les entreprises thésaurisent une partie de leur main-d'oeuvre et également le salaire minimum réduit les revenus de ceux qui sont substantiellement sous le minimum de productivité.

Toujours selon Stigler (1946), si le salaire minimum a pour effet d'augmenter la part relative des salariés et ainsi la propension à consommer, ce qui requiert l'hypothèse incertaine que la demande pour les travailleurs moins efficaces est inélastique, l'augmentation de la demande par les consommateurs sera non nécessaire et peut-être pas la bienvenue. Cet argument implique qu'une augmentation du salaire minimum a plus de chances d'avoir des effets bénéfiques durant une dépression, mais ceci n'implique pas qu'il y aura des effets bénéfiques.

Également, les effets néfastes sur l'emploi seront moins grands en période de haut taux d'emploi.

Selon l'auteur, le salaire minimum a généralement deux objectifs:

- 1) réduction de la pauvreté
- 2) réduction du contrôle des employeurs sur les salaires.

D'après Burton et al. (1971) l'existence du salaire minimum est due au fait que plusieurs familles ont des revenus tellement faibles qu'elles vivent dans la pauvreté. Souvent ces familles sont constituées de travailleurs qui ont des emplois à temps plein mais dont le salaire est si faible qu'il ne leur permet pas de gagner un revenu adéquat. La solution pratique à ce problème est donc de faire passer une loi qui établit un salaire horaire minimum qui produira un revenu annuel adéquat. Cependant selon les auteurs, cette solution n'est pas nécessairement bonne économiquement.

Selon Kaufman et Foran (1968), le but du salaire minimum est de corriger et d'éliminer de la façon la plus pratique les conditions de travail qui nuisent au maintien de standard de vie minimum à la santé et au bien-être général des travailleurs.

Selon eux, plus la courbe de demande pour le travail sera élastique, plus il y aura chômage résultant d'une augmentation de salaire minimum. La courbe de demande pour le travail sera plus élastique lorsque le pourcentage de coût du travail sur coût total sera grand et que la demande pour le produit vendu par l'industrie sera élastique.

Des évidences (Stigler (1946), Statistiques du Ministère du Travail américain) semblent indiquer que les industries les plus affectées par le salaire minimum ont un haut ratio de coût de travail sur coût total et des courbes de demande de produit relativement élastique.

Suite à l'imposition d'un salaire minimum, certains produits peuvent être délestés car ils ne sont plus profitables. Les firmes les moins productives peuvent fermer. Les travailleurs peuvent augmenter leur productivité pour éviter le chômage.

La prémisse de l'effet de choc est que l'employeur est trop paresseux et satisfait pour se donner la peine de maximiser. Et ainsi le salaire minimum les force à maximiser.

Le salaire minimum entraîne de l'inflation

- 1) via le mécanisme de "cost push" et
- 2) via une augmentation de la demande provenant de l'hypothèse qu'il y a redistribution de revenu.

Les auteurs mentionnent également que l'augmentation du salaire minimum peut nuire à la balance des paiements. Si il y a aggravation du problème, le dommage est mineur. Étant donné les outils plus puissants disponibles pour combattre ce problème, il est difficile selon les auteurs d'envisager le non-passage d'une augmentation du salaire minimum comme un instrument de correction, à une balance de paiement défavorable.

Les auteurs mentionnent également qu'il y a décalage entre décision et application de la loi.

Selon Gunderson et Riddell (1988), la logique derrière le salaire minimum n'a pas toujours été claire et explicite. Certaines des raisons mentionnées sont:

- combattre la pauvreté parmi les travailleurs pauvres.
- prévenir l'exploitation des secteurs non organisés et non syndiqués.
- prévenir une compétition déloyale de bas salariés.
- au début de l'organisation syndicale, on allègue que le salaire minimum fut ainsi institué pour combattre la syndicalisation de telle sorte que si les salaires des travailleurs non syndiqués pouvaient être élevés à travers une législation gouvernementale, il y aurait moins de besoins pour les syndicats.

Comme c'est souvent le cas avec les législations, ces effets peuvent être différents de ces effets désirés ou au moins cette mesure peut avoir des effets secondaires non désirés.

Le salaire minimum affecte les industries à bas salaire comme le textile, les ventes au détail, les services et le tourisme où la demande de travail a beaucoup de chances d'être assez élastique, spécialement dans le long terme. Ceci reflète la disponibilité d'intrants et de produits substitués et également le fait que les coûts en travail sont souvent une proportion substantielle des coûts totaux.



De plus, plusieurs de ces secteurs sont souvent considérés comme très compétitifs, il est peu probable qu'une augmentation du salaire minimum puisse être absorbée par l'industrie à travers une réduction des profits de monopole. (Un oligopoliste pourrait absorber un salaire minimum en réduisant ses profits ou en augmentant ses prix).

A cause de la pression sur les coûts associés au salaire minimum plus élevé, les employeurs peuvent être amenés à utiliser d'autres systèmes servant à économiser les coûts qu'ils auraient introduits même sans le salaire minimum. Le salaire minimum sert simplement de catalyseur à l'introduction d'innovations servant à réduire les coûts.

Également, les travailleurs peuvent être amenés à devenir plus productifs. Peut-être à cause des salaires plus élevés ou bien à cause de la queue d'applicants désirant leur emploi.

L'existence de l'effet de choc requiert cependant l'existence de mou dans le système parce que si les employeurs maximisaient les profits ou minimisaient les coûts en premier lieu, ils auraient institué ces innovations même sans le salaire minimum.

Les employeurs les plus affectés tendent à être de petite taille et en concurrence dans un marché du travail où il existe une grande quantité de travailleurs non qualifiés.

Selon les auteurs, dans le long terme, les effets positifs qui sont discutables ne contrebalancent pas les effets négatifs. Également, les jeunes et les femmes ont besoin de l'entraînement sur le tas à salaire faible. Finalement, certains argumenteront que même si le salaire minimum réduit les opportunités d'emploi, ce sont dans des emplois qui ne devraient pas exister de toute façon. Et il serait mieux de voir ces emplois éliminés et de former les chômeurs pour des emplois à haut salaire.

Selon Steindl (1973), les effets néfastes sur l'emploi de l'imposition d'un salaire minimum sont bien connus des économistes. La popularité des politiques de salaire minimum serait selon l'explication usuelle, due à l'ignorance qu'a la population en général des effets négatifs sur l'emploi de celles-ci. L'idée répandue à travers le public serait que la demande de travail est parfaitement inélastique et qu'une augmentation du salaire minimum est bénéfique pour tous les travailleurs. La solution à ce problème est donc d'éduquer le public sur les effets pervers du salaire minimum de façon à ce qu'il y ait abolition ou du moins un frein à son augmentation.

Cependant Steindl croit que l'attrait du salaire minimum peut provenir d'une autre source. Selon lui, lorsqu'il y a imposition d'un niveau de salaire minimum supérieur au salaire d'équilibre d'un marché de travail, il y a un groupe de gagnants qui sont ceux qui gardent leur emploi et qui se voient attribuer une augmentation de salaire. De plus la raison de leur augmentation de salaire est claire soit l'imposition d'un salaire minimum plus élevé. Il y a un deuxième groupe qui lui, devient chômeur dû à

l'imposition de cette loi. Et de ce groupe seulement ceux qui ont perdu leur emploi peuvent relier leur chômage au salaire minimum. Il n'est pas évident selon l'auteur, que ceux qui cherchent maintenant du travail à cause de l'augmentation du salaire minimum réalisent qu'ils ne trouvent pas d'emploi parce qu'il est trop élevé.

Le travail n'étant pas homogène, seulement les travailleurs qui oeuvrent dans un marché où le salaire d'équilibre est inférieur au salaire minimum sont directement affectés par cette législation. On peut donc dire que le groupe de travailleurs affectés par le salaire minimum est petit face à l'ensemble des travailleurs.

Selon l'auteur, le groupe qui se voit accorder une augmentation de salaire est plus nombreux que le groupe qui devient chômeur dû à cette loi. Ainsi la probabilité de passage d'une telle loi est élevée lorsque le législateur tente de maximiser son utilité. Le législateur peut tenter d'évaluer son utilité en estimant l'effet du passage d'une loi sur sa probabilité d'être réélu ou encore en évaluant la quantité de réprimandes ou de félicitations auxquelles il devra faire face. Ceci est vrai indifféremment de l'élasticité de la demande de travail. Ce n'est pas important si les salaires totaux diminuent ce qui est important c'est que le nombre de personnes qui en bénéficient (supportent) soit plus grand que ceux qui sont affectés négativement (sont contre).

Un des avantages de cette hypothèse est qu'elle explique pourquoi le salaire minimum n'est jamais fixé trop haut par rapport au salaire d'équilibre. Car cela ferait diminuer

le ratio de ceux qui gagnent par rapport à ceux qui perdent rendant moindre le "lobbying" de ceux qui en bénéficient. Steindl mentionne qu'il est reconnu que les syndicats appuient le salaire minimum afin d'apporter des bénéfices au groupe de gagnants dont certains sont syndiqués.

La seule force qui lutte contre le salaire minimum est celle des employeurs. Selon l'hypothèse présentée, plus le salaire minimum augmente, par rapport au salaire d'équilibre, plus il y a de gens qui se joignent aux employeurs pour lutter contre un salaire minimum trop élevé.

Selon West (1974), Steindl (1973) a raison de dire que lorsque les gagnants sont plus nombreux que les perdants, le gouvernement qui est un maximiseur d'utilité sera favorable à cette mesure. Cependant il existe un autre groupe d'électeurs qui ne sont pas directement affectés par le salaire minimum et que l'auteur appelle le groupe médian. Il se peut que le revenu de certains membres de ce groupe, qui sont représentés par des syndicats, augmente dû à un effet de pouvoir de négociation (leur salaire par rapport au salaire minimum). Mais il y en a d'autres qui perdent. Ce groupe médian est situé à des niveaux de salaire supérieur au salaire minimum donc n'en bénéficie pas directement. Au contraire, il en sont affectés négativement dû à l'augmentation des prix de certains biens et services. La sensibilisation à ces effets négatifs dépendra de la connaissance qu'il en a. Également cela dépendra de la proportion des biens et services affectés dans son budget, et ceci inclut les taxes

supplémentaires que le gouvernement imposera pour les transferts aux pauvres et aux chômeurs.

Autre que son propre intérêt, le bien-être des pauvres entre dans sa fonction d'utilité. Ainsi il est prêt à se faire taxer pour donner des transferts aux pauvres. Si il est conscient des lois de la demande de travail, il verra le salaire minimum comme un moyen inefficace et rejettera cette législation étant donné qu'elle rend pire la situation de certains pauvres. L'attitude totale du groupe médian est aussi affectée par le nombre d'employeurs qui sont affectés par la loi dans le groupe. Les employeurs affectés ont de bonnes chances de se retrouver dans des groupes de gens ayant un salaire moyen.

Le modèle de West (1974) de support au salaire minimum s'écrit donc ainsi.

$$P(S) = f \left( p.kOM, \frac{1}{IUm}, \frac{1}{yUm}, \frac{1}{pEUm}, \frac{1}{pEMR} \right)$$

$P(S)$  = probabilité de support au salaire minimum.

$KOM$  = signification du vote des gens au salaire minimum qui gardent leur emploi pondéré à la baisse par un facteur d'éloignement au voteur médian.

$IUm$  = proportion du groupe de voteurs médians( $Um$ ) qui comprend les propriétaires de petite entreprises et généralement les non syndiqués.

$yUm$  = impact de la législation sur les revenus du groupe de voteurs médians.

$p$  = degré d'organisation politique des groupes

$E$  = degré de perception des voteurs affectés négativement par la mesure.

$MR$  = gens au salaire minimum qui perdent leur emploi.

Enfin West (1974) rappelle les conclusions de Feldstein selon lesquelles le haut taux de chômage chez les jeunes aux États-unis, est en grande partie dû au salaire minimum qui empêche les jeunes de prendre de l'expérience sur le tas en acceptant des salaires inférieurs.

Selon Migué (1982), le salaire minimum est une mesure qui empêche la libre négociation de contrats entre employés et employeurs. Et ceux qui appuient une telle mesure sont soit ignorants soit qu'ils y voient un moyen de promouvoir leurs intérêts. Il existe une confusion entre taux de salaire et revenu de salaire; le vrai salaire minimum étant de 0\$ de l'heure. Le salaire minimum a des effets négatifs sur l'emploi et ceci est compris par les gouvernements puisque selon l'auteur, l'ampleur du chômage qui sévissait en 1978 au Québec a convaincu le gouvernement de surseoir à l'indexation de la mi-année.

Les plus grands perdants face à cette mesure sont les travailleurs les moins qualifiés, c'est-à-dire les jeunes des deux sexes de moins de 25 ans, les travailleurs ayant atteint l'âge de la retraite qui ne peuvent plus trouver de travail occasionnel pour suppléer à leur revenu, les travailleurs des industries intensives en travail des régions périphériques en déclin et les femmes. Une proportion importante de ces groupes ne peut pas à cause du salaire minimum acquérir une formation sur le tas à des taux inférieurs de salaire. L'augmentation du salaire minimum entraîne une augmentation du nombre des inactifs.

Les petites et moyennes entreprises constituent un autre groupe de victimes dû à l'augmentation du coût du travail, l'effet sera d'autant plus grand que l'entreprise est intensive en main-d'oeuvre.

Migué ne croit pas en la transformation de la structure industrielle en faveur des industries à forte productivité résultant de la hausse forcée des salaires des travailleurs les moins qualifiés. Selon lui il y a confusion entre l'effet réel qu'est la substitution d'outillage et de main-d'oeuvre plus qualifiée à la main-d'oeuvre moins qualifiée pour la production des mêmes choses et l'effet fictif que serait l'apparition d'investissements nouveaux dans des secteurs différents dits de pointe. Également cela résulte en baisse de l'emploi et en transferts de travailleurs aux secteurs à faible activité et en inactivité.

Migué identifie quatre groupes de gagnants:

Premièrement, il y a les syndiqués qui voient ainsi un moyen d'éliminer les travailleurs moins qualifiés qui les concurrencent et également l'augmentation du salaire minimum exerce des pressions à la hausse sur l'ensemble de la structure salariale.

Deuxièmement, il y a les groupes de travailleurs de régions à salaire élevé qui voient ainsi éliminer une concurrence des régions à salaire moins élevé.

Troisièmement, les entreprises de secteurs industriels de ces régions à salaire élevé.

Et quatrièmement, les travailleurs à bas salaire qui réussissent à garder leur emploi.

En conclusion, l'auteur voit dans le salaire minimum l'application manifeste d'une règle plus générale qui régit la dynamique politique et qui veut que plus les bénéfices d'une mesure sont concentrés et le fardeau largement diffusé, plus la probabilité de son adoption s'élève.

Selon Holcombe et Metcalf (1977), le modèle de Steindl (1973) implique qu'il y a un groupe d'individus qui deviendra de façon permanente en chômage suivant une imposition du salaire minimum. Dans un modèle dynamique ceci ne sera pas généralement vrai. De nouveaux emplois disponibles apparaissent chaque jour lorsque des employés quittent leur emploi ou sont congédiés et l'offre excédentaire de travail causée par le salaire minimum n'empêchera pas à jamais les chômeurs de trouver du travail. Cela rendra seulement leur quête d'emploi plus difficile et ainsi augmentera en moyenne le temps où ils seront en chômage.

Ainsi si le groupe est homogène et que ces travailleurs quittent et sont renvoyés de façon similaire, ils seront sur une période de temps donné soit en chômage soit



employés à un salaire plus élevé. Lorsqu'ils devront évaluer les effets du salaire minimum, ils devront le faire en moyenne sur une période de temps. Ainsi si le groupe est homogène, ils auront la même opinion face à cette mesure plutôt que d'être deux groupes opposés (ceux qui gagnent et ceux qui perdent). Si les travailleurs reçoivent une compensation lorsqu'ils sont en chômage, ils devront l'inclure dans leur évaluation de leur situation résultant du salaire minimum (et celle-ci est peut-être supérieure à leur situation initiale).

Ainsi ceci donne des raisons de croire que tous les travailleurs favoriseront le salaire minimum, même ceux qui perdent leur emploi car ils espèrent trouver un emploi dans le futur. Le salaire minimum ne ferait qu'augmenter le temps de chômage entre les emplois.

Ceci explique pourquoi les travailleurs peu spécialisés favorisent généralement le salaire minimum et pourquoi on n'entend pas de regroupement de chômeurs demander une diminution du salaire minimum.

Cette analyse dynamique montre que tous les travailleurs d'un groupe homogène auront des intérêts identiques en faveur ou contre le salaire minimum.

Le *tableau 1* présente un résumé des relations démontrées empiriquement de l'effet de diverses variables sur le salaire minimum.

TABLEAU 1

Résumé des relations démontrées empiriquement de l'effet de diverses variables sur le salaire minimum.

Auteur:	Silberman, Durden (1976)	KAU, Rubin (1978)					
Var. dépendante:	Vote des représentants sur une loi substitut et sur le "House Bill"	Par les représentants	Vote pour salaire minimum = 1	Vote contre salaire min. = 0			
N =	403	1949	1955	1961	1966	1974	1938
		404	427	428	414	419	418
<u>Variables</u>							
Contribution totale des syndicats à la campagne du candidat gagnant des élections du Congrès de 1972 (syndicats)	+						
1 = district du Congrès situé dans le Sud	-						
0 = sinon (impact régional)							
Contribution totale des petites entreprises à la campagne du candidat gagnant des élections du Congrès de 1972 (petites entreprises)	-						
% de familles et individus âgés de plus de 14 ans et gagnant moins de 3999\$ (travailleurs à bas salaire) 16-21 ans dans population totale (jeunes travailleurs)	+						
Salaire moyen horaire manufacturier		N.S.	+	+	+	+	
% de syndicalisation		N.S.	N.S.	N.S.	N.S.	N.S.	+
% de noirs		N.S.	N.S.	N.S.	-	N.S.	-
1 = démocrates							
0 = républicains		N.S.	N.S.	N.S.	N.S.	N.S.	+
Mesure de libéralisme (ADA)		+	+	+	+	+	+
DNS (South = 1) (Autre = 0)							-
<u>Salaire moyen manufacturier</u>							
<u>Salaire minimum avant</u>							
<u>Syndiqués (non agricoles)</u>							
<u>Population totale en âge de voter</u>							
<u>Démocrate = 1 Républicain = 0</u>							
<u>Syndiqués + membres d'associations de travailleurs</u>							
<u>Emploi total non agricole</u>							
<u>Revenu de rentes de dividendes et d'intérêts</u>							
<u>Revenu personnel total</u>							
<u>Revenu des propriétaires</u>							
<u>Revenus totaux</u>							
<u>Salaire horaire moyen manufacturier</u>							
N.S. = non significatif à 95%							

TABLEAU 1 (Suite)

Résumé des relations démontrées empiriquement de l'effet de diverses variables sur le salaire minimum.

Auteur:	Farrell E. Block (1980)		Cox Oaxaca (1982)			
Var. dépendante:	1=sénateur vote pour 0=sénateur vote contre		Salaire minimum d'états			
N =	1966 98	1974 98	1975 50	1975 50	1970 50	1970 50
<u>Variables</u>						
Contribution totale des syndicats à la campagne du candidat gagnant des élections du Congrès de 1972 (syndicats)						
1 = district du Congrès situé dans le Sud						
0 = sinon (impact régional)						
Contribution totale des petites entreprises à la campagne du candidat gagnant des élections du Congrès de 1972 (petites entreprises)						
% de familles et individus âgés de plus de 14 ans et gagnant moins de 3999\$ (travailleurs à bas salaire) 16-21 ans dans population totale (jeunes travailleurs)						
Salaire moyen horaire manufacturier						
% de syndicalisation						
% de noirs						
1 = démocrates						
0 = républicains						
Mesure de libéralisme (ADA)						
DNS (South = 1)						
(Autre = 0)						
Salaire moyen manufacturier	N.S.		N.S.			
Salaire minimum avant						
<u>Syndiqués (non agricole)</u>						
Population totale en âge de voter	+		+			
Démocrate=1 Républicain=0	+		+			
Syndiqués + membres d'associations de travailleurs			+ + + +			
Emploi total non agricole			+ + + +			
Revenu de rentes de dividendes et d'intérêts			- -			
Revenu personnel total			- -			
Revenu des propriétaires			- -			
Revenus totaux			- -			
Salaire horaire moyen manufacturier			+ + + +			

Dans leur article datant de 1976, Silberman et Durden étudient l'effet de caractéristiques économiques, de district du congrès américain sur le «pattern» de vote des représentants. L'hypothèse fondamentale est que «l'homme politique» comme «l'homme économique» est un maximiseur d'utilité.

L'utilité gagnée ou perdue d'un législateur sera fonction de l'intensité des préférences de ceux qui en bénéficient et de ceux qui perdent de ce bien politique (dans ce cas-ci, le salaire minimum). Le législateur fournira des efforts de support politique en tentant de maximiser son bien-être en représentant le groupe le plus fort et le mieux organisé parmi ses électeurs.

En fonction du «Fair Labor Standards Act» de 1973, les auteurs identifient les principaux gagnants et perdants.

- 1) Les syndicats peuvent supporter le salaire minimum dans une tentative de rendre plus onéreux les substituts aux travailleurs qualifiés représentés par les syndicats.
  
- 2) Les électeurs consommateurs de région où les industries manufacturières intensives en travail paient des salaires élevés seront pour une hausse du salaire minimum tandis que les électeurs consommateurs d'autres régions où les salaires des industries manufacturières intensives en travail sont faibles seront contre.

- 3) Le salaire minimum affecte négativement plusieurs petites entreprises en augmentant le coût du travail donc, ces entrepreneurs ne voudront pas de hausse du salaire minimum.
- 4) L'appui au salaire minimum des travailleurs à bas salaire, dépendra du ratio de l'effet revenu sur l'effet chômage. Ainsi plus le salaire minimum sera supérieur au salaire d'équilibre sur un marché du travail moins il y aura appui à cette mesure car le nombre de chômeurs augmentera.
- 5) Finalement les jeunes travailleurs devraient être contre le salaire minimum étant donné les effets particulièrement néfastes du chômage à leur endroit, dû à leur manque d'expérience et de formation.

Suite à leur analyse Probit, les auteurs ont trouvé que les variables de syndicats, de petites entreprises d'impact régional et de jeunes travailleurs sont toutes significatives et ont le signe attendu. La variable de travailleurs à bas salaire s'avère être de signe positif, ceci indique que les bénéfices des gagnants l'emporte sur le chômage des perdants.

Selon Kau et Rubin (1978), l'effet de chômage du salaire minimum est diminué par l'existence de transferts à ceux qui perdent leur emploi et ceci pourrait expliquer le signe positif de la variable «travailleur à bas salaire» de l'étude de Silberman et

Durden (1976). Les auteurs ont voulu observer les changements qui s'opèrent dans le temps et ont donc considéré le vote des représentants du congrès américain sur le salaire minimum s'échelonnant de 1938 à 1974.

Les syndiqués sont typiquement des haut salariés, les syndicats représentent ces travailleurs donc un haut taux de syndicalisation devrait être associé à un vote pour le salaire minimum.

Il y a surreprésentation de noirs parmi les travailleurs à bas salaire et parmi les chômeurs donc étant donné les effets néfastes du salaire minimum, les noirs devraient être contre le salaire minimum.

D'après les auteurs le fait d'appartenir à un parti politique peut être une variable importante affectant le vote sur des thèmes économiques donc il peut y avoir des votes partisans.

L'idéologie peut influencer le vote c'est pourquoi ils ont inclus une variable de niveau de libéralisme provenant de l'ADA (American Democratic Action), un groupe de pression libéral, dans leurs équations.

Pour la période 1949-1974 les variables «ADA» et «salaire moyen horaire» sont positives et significatives. La variable «noirs» est négative et significative pour 1966.

La variable de «parti politique» n'est jamais significative ce qui est expliqué par les auteurs par le fait que les démocrates du Nord votent pour et que les démocrates du Sud votent contre. Finalement, la variable «syndicalisation» n'est jamais significative cependant il peut exister un problème de multicollinéarité entre salaire moyen et syndicalisation car si ils enlèvent salaire moyen, syndicalisation devient significatif.

Pour 1938, la variable «salaire moyen» et «ADA» ne sont pas disponibles, les auteurs les ont donc remplacées par une variable binaire prenant la valeur 1 si le représentant vient d'un état du Sud et 0 sinon. Cette variable est négative et significative. La variable «parti» et la variable «syndicalisation» sont positives et significatives. Finalement la variable «noirs» est négative et significative.

En conclusion les résultats de leur étude en ce qui concerne les salaires minimum sont en désaccord avec ceux de Silberman et Durden (1976) étant donné que selon Kau et Rubin (1978) les haut salariés sont pour et les noirs, qui sont des bas salariés sont contre. Également les résultats semblent stables à travers le temps.

Dans son étude datant de 1980, Bloch étudie le vote des sénateurs américains sur la loi du salaire minimum fédéral de 1966 et 1974. Étant donné les effets néfastes sur l'emploi, les sénateurs sont soit ignorants ou croient que le salaire minimum a en fin de compte des effets bénéfiques. Cependant un autre argument est que certains

individus bénéficient de la mesure et que les sénateurs d'États dans lesquels ces individus sont nombreux pencheront en faveur de ces individus.

Un premier groupe de bénéficiaires sont les syndiqués qui sont en concurrence avec les travailleurs à bas salaire et qui voient la demande, pour leur travail, augmenter lorsqu'il est rendu illégal d'employer des travailleurs à bas salaire (sous le salaire minimum).

Également d'autres travailleurs et employeurs dans les États à haut salaire peuvent favoriser le salaire minimum en vue d'éliminer la concurrence d'autres États.

Il y a également d'autres groupes qui bénéficient mais qui sont plus difficilement identifiables. Ce sont: les individus travaillant pour un monopsonne et qui augmentent en emploi et en salaire lorsque le salaire minimum est situé dans un intervalle donné; certains parents ayant des taux de préférence intertemporelle plus grands que ceux de leurs enfants, et qui bénéficient du manque d'opportunité d'emploi qui garde leurs enfants à l'école; les individus qui n'aiment pas travailler et qui sont soit en chômage, soit assistés sociaux et qui peuvent plus facilement justifier l'inaccessibilité à l'emploi par un salaire minimum élevé; finalement les employeurs impliqués dans des activités illégales pour qui le bassin d'employés potentiels augmente.



Dans les équations, des variables de pourcentage de population totale de femmes, de noirs et de jeunes furent introduites mais ne furent pas significatives.

La variable salaire moyen manufacturier sur salaire minimum n'est pas significative tandis que la variable syndicalisation et la variable démocrate sont positives et significatives pour 1966 et 1974.

Dans leur étude, Cox et Oaxaca (1982) analysent la relation entre le salaire minimum d'États américains et des mesures d'organisation du travail et du capital et du salaire horaire moyen de ces États.

Il est généralement reconnu que les syndicats favorisent le salaire minimum et que les organisations de capitalistes s'y opposent. Également, l'évaluation d'un législateur d'un salaire minimum nominal alternatif dépendra présumément des taux de salaire dans son état.

Les auteurs tentent d'expliquer pourquoi plusieurs congrès fédéraux et plusieurs législatures d'état ont de façon répétée, voté pour un salaire minimum.

Leur hypothèse est que le législateur est un «homme économique» qui poursuit ses intérêts dans le marché politique. Ainsi lorsque le législateur vote sur une loi de salaire minimum, il doit évaluer l'impact de son vote sur l'utilité que lui rapporte le fait

d'exercer ses fonctions. Cet impact dépendra de l'importance relative dans le marché politique des groupes qui favorisent et de ceux qui s'opposent à cette législation.

Leurs résultats empiriques montrent que les coefficients estimés ont le signe prédit théoriquement soit positif pour le taux de syndicalisation et pour le salaire moyen horaire manufacturier et négatif pour leurs deux mesures d'organisation de capitalistes. Également ils sont tous significatifs à 95%.

Les résultats empiriques montrent aussi qu'une augmentation d'organisation de travailleurs et une réduction d'organisation de capital dans un état augmente la probabilité qu'un état établisse un salaire minimum et augmente la valeur espérée du salaire minimum si il est adopté. Également, le niveau de salaire existant représenté pour le salaire moyen manufacturier horaire est relié positivement avec la probabilité d'avoir un salaire minimum et le niveau de ce salaire minimum.

## CADRE D'ANALYSE

La décision d'imposer et de fixer le niveau du salaire minimum revient au gouvernement. Notre modèle<sup>1</sup> tentera de déterminer quels sont les facteurs qui influencent cette décision gouvernementale au Canada pour la période 1975-1982.

La première hypothèse est que le gouvernement est un maximiseur d'utilité. Cette hypothèse est utilisée par plusieurs auteurs cités précédemment notamment: Steindl (1973), West (1974), Silberman et Durden (1976), Bloch (1980) et Cox et Oaxaca (1982). Ainsi le gouvernement répondra aux pressions de divers groupes qui tentent de promouvoir leur point de vue dans le but d'améliorer leur situation. Également il veillera aux intérêts de groupes qui ne sont pas organisés. En bref, le gouvernement cherchera à satisfaire le plus d'électeurs possibles.

Une deuxième hypothèse est que le public en général est ignorant des effets néfastes, principalement sur l'emploi, du salaire minimum. Cette hypothèse est utilisée par Steindl (1973) et West (1974). On a un bel exemple de ce fait dans les articles de Noël (1987) et Bernier (1986) publiés dans le quotidien La Presse qui rapporte que des groupes réclament une augmentation du salaire minimum. Or ces groupes sont généralement les principales victimes des effets néfastes sur l'emploi de l'augmentation du salaire minimum soit le Front commun des assistés sociaux, Action

---

<sup>1</sup> Notre modèle est basé sur le modèle développé par Blais, Cousineau, McRoberts (1989).

travail des femmes, le groupe Au bas de l'échelle, le Front de défense des non syndiqués etc... Même si le public en général ne relie pas les effets néfastes causés par le salaire minimum avec leur cause, celui-ci constate cependant les différences dans les opportunités d'emploi et les hausses du prix de biens et services. En somme le public réalise les changements dans sa situation économique. Le gouvernement devra donc en tenir compte lors de l'évaluation de sa politique de salaire minimum.

La troisième hypothèse est que le gouvernement lui, est conscient des impacts économiques d'une politique de salaire minimum. Un exemple est le fait que l'ampleur du chômage au Québec en 1978 a convaincu le gouvernement de surseoir à l'indexation prévue du salaire minimum de la mi-année tel que rapporté par Migué (1982).

A partir de ceci, on peut examiner différents facteurs qui peuvent influencer le gouvernement dans sa décision du niveau auquel il fixera le salaire minimum.

On peut observer que le salaire minimum nominal est augmenté plus ou moins régulièrement mais qu'il n'est jamais diminué. Ainsi lorsque le gouvernement veut augmenter le salaire minimum, il augmente le salaire minimum nominal et lorsqu'il veut le diminuer, il laisse le salaire minimum nominal constant. Étant donné la hausse de la structure salariale en général, de l'économie, le fait de laisser le salaire nominal

constant fera diminuer le ratio de salaire minimum nominal sur salaire moyen. On utilisera donc comme variable dépendante dans notre modèle, un ratio de salaire minimum sur salaire moyen.

Les syndicats représentent probablement le groupe le mieux organisé qui favorise le salaire minimum. Les syndiqués sont généralement des travailleurs à haut salaire. Ainsi, plus le taux de syndicalisation sera élevé, plus le groupe de pression représenté par les syndicats sera fort et ce groupe désirera une hausse du salaire minimum pour éliminer la concurrence des travailleurs à bas salaire non syndiqués.

Un groupe qui lutte contre le salaire minimum est le groupe des employeurs qui perdent une partie de leur surplus lorsque le salaire minimum est haussé. Selon Gunderson et Riddell (1988), les employeurs les plus affectés tendent à être de petite taille. Les petites entreprises feront donc pression sur le gouvernement pour que le salaire minimum reste bas. Le pourcentage d'emploi dans les petites entreprises est une variable construite afin d'approximer la force de ce groupe de pression. Plus ce pourcentage sera élevé, plus il y aura de pression sur le gouvernement afin qu'il ne hausse pas le salaire minimum. Inversement, la littérature considère les grandes entreprises qui paient déjà des salaires bien au-dessus du salaire minimum comme le deuxième grand groupe qui favorise une hausse du salaire minimum. La raison étant qu'ainsi elles peuvent éliminer indirectement des concurrents qui paieraient leur main-d'oeuvre moins chère.

Les femmes représentent un groupe plus susceptible de perdre leur emploi car elles constituent une part importante des personnes au salaire minimum et seront congédiées les premières lorsqu'il y a une hausse du salaire minimum. D'ailleurs Cousineau (1979) et (1990) conclut à des effets non négligeables des hausses de salaire minimum sur le chômage des femmes au Québec. Plus le pourcentage des femmes dans la population active sera élevé, moins le gouvernement sera tenté de hausser le salaire minimum car c'est probablement des membres de ce groupe qui verraient leurs opportunités d'emploi diminuer si une hausse du salaire minimum entraînait des pertes d'emploi.

Les jeunes représentent également un groupe plus susceptible de perdre leur emploi, dû à un manque d'expérience, suite à une hausse du salaire minimum. Les articles de Cousineau (1979) et (1990) concluent également à des effets non négligeables des hausses de salaire minimum sur le chômage des jeunes au Québec. Également, West (1974) rappelle les conclusions de Feldstein selon lesquelles le haut taux de chômage chez les jeunes aux États-unis est en grande partie dû au salaire minimum qui empêche les jeunes de prendre de l'expérience sur le tas en acceptant des salaires inférieurs. Plus le pourcentage des jeunes dans la population active sera élevé, moins le gouvernement sera tenté de hausser le salaire minimum étant donné les effets néfastes sur l'emploi pour ce groupe.

Dans la majorité des cas, une augmentation du salaire minimum entraînera une hausse du nombre de chômeurs. D'ailleurs Maki (1979) conclut que la différence entre les ratios de salaire minimum sur salaire moyen entre les provinces, sont des déterminants statistiquement significatifs des différences dans les taux de chômage des diverses provinces canadiennes. Ses résultats suggèrent que l'effet du salaire minimum sur le chômage est non négligeable. Également selon Stigler (1946), les effets néfastes sur l'emploi provoqués par une augmentation du salaire minimum seront moins grands dans une période de haut taux d'emploi. Plus le taux de chômage est élevé, plus il y aura de pressions sur le gouvernement pour ne pas hausser le salaire minimum.

L'augmentation du salaire minimum entraîne de l'inflation provenant d'une hausse des coûts de production et qui peut provenir d'une augmentation de la demande si on suit l'hypothèse qu'il y a redistribution de revenu. Étant donné ceci, le gouvernement sera moins tenté de hausser le niveau du salaire minimum en période de haut taux d'inflation.

Selon Stigler (1946) si il n'y a pas augmentation de la productivité, une imposition de salaire minimum réduit la production agrégée. Cependant si on suit l'hypothèse que le salaire minimum a pour effet d'augmenter la part relative des salariés et ainsi la propension à consommer, il peut y avoir augmentation de la demande. Cet argument implique qu'une augmentation du salaire minimum a plus de chance d'avoir des effets bénéfiques durant une dépression mais ceci n'implique pas qu'il y aura des effets

bénéfiques. Dépendant de ce que le gouvernement croit, le fait de se trouver en période d'expansion ou en période de récession influencera le gouvernement à la hausse ou à la baisse au sujet du salaire minimum.

Lorsque le salaire minimum est trop élevé dans une province, celle-ci est défavorisée par rapport aux autres provinces à salaire minimum moins élevé qui la concurrencent, il y aura donc plus de pression à la baisse sur le gouvernement. Inversement, lorsque le salaire minimum est trop faible dans une province par rapport aux autres provinces, il y aura plus de pressions à la hausse sur le gouvernement. Ainsi on peut poser l'hypothèse que les salaires minimum nominaux dans les différentes provinces tendent à converger. Pour tester cette hypothèse, on construira une variable de ratio de salaire moyen manufacturier par province sur salaire moyen manufacturier canadien. Ainsi, si les salaires minimum tendent à converger lorsque ce ratio est faible, le ratio de salaire minimum sur salaire moyen sera élevé et lorsque le ratio de salaire moyen manufacturier sur salaire moyen manufacturier canadien sera élevé, le ratio de salaire minimum sur salaire moyen sera faible.

Finalement, la littérature nous apprend que le fait d'appartenir à un parti politique peut être une variable importante affectant le vote sur des thèmes économiques donc, il peut y avoir des votes partisans (Kau et Rubin (1978)). Les résultats empiriques de Kau et Rubin (1978) et Bloch (1980) montrent que le libéralisme favorise le salaire



minimum et que le conservatisme le défavorise. On peut poser comme hypothèse que lorsque le gouvernement est conservateur, le salaire minimum tendra à être plus bas.

Le modèle s'écrira donc ainsi :

$$\begin{aligned}
 \frac{\text{salaire minimum}}{\text{salaire moyen}} &= a_0 + a_1 \text{ SYNDICATS} \\
 &+ a_2 \text{ PETITES ENTREPRISES} + a_3 \text{ FEMMES} \\
 &+ a_4 \text{ JEUNES} + a_5 \text{ CHOMAGE} \\
 &+ a_6 \text{ INFLATION} + a_7 \Delta \text{ PIB} \\
 &+ a_8 \text{ CONVERGENCE} + a_9 \text{ PARTI} \\
 &+ u
 \end{aligned}$$

Le modèle utilisé est un groupement de séries temporelles pour neuf provinces du Canada de 1975 à 1982. Il y eut exclusion de l'île du Prince Édouard étant donné la non-disponibilité de certaines variables. Les données des séries temporelles sont des données annuelles et la période étudiée a été dictée par la non-disponibilité de certaines variables avant 1975 et le changement de définition d'autres variables en 1983.

La description des variables et de la source des données de ces variables est la suivante:

$$\frac{\text{salaire minimum}}{\text{salaire moyen}} = \frac{\text{salaire minimum au 1er janvier}}{\text{salaire moyen manufacturier}}$$

- Les normes du travail au Canada, Travail Canada.
- Statistique Canada cat. 72-002 (données sur les grandes entreprises).

SYNDICATS =  $\frac{\text{effectif de tous les syndicats ouvriers déclarant par province}}{\text{emploi total}}$

emploi total

- Statistique Canada cat. 71-202 annuel
- Statistique Canada cat. 71-529

PETITES ENTREPRISES =  $\frac{\text{emploi total} - \text{emploi grandes entreprises}}{\text{emploi total}}$

emploi total

- Statistique Canada cat. 71-529
- Statistique Canada cat. 72-002 (données sur les grandes entreprises).
- Statistique Canada cat. 72-206

FEMMES =  $\frac{\text{population active femmes}}{\text{population active totale}}$

population active totale

- Statistique Canada cat. 71-529

JEUNES =  $\frac{\text{population active 15 - 19 ans}}{\text{population active totale}}$

population active totale

- Statistique Canada cat. 71-529

CHOMAGE =  $\text{taux de chômage en \% , moyenne annuelle}$

- Statistique Canada cat. 71-529

$$\text{INFLATION} = \frac{((\text{Indice des Prix à la Consommation})_t - (\text{I.P.C.})_{t-1}) * 100}{(\text{I.P.C.})_{t-1}}$$

- Statistique Canada cat. 62-001

$$\Delta \text{ PIB} = \frac{((\text{PIB/IPC})_t - (\text{PIB/IPC})_{t-1}) * 100}{(\text{PIB/IPC})_{t-1}}$$

- Statistique Canada cat. 13-213S
- Statistique Canada cat. 62-001

$$\text{CONVERGENCE} = \frac{\text{salaire moyen manufacturier}}{\text{salaire moyen manufacturier Canada}}$$

- Statistique Canada cat. 72-002

PARTI = variable binaire prenant la valeur 1 si le parti au pouvoir est le parti progressiste conservateur et prenant la valeur 0 sinon.

- Guide parlementaire canadien.

Les attentes face au signe du coefficient des variables utilisées selon le modèle développé ci-haut sont positives pour la variable syndicats et négatives pour petites entreprises, femmes, jeunes, chômage, inflation, convergence et parti. Il n'y a pas d'attentes pour le coefficient de la variable PIB.

## RÉSULTATS EMPIRIQUES

L'équation du modèle fut estimée en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires en utilisant le logiciel T.S.P. (Time Serie Processor).

Pour tester si les coefficients estimés sont significatifs, on effectuera un test unilatéral soit une valeur de la statistique de Student, supérieure ou égale en valeur absolue à 1.671, lorsqu'il y a attente sur le signe du coefficient. Lorsqu'il n'y a pas d'attente sur le signe du coefficient, on effectuera un test bilatéral soit une valeur de la statistique de Student supérieure ou égale en valeur absolue à 2.000.

Le *tableau 2* présente les résultats de l'estimation de l'équation du modèle. En observant ce tableau on remarque que les coefficients des variables de petites entreprises, de femmes, de jeunes, de chômage, d'inflation, de convergence et de parti sont tous significatifs et de signe attendu ce qui confirme nos hypothèses.

En ce qui concerne la variable de syndicat, on constate que son coefficient est de signe contraire et non significatif. Ceci infirme notre hypothèse que le gouvernement est plus influencé par le groupe de pression que constituent les syndicats lorsque celui-ci représente une plus grande partie de la population active.

## TABLEAU 2

### Déterminants du salaire minimum relatif

Variable	Coefficient estimé	Statistique «t»
Syndicats	-0.108	-1.103
Petites entreprises	-0.293	-3.375 *
Femmes	-1.003	-4.186 *
Jeunes	-1.042	-1.859 *
Chômage	-0.004	-1.843 *
Inflation	-0.009	-4.308 *
Δ PIB	0.0005	0.924
Convergence	-0.312	-9.686 *
Parti	-0.041	-4.161 *
Constante	1.506	10.381
N = 72	R <sup>2</sup> = 0.868	

\* significatif du seuil de 95%

On remarque que le coefficient de la variable de variation de PIB n'est pas significatif indiquant que le fait d'être en récession ou en expansion économique n'a pas d'effets significatifs sur le salaire minimum relatif.

Kaufman et Foran (1968) mentionnent qu'il y a décalage entre la décision et l'application d'une hausse du salaire minimum par le gouvernement.

Étant donné ce décalage, l'hypothèse sous-jacente au modèle estimé au tableau 2 est que le salaire minimum relatif à la période  $x$  est fonction des anticipations que le gouvernement a des variables du modèle pour la période  $x$  à la période  $(x-a)$  où « $a$ » représente le décalage entre la prise de décision et l'application de la politique du salaire minimum. Ces anticipations sont par hypothèse, exactes et sont estimées par la valeur exacte de ces variables à la période  $x$ .

Afin de tester si le niveau du salaire minimum relatif à la période  $x$  n'est pas plutôt fonction des variables explicatives à la période  $(x-1)$ , on peut appliquer un retard.

Étant donné les limites sur nos données, on peut appliquer un retard d'une année sur nos données sans perdre de degré de liberté en utilisant le ratio de salaire minimum sur le salaire moyen manufacturier du mois de janvier au lieu du ratio de salaire minimum sur le salaire moyen manufacturier (moyenne annuelle) comme variable dépendante. Car c'est seulement en avril 1983 que le salaire moyen manufacturier

qui était donné seulement pour les entreprises de plus de 20 employés, fut donné pour toutes les entreprises.

Afin de tester si ce changement apporte des modifications majeures aux coefficients estimés au tableau 2, le *tableau 3* présente le résultat des estimations sans retard lorsqu'on change le salaire moyen manufacturier (moyenne annuelle) par le salaire moyen manufacturier du mois de janvier.

On constate que le changement mineur dans la variable dépendante n'a que très peu d'effet et que les résultats sont sensiblement les mêmes, on peut maintenant appliquer un retard à ce modèle. Ainsi le salaire minimum relatif à la période «x» sera fonction des valeurs des variables explicatives de l'année «x-1».

Les résultats de cette estimation sont présentés *au tableau 4*. En observant ce tableau, on remarque que les coefficients des variables de petites entreprises, de femmes, de chômage, de convergence et de parti sont toujours significatives et de signe attendu. Le coefficient de la variable de syndicat n'est pas significatif. Le coefficient de la variable de variations de PIB n'est toujours pas significatif.

Cependant on observe qu'avec l'introduction d'un retard, le coefficient de la variable d'inflation et de jeunes ne sont plus significatifs.

**TABLEAU 3**

**Déterminants du salaire minimum relatif**

<b>Variable</b>	<b>Coefficient estimé</b>	<b>Statistique «t»</b>
Syndicats	-0.190	-1.578
Petites entreprises	-0.361	-3.391 *
Femmes	-1.314	-4.477 *
Jeunes	-1.802	-2.623 *
Chômage	-0.007	-2.511 *
Inflation	-0.009	-3.527 *
Δ PIB	0.001	1.256
Convergence	-0.303	-7.681 *
Parti	-0.042	-3.499 *
Constante	1.791	10.074
N = 72	R <sup>2</sup> = 0.839	

\* significatif du seuil de 95%



**TABLEAU 4**

**Déterminants du salaire minimum relatif (avec retard)**

<b>Variable</b>	<b>Coefficient estimé</b>	<b>Statistique «t»</b>
Syndicats	-0.135	-1.010
Petites entreprises	-0.429	-3.623*
Femmes	-1.462	-4.477*
Jeunes	-1.044	-1.366
Chômage	-0.007	-2.296*
Inflation	-0.002	-0.558
Δ PIB	-0.0003	-0.337
Convergence	-0.320	-7.287*
Parti	-0.045	-3.400*
Constante	1.704	8.615
N = 72	R <sup>2</sup> = 0.812	

\* significatif du seuil de 95%

On peut conclure que l'introduction d'un retard fait perdre la significativité de la variable inflation et de la variable jeunes. En somme, l'introduction d'un retard dans le modèle ne le rend pas supérieur au modèle du tableau 2.

## CONCLUSION

Pour cette étude, nous avons tenté d'analyser quelles variables constituent des facteurs explicatifs du salaire minimum relatif au Canada de 1975 à 1982. Pour ce faire, nous avons dans un premier temps, fait une revue de littérature des effets de l'imposition d'un salaire minimum sur un marché puis de l'effet de diverses variables sur le salaire minimum relatif. Dans un deuxième temps, nous avons lié ceci à un modèle développé par Blais, Cousineau, Mc Roberts (1989). D'autre part nous avons testé l'hypothèse d'ajustement retardé. Nos résultats indiquent que la décision gouvernementale face au salaire minimum est influencée par certains groupes, notamment les femmes, les jeunes et les petites entreprises et qu'elle ne l'est pas par les syndicats. Également, les haut taux de chômage et d'inflation exercent des pressions à la baisse sur le salaire minimum relatif tandis que la variable de variation de produit intérieur brut n'a pas d'effet significatif. Nos résultats suggèrent aussi une certaine convergence entre les taux nominaux de salaire minimum des différentes provinces canadiennes et l'effet significatif sur le salaire minimum relatif du parti politique au pouvoir. Finalement l'introduction d'un retard dans le modèle ne le rend pas supérieur au modèle sans retard.

## BIBLIOGRAPHIE

- Bernier, Conrad:** Des groupes réclament la révision annuelle du salaire minimum. La Presse, Montréal, jeudi, 2 octobre 1986, p. E9.
- Blais, André, Cousineau, Jean-Michel, McRoberts, Kenneth:** The Determinants of Minimum Wage Rates. Public Choice 62, 1989, pp. 15-24.
- Bloch, Farrell E.:** Political Support for Minimum Wage Legislation. Journal of Labour Research, Vol. 1, no 2, Fall 1980, pp. 245-253.
- Browning, Edgar K.:** More on the Appeal of Minimum Wage Laws. Public Choice vol. 33 pp 91-93.
- Burton Jr. John F., Benham Lee K., Vaughn III William M. and Flanagan Robert (eds):** Readings in Labour Market Analysis (Holt Rinehart and Winston 1971) part VIII.
- Cousineau, Jean-Michel:** Impact du salaire minimum sur le chômage des jeunes et des femmes au Québec. Relations Industrielles vol. 34, no 3, 1979 pp 403-416.
- Cousineau, Jean-Michel:** L'effet du salaire minimum sur le chômage des jeunes et des femmes au Québec: une réestimation et un réexamen de la question. Document de recherche, École de relation industrielle, Université de Montréal, octobre 1990. Document 90-02, 34 pages.
- Cox, James C., Oaxaca, Ronald L.:** The Political Economy of Minimum Wage Legislation. Economic Inquiry, vol. 20, 1982, pp. 533-555.

- Gunderson, M. Riddell, W.C.:** Labour Market Economics 2nd Edition, McGraw-Hill Ryerson Ltd 1988, 616 p.
- Hirshleifer, Jack:** Price Theory and Applications, Prentice Hall, 3e édition 1984, pp 350-355.
- Holcombe, Randall G., Metcalf, John C.:** The Appeal of Minimum Wage Laws: A Dynamic Analysis. Public Choice, vol. 2, 1977, pp 139-141.
- Kau, James B. et Rubin, Paul H.:** Voting on Minimum Wages: A Time-Series Analysis. Journal of Political Economy 1978, vol. 86, no. 2, pt 1, pp. 337-342.
- Kaufman, Jacob J., Foran, Terry G.:** The Minimum Wage and Poverty, (1968) dans Burton et al. pp. 508-523.
- Keech, William R.:** More on the Vote Winning and Vote Losing Qualities of Minimum Wage Laws. Public Choice vol. 29 pp 133-137.
- Maki, Dennis R.:** The Effect of Changes in Minimum Wage Rates on Provincial Unemployment Rates, 1970-77. Relations industrielles, vol. 34, no 3, 1979, pp 418-430.
- Migué, Jean-Luc:** L'économie et la chose publique, Presses de l'Université du Québec 1982, pp. 73-81 (Salaire minimum ou quand le diable se fait moine).
- Nicholson, Walter:** Microeconomic Theory, HRW, 2e édition 1978, pp 416-418.
- Noël, André:** Des groupes de citoyens réclament une augmentation du salaire minimum. La Presse, Montréal, jeudi, 16 avril 1987.

**Silberman, Jonathan I. et Durden, Garey C.:** Determining Legislative Preferences on the Minimum Wage: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 1976 vol. 84, no. 2, pp 317-329.

**Steindl, Frank G.:** The Appeal of Minimum Wage Laws and the Invisible Hand in Government. *Public Choice*, vol. 14 (Winter 1973) pp 133-136.

**Steindl Frank G.:** More on Minimum Wages and Political Clout. *Public Choice*, vol. 19, 1974 pp 137-138.

**Stigler George J.:** The Economics of Minimum Wage Legislation. *A.E.R.* Vol. 36, June 1946, pp 358-367.

**West, E.G.:** Vote Earning versus Vote Losing Properties of Minimum Wage Laws. *Public Choice* vol. 19, 1974 pp 133-137.

**West, E.G.:** Shifting Public Choice in Minimum Wages. *Public Choice*, vol. 29, 1977, pp. 143-147.