

Université de Montréal

**CAPITAL HUMAIN ET DIFFÉRENTIEL DE REVENU CHEZ LES ARTISTES
CANADIENS**

Par
Laurence Derouin-Dubuc

École de Relations Industrielles
Faculté des Arts et Sciences

Mémoire présenté à la Faculté des Arts et Sciences
en vue de l'obtention de la maîtrise (M.Sc.)
en Relations Industrielles

Septembre, 2014

© Laurence Dubuc, 2014

Résumé

L'essence de la théorie du capital humain (Becker, 1964) prédit que l'investissement dans les activités visant à renforcer le potentiel productif des individus se traduit par une augmentation de leurs revenus tout au long de leur carrière (Benjamin, Gunderson et Riddell, 2002 : 245). Pour le groupe occupationnel constitué par les artistes, la littérature s'accorde pourtant pour dire que l'investissement en capital humain¹ demeure rentable financièrement, mais à un niveau sensiblement moindre que pour les autres professions (Snooks, 1983; Filer, 1990; Rengers, 2002; Alper et Wassall, 2006).

Nous exposons les théories du capital humain, des différences de salaire compensatoires (Smith, 1776) ainsi que la théorie hédonique des salaires (Rosen, 1974; Rosen et Thaler, 1975) afin d'atteindre deux objectifs. Premièrement, nous cherchons à vérifier empiriquement l'impact de l'acquisition de capital humain sur le revenu d'emploi autonome des artistes canadiens². Dans une autre perspective, nous souhaitons également évaluer la nature et la taille du différentiel de revenu d'emploi par rapport aux autres professions et investiguer les facteurs sur lesquels il repose. Le projet comble un vide dans la littérature portant sur les déterminants du revenu d'emploi des artistes canadiens et permet de réfléchir à l'orientation des politiques publiques culturelles entourant la formation académique de ceux-ci.

Nous employons une analyse de régression multivariée sur des variables de capital humain en ayant recours aux données du recensement canadien de 2006³. Plus précisément, nous tentons de mesurer la relation associative entre le revenu de travail autonome exprimé sous forme de logarithme du salaire hebdomadaire des artistes canadiens et la scolarité, l'expérience de travail, le sexe, le statut marital légal, la profession/spécialité artistique (classification selon la CNP-S, en vigueur en 2006), le statut d'immigrant, le statut de minorité visible, le fait d'être le principal soutien de la famille ainsi que la zone de résidence.

¹ Dans ce cas-ci, le capital humain renvoie à deux traits de capital humain, soient l'expérience de travail et la scolarité. Tout au long du travail, nous référerons souvent à l'appellation générale « capital humain » pour décrire ces deux traits, tout en reconnaissant que le capital humain ne renvoie pas uniquement à ces deux traits.

² Nous avons sélectionné huit catégories d'artistes canadiens dont la liste exhaustive est disponible en annexe I. La justification de ce choix sera trouvée au chapitre deux.

³ Bien que la recherche et les analyses soient fondées sur des données de Statistique Canada, les opinions exprimées ne représentent pas celles de Statistique Canada.

Les résultats nous apprennent que la scolarité demeure rentable financièrement pour la majorité des spécialités artistiques, mais que des profils de scolarité précis ont avantage à être privilégiés selon la spécialité artistique. L'expérience de travail s'avère quant à elle moins rentable au niveau de la rémunération que chez les autres professions, tout comme elle est moins avantageuse financière pour les artistes issus des arts performatifs chez qui la carrière se termine habituellement assez tôt. En ce qui concerne l'effet des variables sociodémographiques, soulignons seulement que le fait d'être de sexe masculin est associé à de plus hauts revenus chez les artistes, mais dans une proportion moindre que chez les autres professions. Quant aux effets des statuts d'immigrant et de minorité visible sur le revenu d'emploi, ceux-ci varient mais demeurent moins pénalisants chez les artistes, ce qui suggère que le marché du travail culturel serait moins discriminant que le marché du travail traditionnel.

Mots-clés : artistes canadiens; capital humain; différentiels de salaire

Abstract

The essence of human capital theory (Becker, 1964) predicts that investing in activities that aim at strengthening the productive potential of individuals will result by an increase of their labor income all along their careers (Benjamin, Gunderson and Riddell, 2002 : 245). For the occupational group constituted by artists, the literature agrees nevertheless that investing in human capital stays lucrative but at a lower level than for other occupations (Snooks, 1983; Filer, 1990; Rengers, 2002; Alper and Wassall, 2006).

We expose human capital theory along with compensating wage differentials theory (Smith, 1776) and hedonic theory of wage (Rosen, 1974; Rosen and Thaler, 1975) with two objectives. In an empirical matter, we wish to verify the effect of human capital on the self-employment income of canadiens artists. On the other hand, we are looking to evaluate the nature and size of the wage differential between artists and the other occupations, along with investigate on what grounds this one lies. This project fills an important void in canadian literature dedicated to culture, as no studies have been interested in identifying the actual determinants of artists' labor income, even though it gives an important input about what factors are the most in demand on the cultural labor market.

We use a multivariate regression analysis on human capital variables by using canadian census data of 2006. More precisely, we tend to measure the associative effect between self-employment income expressed by the logarithm of artists' weekly income and the following variables : the highest diploma, certificate or degree obtained, the sex, the experience on the labor market, the marital status, the occupation/artistic specialty (using the CNPS-2006) the status of immigrant, the status of visible minority, the zone of residence and the primary household provider.

The results show that education is generally associated with a higher labor income for artists, but that particular education profiles depending on the artistic specialty will generate even higher income. The yield of experience on labor income is less important for artists than for the other occupations, along with the fact that it is less profitable for performative artists for whom

careers end earlier. Concerning the effect of sociodemographics on self-employment income, we find that being a male is associated with higher income but to a lower level than for other occupations. On a similar note, the effects of immigrant and visible minority statuses are less penalizing on artists' labor income than for other occupations' labor income. This suggests that cultural labor market is less discriminating than the traditional labor market.

Keywords : canadian artists, human capital, wage differential

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	1
1. Revue de la littérature.....	7
1.1 Les recherches empiriques australiennes.....	9
1.2 Les recherches empiriques américaines.....	13
2. Le cadre théorique.....	21
2.1 La théorie du capital humain.....	21
2.2 La théorie des différences de salaire compensatoires.....	23
2.3 La théorie hédonique des salaires.....	26
3. Le modèle empirique.....	38
3.1 Définition des variables utilisées.....	38
3.1.1 Définir le terme « artiste ».....	39
3.1.2 L'investissement en capital humain.....	41
3.1.3 Les caractéristiques sociodémographiques	42
3.1.4 Le revenu d'emploi et le revenu de travail autonome.....	42
3.2 La spécification.....	43
3.2.1 L'estimateur des moindres carrés ordinaires (MCO).....	44
3.3 Les hypothèses concernant les coefficients de régression de nos variables indépendantes.....	47
3.3.1 L'occupation (OCC).....	47
3.3.2 La profession (NOCS).....	47
3.3.3 Le plus haut certificat, diplôme ou grade obtenu (HCDD).....	47
3.3.4 L'expérience de travail (EXP).....	48
3.3.5 Le statut de minorité visible (DVISMIN).....	48
3.3.6 Le sexe (SEX).....	48
3.3.7 Le statut marital legal (MARST).....	48
3.3.8 Le statut de principal soutien de la famille (HMAIN).....	49
3.3.9 Le statut d'immigrant (IMMDER).....	49
3.3.10 La zone de résidence (RUUB1).....	49

4. Description des échantillons.....	50
4.1 Échantillon des artistes.....	50
4.2 Échantillon constitué des autres professions.....	55
5. Résultats.....	61
5.1 Les artistes vis-à-vis des autres professions sur le marché de l'emploi traditionnel.....	61
5.1.1 Rendement du capital humain.....	64
5.1.2 Rendement des variables sociodémographiques.....	65
5.1.3 La position des artistes.....	65
5.2 Les artistes vis-à-vis des autres professions sur le marché du travail autonome.....	66
5.2.1 Rendement du capital humain.....	68
5.2.2 Rendement des variables sociodémographiques.....	68
5.2.3 La position des artistes.....	69
5.3 Les artistes entre eux.....	69
5.3.1 Rendement du capital humain.....	72
5.3.2 Rendement des variables sociodémographiques.....	73
5.3.3 L'effet des spécialités artistiques sur le revenu de travail autonome.....	73
5.4 Les artistes selon leur sous-occupation.....	74
5.4.1 Les acteurs/actrices et comédiens/comédiennes.....	74
5.4.1.1 Rendement du capital humain.....	75
5.4.1.2 Rendement des variables sociodémographiques.....	76
5.4.2 Les artisans/artisanes.....	76
5.4.2.1 Rendement du capital humain.....	77
5.4.2.2 Rendement des variables sociodémographiques.....	78
5.4.3 Les auteurs/auteures, rédacteurs/rédactrices et écrivains/écrivaines.....	78
5.4.3.1 Rendement du capital humain.....	79
5.4.3.2 Rendement des variables sociodémographiques.....	80

5.4.4	Les chefs d'orchestres, arrangeurs/arrangeuses et compositeurs/compositrices.....	80
5.4.4.1	Rendement du capital humain.....	81
5.4.4.2	Rendement des variables sociodémographiques.....	81
5.4.5	Les danseurs/danseuses.....	82
5.4.5.1	Rendement du capital humain.....	83
5.4.5.2	Rendement des variables sociodémographiques.....	84
5.4.6	Les musiciens/musiciennes.....	84
5.4.6.1	Rendement du capital humain.....	85
5.4.6.2	Rendement des variables sociodémographiques.....	86
5.4.7	Les autres artistes de spectacle.....	86
5.4.7.1	Rendement du capital humain.....	87
5.4.7.2	Rendement des variables sociodémographiques.....	88
5.4.8	Les peintres, sculpteurs/sculpteuses et autres artistes des arts visuels.....	88
5.4.8.1	Rendement du capital humain.....	89
5.4.8.2	Rendement des variables sociodémographiques.....	90
5.4.9	Les producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé.....	90
5.4.9.1	Rendement du capital humain.....	91
5.4.9.2	Rendement des variables sociodémographiques.....	92
5.5	Discussion.....	92
	Conclusion.....	98
	Bibliographie.....	102

Liste des annexes

ANNEXE I.....	105
ANNEXE II.....	109
ANNEXE III.....	111
ANNEXE IV.....	112
ANNEXE V.....	113

Liste des tableaux

Tableau 1 : Principaux résultats et caractéristiques des études empiriques s'intéressant aux déterminants de la rémunération des artistes	18
Tableau 2 : Schématisation du cadre théorique.....	34
Tableau 3 : Présentation des variables.....	46
Tableau 4 : Effectifs des artistes selon leur spécialité artistique.....	51
Tableau 5 : Plus haut certificat, diplôme ou grade obtenu chez les artistes canadiens.....	54
Tableau 6 : Plus haut certificat, diplôme ou grade obtenu chez les autres professions	55
Tableau 7 : Portrait sociodémographique des deux populations.....	56
Tableau 8 : Revenu et temps de travail chez les artistes canadiens.....	58
Tableau 9 : Revenu et temps de travail chez les autres professions.....	58
Tableau 10 : Résultats de la régression sur le revenu d'emploi comparant les artistes aux autres professions.....	63
Tableau 11 : Résultats de la régression portant sur le revenu de travail autonome comparant les artistes aux autres professions.....	67
Tableau 12 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome au sein des artistes	71
Tableau 13 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les acteurs/actrices et comédiens/comédiennes.....	75
Tableau 14 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome des artisans/artisanes	77
Tableau 15 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les auteurs/auteures, rédacteurs/rédactrices et écrivains/écrivaines	79
Tableau 16 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les chefs d'orchestre, arrangeurs/arrangeuses et compositeurs/compositrices	81
Tableau 17 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les danseurs/danseuses	83

Tableau 18 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les musiciens/musiciennes	85
Tableau 19 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les autres artistes de spectacle.....	87
Tableau 20 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les peintres, sculpteurs/sculpteuses et autres artistes des arts visuels.....	89
Tableau 21 : Résultats de la régression sur le revenu de travail autonome chez les producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé.....	91
Tableau 22 : Synthèse des résultats.....	93
Tableau 23 : Profils de scolarité rentables selon la spécialité artistique choisie.....	100

Liste des figures

Figure 1 : Courbe d'iso-utilité d'un individu.....	27
Figure 2 : Courbes d'indifférence de deux travailleurs.....	28
Figure 3 : Courbes d'iso-profits des entreprises.....	29
Figure 4 : Différences dans les courbes d'iso-profits.....	30
Figure 5 : La courbe des contrats.....	31
Figure 6 : Modèle d'analyse.....	38

Remerciements

Je tiens à remercier mon directeur de mémoire, Jean-Michel Cousineau, pour m'avoir appuyée tout au long de la rédaction de ce projet. Merci de m'avoir transmis vos connaissances avec autant de patience et de clarté ainsi que d'avoir cru dans la pertinence et la qualité de mon projet jusqu'à la fin. C'est grâce à de semblables mentors que davantage d'étudiants sauront exploiter leur potentiel de recherche dans un domaine qui les passionne.

Merci à Franck Larouche du Centre interuniversitaire québécois en sciences sociales (CIQSS) pour sa disponibilité, son aide et certainement sa patience.

Merci à Anne-Sophie Julien, statisticienne au SCS du Département de mathématiques et de statistique de l'Université de Montréal. Ce projet n'aurait jamais vu le jour sans son support et son aide. Je ne pourrais lui exprimer plus grande gratitude.

Merci à Ruth Towse de l'Université de Bournemouth au Royaume-Uni pour avoir supervisé mon séjour de recherche à l'étranger. Merci de m'avoir permis d'échanger avec une sommité dans le domaine de l'économie de la culture et de m'avoir accordé la confiance de participer à une conférence dont le thème rejoignait directement mes intérêts de recherche.

Merci à Brahim Boudarbat et Jean Charest de l'École de relations industrielles de l'Université de Montréal pour vos précieux conseils et recommandations.

Introduction

Les industries culturelles et le milieu artistique s'imposent comme des secteurs d'intérêt en raison du fait que la créativité est reconnue comme un avantage compétitif permettant de susciter les innovations et de se différencier sur le marché (Nonaka et Takeuchi, 1997). Plus encore, le milieu culturel demeure à l'origine de plusieurs externalités positives, par exemple la création d'une vaste gamme d'emplois ainsi que la génération de revenus importants. Ainsi, entre 1996 et 2001 le taux de croissance annuel de l'emploi canadien du secteur culturel se situait à 3.4%, représentant 2.3% de plus que celui des autres secteurs économiques, alors que la production économique culturelle était évaluée à plus de 38 milliards de dollars, en hausse de 32%⁷. Pour Menger (2001), malgré de maigres chances de succès dans les professions artistiques, « artistic labor markets are steadily expanding, and growing numbers of new candidates to fame or to self achievement enter the market » (242).

Les arts créent certes de la richesse, et ce sous toutes ses formes. En effet, pour Klammer (2003) « social values play, for example, a role in arguments in support of the subsidization of the arts, as when it is argued that the arts improve the integration of minorities, have educational values and are good for personal development, community and the like » (465). Bien que nous reconnaissons les multiples apports sociaux et humains de l'art pour la société, la recherche présente se concentre plutôt sur ses retombées financières. Plus particulièrement, elle tend à s'assurer d'un meilleur fonctionnement du marché du travail culturel en fournissant des informations nouvelles quant aux attributs les plus récompensés des artistes canadiens.

Les artistes en tant que groupe occupationnel

Menger dresse un portrait général du groupe occupationnel constitué par les artistes dans une étude réalisée pour le Centre de Sociologie des Arts de Paris. Pour le réaliser, l'auteur procède à la comparaison de nombreuses études⁸ provenant de divers

⁷ CANADA. Statistique Canada. 2004. « Contribution économique de la culture au Canada », *Le Quotidien*, En ligne, [<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/041202/dq041202a-fra.htm>] (page consultée le 24 mars 2012)

⁸ La plupart de ces études seront étayées dans la section 1 de ce mémoire, advenant que la méthodologie

pays (Australie, Etats-Unis, Angleterre, etc.) et utilisant des données de recensement ou autres :

« Artists as an occupational group are on average younger than the general work force, are better educated, tend to be more concentrated in a few metropolitan areas, show higher rates of self-employment, higher rates of unemployment and of several forms of constrained underemployment (nonvoluntary part-time work, intermittent work, fewer hours of work), and are more often multiple job-holders. They earn less than workers in their reference occupational category, that of professional, technical, and kindred workers, whose members have comparable human capital characteristics (education, training and age) and have larger income inequality and variability» (2001: 241).

Ces propos, entre autres, mettent l'accent sur l'impact de l'acquisition de capital humain, qui constituerait finalement un investissement moins rentable pour les artistes que pour la moyenne de la main-d'œuvre. En effet, les résultats des études d'Alper et Wassall (1992) et de Throsby (1994) montrent que « artists actually appear to suffer from significant income penalties, to have more variable income both across time for an individual artist and across artists at a given point in time, and to get lower returns from their educational investments than is the case in other comparable occupations » (Menger, 1999 :533). Alors que Papandrea et Albon (2004) soutiennent que les artistes seraient effectivement plus instruits que la moyenne, Robinson et Montgomery (2000) sont plus précis en soulignant qu'à l'intérieur de leur échantillon d'artistes américains, 69% de ceux-ci possédaient un diplôme universitaire de premier cycle⁹ ou supérieur en arts.

Gary Becker, sans doute l'auteur le plus identifié à la théorie du capital humain en raison de son ouvrage phare de 1964 intitulé *Human capital*, donne quant à lui des explications plus exhaustives en lien avec le concept de capital humain. Ainsi, l'auteur avance que l'investissement en capital humain est représenté par « [the] activities that influence future monetary and psychic income by increasing the resources in people » (Becker, 1964/1993: 11). Encore ici ces activités sont listées comme pouvant inclure « schooling, on-the-job training, medical care, migration and searching for information about prices and income » (Becker, 1964/1993: 11), et en améliorant les habiletés et connaissances des individus elles sont sujettes à augmenter les revenus monétaires ou psychiques perçus par ceux-ci. Becker insiste également sur l'impact de l'investissement

en éducation sur les revenus : « the result has been the accumulation of a tremendous amount of circumstantial evidence testifying to the economic importance of human capital, especially of education” (Becker, 1964/1993: 12). Quant à la rémunération psychique, Thurow la définissait en 1978 comme étant « a term used to characterise all manner of non-monetary costs and benefits derived from work, such as fame, power, companionship, discomfort and risk to life” (Rengers, 2002: 28). La rémunération psychique jouerait ainsi un rôle majeur dans la détermination de l’allocation du temps entre les deux marchés du travail à laquelle les artistes s’adonnent.

Rengers (2002) soutient par exemple que les artistes qui reçoivent une rémunération plus élevée dans la sphère non-artistique vont plutôt choisir de consacrer davantage de temps à la sphère artistique au détriment de l’autre, en ne réalisant ainsi peu ou pas de bénéfices monétaires additionnels¹⁰. Sans remettre en question le fait que les artistes, malgré une préférence pour le travail artistique, sont tout de même réactifs aux fluctuations de salaire dans la sphère non-artistique, Throsby souligne que :

« The primary desire to create art as a principal occupation must be recognized as the essential driving force behind an artist's labor supply decisions. In this respect artists may be seen as similar to academics, researchers, and other professionals where non pecuniary motives relating to work satisfaction exert a significant influence on patterns of time allocation. Nevertheless, artists as a group differ by virtue of the fact that their professional creative work alone is, in the majority of cases, unlikely to generate a living wage over a reasonable period of time, either because the hourly earnings are too low and/or because remunerative work opportunities are not available» (1994:17).

Ce faisant, si l’investissement en capital humain rapporte aux artistes sous la forme de rémunération psychique, alors cette forme de rendement doit être prise en compte dans le calcul avant de stipuler que l’investissement n’est pas rentable financièrement. Nous croyons effectivement qu’il sera possible de dégager plusieurs pistes de réflexion quant aux politiques publiques cherchant à soutenir les artistes mais aussi à les sensibiliser à faire des choix de carrière qui sont adaptés aux réalités du marché du travail culturel. Dans un contexte où le secteur culturel canadien s’impose comme un acteur en expansion au niveau économique, il semble pertinent et surtout nécessaire de

¹⁰ Ce faisant, il semble possible de voir une analogie entre le temps alloué aux arts et le loisir tel que normalement abordé dans la théorie de l’offre de travail, où les individus choisissent l’allocation de temps réservé au travail notamment en fonction de l’importance qu’ils allouent au loisir. À noter que selon cette

s'intéresser notamment de manière plus approfondie à l'étude de la rémunération de nos artistes.

À la lumière de ces tendances, il semble normal de se demander pourquoi les artistes sont aussi nombreux à s'engager dans une carrière artistique et dans une formation supérieure dans les arts, nonobstant le concept de rémunération psychique qui pourrait être mis en cause. Pour Santos (1976) et Benhamou (2003), une partie de l'explication se trouve dans le fait que les artistes sont considérés comme des individus ayant un faible niveau d'aversion au risque d'insuccès, facteur qu'ils attribuent notamment à leur moyenne d'âge plus jeune que celle de l'ensemble de la main-d'œuvre. En raison de la possibilité de devenir une *superstar* et ainsi de se prévaloir de revenus astronomiques, les artistes seraient ainsi plus enclins à s'engager dans une « loterie du succès »¹¹. En effet, « Santos (1976) proposes that the possibility for very high rewards attracts risk-seeking individuals to artistic careers. These individuals, just as participants in any lottery, are willing to pay an expected income penalty in order to purchase the possibility of a large payoff» (Filer, 1990: 57). Benhamou abonde dans le même sens: « Thus, for many researchers, artistic labour markets act as lotteries. As Adam Smith recognized in *The Wealth of Nations*, despite the risk linked to professions where 'twenty fail for one that succeeds', one can observe the growing number of aspirants. Many factors explain such a paradox: people try to enter artistic professions when they are rather young and can face a high degree of uncertainty. And, as in the case of lotteries, winners may earn much money and artists overestimate their chances of fame and success» (2003: 72). Le faible niveau d'aversion au risque d'insuccès des artistes entraîne pourtant une augmentation de l'offre de travail, qui elle se traduit par un maintien des salaires à un niveau faible. En raison de cette caractéristique des artistes, il nous semble possible de faire un parallèle avec la théorie hédonique des salaires, où les individus choisissent notamment des emplois en fonction de leur niveau d'aversion au risque.

Le présent mémoire s'intéresse donc à apporter une contribution au domaine des relations industrielles, en voulant estimer l'impact de l'acquisition de capital humain sur

les revenus des artistes canadiens, et ce malgré les appréhensions de certains chercheurs¹² quant à sa pertinence pour analyser un marché dont la demande pour les produits repose davantage sur des considérations liées au talent, aux habiletés, à la réputation, etc. Bien que nous reconnaissons ces éléments critiques, nous désirons souligner que l'acquisition de capital humain ne doit pas être comprise comme uniquement entreprise dans le but de maximiser des gains pécuniaires.

Il existe effectivement un manque à combler important en ce qui a trait aux études statistiques portant sur un tel thème. De plus en plus il est possible de remarquer un intérêt grandissant pour l'étude de l'évolution du marché culturel et de ses impacts sur les travailleurs. Le type d'études qu'il est possible de relever n'offre toutefois généralement pas d'explication associative pouvant expliquer les niveaux de rémunération des artistes, ses fluctuations, ses différences d'une spécialité à l'autre par rapport à leur formation ou leur expérience sur le marché du travail, etc. Par exemple Panasuk (1974) montrait que les artistes canadiens gagnent en moyenne 6% de moins que l'ensemble la main-d'œuvre, tout en omettant de prendre en compte les caractéristiques personnelles des artistes, qui pourtant constituent des déterminants majeurs de la rémunération. Le présent mémoire s'intéresse plus particulièrement à l'effet des variables démographiques, de la scolarité et de l'expérience de travail sur les revenus des artistes à partir des données du recensement de 2006. Notre contribution à la littérature sera donc d'estimer le rendement de ces facteurs sur leurs revenus.

Il demeure primordial d'avoir accès à une information plus détaillée concernant l'effet de l'investissement en scolarité, de l'expérience de travail, du sexe et autres caractéristiques démographiques sur les revenus des artistes, afin de pouvoir identifier quels éléments exercent un impact plus grand dans la détermination de ceux-ci et ainsi de mieux comprendre quels attributs sont les plus en demande sur le marché du travail. L'objectif du présent mémoire s'inscrit donc dans la production de connaissances liées à l'état du marché du travail artistique, qui, nous croyons, sera en mesure d'orienter les

¹² Towse soutient par exemple que "it is argued that human capital theory applies only weakly to artists"

politiques publiques liées à la formation des artistes canadiens. Effectivement, « the study of artists' labour market is important in cultural economics because we need to understand what factors affect the supply of work by creative artists and performers since cultural policy, whatever its explicit aims, is ultimately designed to encourage creativity” (Towse, 2006: 866). Par exemple, les résultats indiqueront peut-être qu'un diplôme collégial augmente les revenus des artistes qui en détiennent un par rapport à ceux qui détiennent un diplôme d'études secondaires, que les artistes les moins scolarisés présentent au contraire un niveau de revenu plus élevé que les plus scolarisés étant donné leur entrée sur le marché du travail plus tôt, que d'être de sexe masculin joue sur le niveau de revenu, etc. Certains déterminants traditionnels des revenus tels que la scolarité et l'expérience de travail peuvent effectivement être directement visés par les politiques publiques liées à la culture. En effet, advenant le cas où le niveau de scolarité chez les artistes s'avère être peu significatif dans la détermination de leurs revenus, des programmes visant à leur faire entrer le marché du travail plus tôt plutôt que de les encourager à acquérir une longue scolarité pourraient être envisagés, au même titre que le mentorat avec un artiste professionnel supervisant des artistes en devenir pourrait être inclus dans certains programmes d'études. Aider les artistes à poser des choix éclairés en ce qui a trait à leur carrière demeure à nos yeux un moyen important de soutenir le développement et l'effervescence des projets culturels canadiens, qui détiennent une incidence non négligeable sur le développement personnel, l'affirmation de l'identité nationale, etc.

La première section de ce travail vise à effectuer un retour sur la littérature produite sur un sujet similaire au nôtre. La deuxième section vise quant à elle à développer le cadre théorique qui sera utilisé, qui s'inspire à la fois de la théorie des différences de salaire compensatoires d'Adam Smith, de la théorie du capital humain et de la théorie hédonique des salaires (qui constitue une version plus moderne de la théorie de Smith). Alors que la troisième section dépeint le cadre empirique qui sera mobilisé pour l'analyse de nos données, la quatrième section présente nos échantillons et finalement, la cinquième section rend compte de nos résultats.

Chapitre 1 : Revue de la littérature

On attribue la naissance du courant de l'économie culturelle à la parution en 1966 de l'ouvrage *Performing arts : the economic dilemma* par Blaug et Bowen. La montée en intérêt de l'application de théories économiques au domaine de l'art et de la culture semble toutefois prendre son expansion au courant des années 1990 avec des chercheurs tels que Arjo Klamer, David Throsby et Ruth Towse. Bien que le courant demeure relativement récent, il existe un corpus littéraire important lié aux déterminants des revenus des artistes en lien avec la théorie du capital humain traditionnelle. Par contre, avant de débiter la présentation des études empiriques réalisées autour d'un sujet similaire, nous croyons bon de développer davantage sur les particularités du marché culturel en général.

Un premier élément à considérer lorsque l'on aborde le marché du travail culturel est la tendance des artistes à cumuler les emplois étant donné la difficulté de subvenir à leurs besoins en s'adonnant uniquement à la production artistique (Benhamou, 2000; Menger, 2001; Papandrea et Albon, 2004; Throsby, 2011). Ce faisant, un nombre important d'artistes se trouvent à œuvrer sur plusieurs marchés du travail à la fois; le marché du travail non-artistique ainsi que le marché du travail artistique¹³ (Throsby, 2007 :395). Les artistes formant un groupe extrêmement hétérogène au niveau de leurs qualifications, de leurs habiletés, de leur facilité respective à se faire connaître, etc., leurs revenus sont donc également sujets à varier énormément d'une personne à l'autre.

Si ces différences de revenus entre les individus ont toujours existé, le développement de la technologie semble les avoir exacerbées. En effet, en se référant à la théorie des superstars (Rosen, 1981; Adler, 1985), il devient aujourd'hui plus facile pour les artistes les plus talentueux et ceux étant capables d'instrumentaliser le mieux leurs réseaux de contacts de se faire connaître grâce à la technologie qui permet de diffuser l'art un peu à la manière d'un bien public¹⁴ (Adler, 1985). En permettant la reproduction ainsi

¹³ Il est à noter que Throsby inclut un troisième marché du travail, le marché du travail lié aux arts mais non-artistique, par exemple l'enseignement des arts. Dans le cadre du travail présent, nous nous concentrons toutefois sur les deux marchés du travail cités dans le texte.

¹⁴ Les caractéristiques d'un bien public résident dans l'indivisibilité, soit le fait que la consommation par une

que la diffusion des œuvres à très grande échelle et à faible coût, il devient plus facile d'élargir la demande pour des produits de haute qualité dont le coût de production devient moins lourd à supporter, en plus de pouvoir rejoindre un vaste public sans avoir à défrayer des coûts supplémentaires (Frank et Nuesch, 2010 :2). Les artistes demeurent avant tout un groupe occupationnel récompensé sur la base de leur supériorité par rapports aux autres, tel qu'il est le cas pour les joueurs œuvrant dans le marché du sport (Rengers, 2002 :2). Ce faisant, « these markets show a tendency to produce disproportionately large returns for those at the top, and disproportionately low returns for the rest » (Rengers, 2002:2), résultant de la concentration de la demande pour les produits de certains individus seulement. Bref, la demande pour les produits artistiques et les revenus qui découlent de la vente de ceux-ci demeurent, selon la théorie, conditionnés par certains facteurs particuliers, que ce soit la supériorité du talent chez Rosen (1981) ou encore la meilleure instrumentalisation des réseaux de contacts chez Adler (1985).

Les déterminants de l'offre de travail artistique présentent également certaines particularités. Nous avons déjà souligné que celle-ci se caractérise notamment par une forte préférence pour la production artistique au détriment des emplois traditionnels, et ce malgré que les seconds offrent des salaires habituellement plus élevés. Ainsi, à partir d'un sondage portant sur l'allocation de temps alloué aux deux marchés du travail sur lesquels œuvrent les artistes ainsi que les revenus qui en découlent effectué auprès d'un groupe d'artistes britanniques, Robinson et Montgomery estiment les salaires horaires artistiques à 5.66\$ de l'heure comparativement à 17.38\$ de l'heure pour les salaires horaires non-artistiques (2000: 525). Plus encore, les deux auteurs soulignent qu'une augmentation de 10% des revenus non-artistiques augmenterait le temps alloué aux arts de l'ordre de 4.5 heures et réduirait celui accordé à la sphère non-artistique de 3.3 heures, alors qu'une augmentation de 10% des revenus non-artistiques réduirait de 3.3 heures le temps alloué à la sphère artistique mais n'augmenterait que de 1.3 heures celles accordées à la sphère non-artistique (2000: 532), suggérant un intérêt moins marqué pour l'accumulation de revenus pécuniaires supplémentaires. Il semble ainsi que le comportement atypique des artistes sur le marché du travail entraînerait des conséquences sur leur niveau de revenus

parler de non-rivalité) ainsi que dans la non exclusivité, c'est-à-dire qu'une fois le bien sur le marché, on ne peut empêcher sa consommation par tous, même à ceux qui ne sont pas prêts à payer pour le consommer.

annuels, qui se situe généralement en-dessous de la moyenne pour des emplois exigeant des qualifications similaires (Benhamou, 2003; Towse, 2006; Alper et Wassall, 2006).

Ce type de comportement traduit une offre de travail à rebours sur le marché non-artistique, c'est-à-dire « des quantités de travail offertes qui, à partir d'un certain salaire W^s , diminuent plutôt qu'elles n'augmentent au fur et à mesure qu'augmente le salaire » (Cousineau, 2010 :48). Dans ce type de cas, on considère que l'effet de revenu, qui « incite l'individu à vouloir bénéficier de plus de loisirs », l'emporte sur l'effet de substitution, qui « incite au remplacement du loisir par davantage de travail » (Cousineau, 2010 :46), à condition bien sûr de considérer la production artistique comme un loisir, au sens où elle est préférée à l'occupation d'emplois de nature non-artistique.

La section présente retrace les études empiriques s'étant appliquées à estimer l'effet du capital humain sur le revenu des artistes, et ce en ordre chronologique ainsi que regroupées par pays. Nous avons sélectionné pour cette section les travaux usant d'une méthodologie semblable à la nôtre, qui sera présentée en plus de détails au chapitre trois. Un tableau résumé des principaux éléments de ces recherches est également disponible à la page 20.

1.1 Les recherches empiriques australiennes

Parmi les chercheurs australiens s'étant intéressés aux revenus des artistes, Snooks (1983) tend à identifier les variables les plus influentes dans les inégalités de revenus inter occupationnelles chez les artistes visuels. L'échantillon est formé de 368 artistes sondés au courant de l'année financière 1973-1974. L'auteur présente les résultats de la spécification appliquée à deux variables dépendantes soient le revenu annuel d'un côté et le salaire horaire de l'autre. Snooks estime l'influence de l'investissement en scolarité, de l'expérience de travail, du sexe, de l'occupation principale et de l'effort (mesuré par le nombre d'heures travaillées par semaine exprimé sous forme logarithmique dans les activités artistiques et non-artistiques au courant de l'année du sondage) sur chacune des variables dépendantes. L'auteur utilise l'estimateur des moindres carrés ordinaires et

dispose des informations liées aux revenus gagnés sur la sphère artistique comme non-artistique, ce qui confère plusieurs avantages au niveau des résultats.

Premièrement, pour les résultats portant sur le logarithme du revenu annuel, il souligne que la qualité d'ajustement de l'équation¹⁵ portant sur les revenus totaux, c'est-à-dire qui ne font pas la distinction entre ceux gagnés sur la sphère artistique et sur la sphère non-artistique, est meilleure que celle de l'équation appliquée aux revenus artistiques, ce qui selon lui suggère que les variables latentes représentant les habiletés artistiques jouent un rôle plus important dans le second cas. Les déterminants les plus importants des revenus totaux chez les artistes visuels australiens sont identifiés comme étant l'occupation, le sexe, les heures travaillées et le degré de responsabilité familiale (mesuré par la présence d'un ou de plusieurs enfants). L'expérience de travail, mesurée par proxy selon la formule mincérienne traditionnelle ($x = \text{âge} - \text{le nombre d'années de scolarité} - 6$), n'a pas d'effet significatif mais le niveau de scolarité exerce quant à lui un effet négatif sur le revenu annuel des artistes. L'auteur attribue cette relation au fait que les plus scolarisés sont majoritairement enseignants et qu'ils reçoivent des recettes de vente artistique commerciales beaucoup moins élevées que les artistes professionnels détenant un niveau de scolarité moins élevé.

Les résultats portant sur le logarithme du salaire horaire sont similaires. Les variables les plus influentes sont l'occupation, le sexe, et le degré de responsabilité familiale, plutôt que le niveau de scolarité et l'expérience de travail. Ici, l'auteur suppose que les forces sous-tendant la détermination du salaire représentent 2/3 de l'explication des revenus totaux comparativement à 1/3 pour le nombre d'heures travaillées en ce qui a trait aux autres professions. Pour ce qui est des revenus artistiques, il semblerait que les forces sous-tendant la détermination du salaire ne constitueraient que 41.8% de l'explication, ce qui, selon Snooks, suppose encore une fois que le rôle des habiletés artistiques est plus important dans la détermination du salaire reçu pour un emploi à caractère artistique. Sans rejeter l'utilité du modèle du capital humain appliqué à son échantillon d'artistes, Snooks souligne que celui-ci serait plus complet s'il était possible d'inclure des instruments de mesure pouvant résulter en la constitution d'une variable « habileté artistique ». La recherche ici est intéressante au sens où elle utilise une

méthodologie semblable à la nôtre et qu'elle est en mesure de nous guider vers les déterminants les plus significatifs de la rémunération des artistes. Toutefois, l'échantillon demeure relativement petit, et ce malgré le fait que l'auteur souligne que le taux de réponse « compares quite favourably with other economic studies of professional groups » (1983 :324). En ce sens nous nous permettons de nous questionner quant au pouvoir représentatif de cette étude. Nous croyons ainsi que le fait d'utiliser les données du recensement de 2006 nous permettra de faire état d'une plus grande validité externe de la recherche.

Glenn Withers (1985) s'emploie quant à lui à tester si les artistes, en s'engageant dans des professions où les revenus qui s'y rapportent ne reflètent pas leur investissement en capital humain, se privent de revenus de manière à subventionner la culture. En utilisant des données recueillies par le Conseil Australien en 1983 pour l'année 1981 à 1982, l'auteur rappelle que toute étude portant sur les revenus des artistes doit prendre en compte les nombreuses subventions reçues par ceux-ci, élément qui semble souvent mis de côté par les vastes enquêtes telles que les recensements. En ce sens, nous convenons du fait que le recensement canadien n'est pas en mesure de nous fournir les montants reçus par les artistes sous forme de bourses ou autres subventions et que cela représente un autre biais méthodologique lié à notre type de données.

Withers fait appel à deux équations; la première est une fonction de salaire mincérienne comme nous l'avons vu précédemment prenant en compte les principales variables explicatives des revenus selon la formule traditionnelle appliquée à l'ensemble de la main-d'œuvre afin de prévoir le niveau de revenus dont devraient se prévaloir les artistes pour des caractéristiques de capital humain similaires. La seconde est semblable mais appliquée à deux échantillons (artistes et non-artistes) afin de voir si les artistes expérimentent un différentiel de salaire découlant de taux de rendement différents sur la scolarité, l'expérience de travail, etc., comparativement aux autres groupes occupationnels. Les revenus sont exprimés sous forme logarithmique du salaire horaire.

Les résultats de Withers nous indiquent que les artistes reçoivent un taux de salaire horaire sur la sphère artistique inférieur à 42% à celui qu'ils recevraient vraisemblablement s'ils œuvraient sur le marché du travail traditionnel avec un même

niveau de qualifications. Ce faisant, les revenus dont ils se privent seraient de l'ordre de 4.50\$ de l'heure, légèrement plus accentué pour les artistes de sexe féminin. En rapportant les résultats à l'année 1983 en tenant compte des revenus moyens par semaine au long de cette période, les artistes australiens « subventionneraient » la culture à un niveau de 318 millions de dollars, comparativement à un niveau de subventions gouvernementales atteignant 65.9\$ millions de dollars.

Quant à l'effet de l'investissement en capital humain sur les revenus des artistes, Withers souligne que malgré une relation positive entre les deux variables, celle-ci demeure généralement faible. En effet, l'auteur avance que les habiletés et les caractéristiques innées des individus, soient la motivation, le talent et la chance, sont davantage en mesure d'expliquer les revenus des artistes. Finalement, malgré le fait que le concept de la subvention cachée ne tienne pas en compte le niveau d'aversion au risque des individus, qui serait plus faible chez les artistes et qui pourrait justifier en partie pourquoi ceux-ci décident de poursuivre une carrière artistique, la privation d'une partie des revenus chez les artistes australiens pourrait également refléter le différentiel salarial compensatoire pour les avantages nets découlant de la liberté de choisir sa profession.

Rengers (2002) cherche à tester la théorie de la préférence de travail de Throsby (1994) qui stipule que les artistes ont une forte préférence pour leur travail artistique et ainsi sont moins intéressés à maximiser leurs gains pécuniaires. Ce faisant, l'auteur s'intéresse à appliquer une équation mincérienne avec fonction de revenus qui prend en compte le nombre d'heures travaillées, le niveau de scolarité, l'expérience de travail (mesurée en utilisant l'âge comme proxy) ainsi que des variables démographiques, et ce pour les revenus provenant de la principale occupation artistique et ceux découlant de(s) emplois(s) occupé(s) sur la sphère non-artistique. L'échantillon utilisé provient d'une étude australienne réalisée par Throsby et Thompson en 1994 dont l'échantillon se compose de 950 artistes australiens provenant des arts traditionnels.

Les résultats indiquent premièrement que l'investissement en éducation influence positivement les revenus issus de la sphère non-artistique, mais pas ceux gagnés sur la sphère artistique. Rengers offre quelques explications; le capital humain artistique aurait peut-être un potentiel marketing moins important que le capital humain non-artistique ou

du moins un potentiel de signalement moins fort, les écoles artistiques seraient peut-être moins efficaces quant à ajouter de la valeur au capital humain des étudiants, ou encore le capital humain artistique serait peut-être associé à des traits de caractère moins attrayants tels que « l'insanité ou le comportement antisocial » (traduction libre, Rengers, 2002 :42). L'expérience de travail quant à elle serait davantage positivement corrélée à une augmentation des revenus dans la sphère artistique chez tous sauf chez les musiciens comparativement aux revenus issus de la sphère non-artistique, ce qui souligne un lien associatif plus fort entre l'expérience de travail et les revenus sur la première. Rengers souligne aussi que le sexe joue un rôle important dans l'explication des revenus; les artistes de sexe féminin expérimenteraient ainsi un différentiel de salaire moins élevé face à leurs confrères de sexe masculin.

Bref, les études australiennes montrent généralement que les variables de capital humain sont moins rentables chez les artistes que chez les autres professions. La majorité des auteurs sont également d'avis que les variables sociodémographiques sont de plus importants déterminants du salaire des artistes.

1.2 Les recherches empiriques américaines

Randall K. Filer (1990) cherche à tester l'effet de l'acquisition de scolarité sur les revenus de la totalité des individus recensés aux États-Unis comme étant des artistes en 1980. Son échantillon contient 82 000 individus, duquel il retient ceux ayant travaillé à temps plein toute l'année dans une occupation artistique. Filer utilise deux groupes de contrôle sélectionnés au hasard et qui sont de tailles identiques; un qui comprend l'ensemble de la main-d'œuvre et l'autre les travailleurs entrant sous la dénomination travailleurs techniques, professionnels et managériaux. Ici, encore une fois une équation avec fonction de revenus sur des variables de capital humain et sociodémographiques est utilisée, celles-ci étant le nombre d'années de scolarité, le nombre d'années d'expérience de travail (mesurée avec l'âge comme proxy), le sexe, la race, les revenus totaux familiaux excluant ceux du travailleur recensé, le statut de citoyen (variable dichotomique), la connaissance de la langue anglaise (variable dichotomique), le facteur d'handicap (variable dichotomique), le statut d'emploi (autonome ou travaillant pour l'État, les

municipalités ou le gouvernement fédéral), le lieu de résidence puis sa catégorisation entre urbain ou rural. Il fait également appel à l'estimateur des moindres carrés ordinaires.

Filer souligne une tendance sujette à influencer sur les revenus des artistes comparativement à ces deux groupes de contrôle, qui est leur moyenne d'âge plus jeune. En effet, il observe que 57% des artistes de l'échantillon ont moins de 40 ans, comparativement à 52% pour l'ensemble de la main-d'œuvre. Pour lui, il demeure normal qu'un groupe occupationnel plus jeune fasse état de revenus moins élevés, étant donné le fait que les revenus augmentent normalement avec l'expérience de travail. De plus, l'auteur met en évidence le fait que de nos jours le niveau de scolarité de l'ensemble de la main-d'œuvre est plus élevé, ce qui fait en sorte que comme les artistes sont plus jeunes, il est normal qu'ils représentent un groupe plus scolarisé que la moyenne. Les écarts entre les profils d'âge des échantillons viennent atténuer, selon lui, les résultats stipulant que les artistes toucheraient des revenus supérieurs de l'ordre 10.3% s'ils œuvraient sur le marché du travail traditionnel avec leurs qualifications moyennes.

Les résultats de Filer indiquent que (1) les artistes travaillant à temps plein dans leur art bénéficient de leur investissement en scolarité, mais que le rendement de celui-ci est moins important que pour l'ensemble de la main-d'œuvre et que (2) il existe une forte variation du rendement de la scolarité sur les revenus des différentes catégories d'artistes par rapport à une absence de diplôme. Ainsi, le rendement d'un diplôme universitaire de premier cycle se traduit par une augmentation des revenus de 42% chez les auteurs, de 33% chez les annonceurs, de 18% pour les acteurs et les directeurs, de 9% pour les musiciens et compositeurs, de 7% pour les architectes, de 4% pour les photographes, alors que pour les peintres et les sculpteurs la relation associative est indiquée comme négative à un niveau de 4%. Dans l'ensemble, les artistes détenant un diplôme universitaire de premier cycle gagnent 21% de plus que ceux détenant un diplôme d'études secondaires, comparativement à 36% pour les travailleurs techniques, professionnels et managériaux et 56% pour l'ensemble de la main-d'œuvre.

Pour l'auteur, l'impact de l'acquisition de scolarité sur les revenus doit être mis en lien avec le nombre d'heures travaillées par semaine; en effet, il semble que si l'impact de la scolarité est importante chez les acteurs et les directeurs, ce serait aussi parce qu'ils travailleraient un nombre d'heures plus grand au courant de l'année. Pour ce qui est du

rendement d'une année de scolarité supplémentaire sur les revenus, il serait évalué entre 750\$ à 1 150\$ par année pour les artistes dépendamment de leur spécialité et du nombre d'heures travaillées, un niveau beaucoup plus faible que les 1 543\$ pour l'ensemble de la main-d'œuvre et des 1 896\$ pour les travailleurs techniques, professionnels et managériaux. Filer soutient que l'éducation joue un rôle positif sur l'augmentation des revenus des artistes; toutefois, son apport principal est de souligner que le rendement de la scolarité sur les revenus est beaucoup plus faible chez les artistes que pour les autres groupes occupationnels. Plus encore, il montre que l'expérience de travail affiche un impact plus important sur l'augmentation des revenus chez les artistes, en pointant du doigt le fait que ce sont certains programmes académiques incluant de la formation en conservatoire qui seraient les plus rentables à long terme. Cet apport nous intéresse largement dans le cadre de notre projet en nous amenant à nous questionner quant à savoir quels éléments pratiques sont inclus dans les programmes de formation pour les catégories d'artistes que nous analyserons.

Cette étude repose sur des données de recensement permettant d'avoir accès à un large échantillon et d'améliorer de surcroît sa représentativité. Toutefois, les données de recensement, en catégorisant les groupes occupationnels selon des critères restreints, peuvent poser le problème de la définition du seul terme « artiste »¹⁶, ce qui entraîne le risque de biaiser les résultats. Une seconde critique de l'étude de Filer réside dans la décision de comparer le groupe occupationnel des artistes à celui de l'ensemble de la main-d'œuvre plutôt que de cibler un groupe de contrôle aux qualifications similaires : « clearly one would expect a larger earnings penalty to be calculated if artists were simulated as members of occupations where more education is required and returns to education are greater » (Alper et Wassall, 2006: 28).

¹⁶ Ainsi, les individus sont classés en profession selon le nombre d'heures travaillées majoritairement dans une profession. Ce faisant, il se peut que plusieurs individus se définissant comme des artistes soient exclus de cette classification parce qu'ils occupent la majorité de leur temps (c'est-à-dire plus de 50%) à une autre occupation. Ce biais est par ailleurs renforcé par le fait que la catégorisation des individus selon leur profession respective se fait en rapport avec la semaine de référence du recensement. Or, comme l'horaire de travail du marché artistique se fait souvent variable, il se peut que des individus aient été mal classés ou

Alper et Wassall (2006) réalisent une analyse quasi-longitudinale¹⁷ de la carrière des artistes américains en ayant recours aux données des recensements effectués chaque décennie entre 1940 et 2000. Les tailles des échantillons varient entre 3 863 à 109 469 individus et l'échantillon constitué par les artistes pour chaque année de recensement est comparé à un groupe de contrôle formé par les travailleurs professionnels et techniques. Il s'agit ici de l'étude contrôlant pour le plus grand nombre de facteurs et ayant été réalisée de manière plus récente sur des échantillons de tailles importantes. Bien que le but de l'étude soit de souligner les grandes tendances de l'évolution des carrières des artistes, les auteurs estiment l'effet du capital humain sur les revenus de ceux-ci avec la traditionnelle équation avec fonction de revenus. Ils incluent cependant davantage de variables qui sont sujettes à expliquer une partie du différentiel de revenus expérimenté par les artistes face au groupe de contrôle¹⁸ que les études présentées préalablement, par exemple le statut civil, le fait d'être à la tête d'une famille, le fait d'être une minorité visible, etc.

Les résultats de cette étude sont essentiellement les mêmes que ceux des autres études présentées ci-haut. Par exemple, les auteurs trouvent que le rendement de l'éducation est plus important chez les travailleurs professionnels et techniques que pour les artistes. La différence de revenu entre les hommes et les femmes est à peu de chose près la même entre les deux échantillons.

Par ailleurs, il semble que l'impact du fait d'être une minorité visible sur les revenus des artistes a grandement évolué au cours des années. Ainsi, avant 1999, la relation associative entre celui-ci et les revenus est négative, alors qu'après la même année elle ne semble plus détenir un impact significatif sur ceux-ci, ce qui n'est pas le cas pour le groupe de contrôle. Ainsi par exemple, les professionnels de race noire gagnaient significativement davantage que leurs collègues de race blanche en 1999.

Finalement, pour ce qui est du statut civil, être marié serait positivement corrélé aux revenus chez le groupe de contrôle de manière plus importante que pour les artistes, comparativement au fait d'être à la tête d'une famille qui présente l'effet contraire.

¹⁷ Les individus observés ne sont pas forcément les mêmes.

¹⁸ Le groupe de contrôle est constitué par les travailleurs catégorisés comme « travailleurs professionnels et

Les études américaines quant à elles en arrivent aussi à la conclusion que les variables de capital humain sont moins rentables chez le groupe occupationnel constitué par les artistes que chez les autres professions. De plus, ils ajoutent que l'effet des variables de capital humain et sociodémographiques varient fortement selon la spécialité artistique.

Tableau 1 : Principaux résultats et caractéristiques des études empiriques s'intéressant aux déterminants de la rémunération des artistes

Auteur (année)	Variables dépendantes (source)	Variables indépendantes	Caractéristiques de(s) l'échantillon(s)	Résultats et commentaires
G.D. Snooks (1983)	Deux équations/variables dépendantes : (1) revenus annuels et (2) logarithme du salaire horaire (Australian Economic Papers)	Nombre d'années de scolarité Nombre d'années d'expérience de travail défini par l'âge comme expliqué dans le texte Variables sociodémographiques (Sexe, Occupation artistique, Degré de responsabilité familiale (mesuré par le nombre d'enfant(s) dans la famille de recensement))	360 artistes australiens sélectionnés au hasard	Les variables sociodémographiques sont les plus influentes dans la détermination de la rémunération. Les variables de capital humain n'ont pas de relation significative avec les revenus dans les deux équations. Échantillon de petite taille, degré de représentativité plus faible.
Glenn Withers (1985)	Logarithme du salaire horaire (Australian Economic Papers)	Nombre d'années de scolarité Nombre d'années d'expérience de travail mesuré avec l'âge Vecteur de variables de détermination du salaire (âge et sexe)	976 artistes recensés en 1981 en Australie	Les traits de capital humain sont moins influents dans la détermination de la rémunération que pour les autres professions. Le choix de la profession préférée peut être perçu comme un avantage compensatoire pour un niveau de revenu moins élevé.
Randall K. Filer (1990)	Revenus annuels totaux (Journal of Cultural Economics)	Nombre d'années de scolarité Nombre d'années d'expérience de travail mesuré avec l'âge Variables sociodémographiques : Occupation artistique (8 occupations : acteurs et directeurs, annonceurs, architectes, auteurs, danseurs et chorégraphes.	À partir des 82 000 artistes américains recensés en 1980, Filer filtre pour ne retenir que ceux travaillant à temps plein toute l'année dans leur professions artistique. Taille du nouvel échantillon non spécifiée.	La scolarité détient un rendement positif pour les artistes comme pour les autres professions, mais à un niveau moindre que pour cette dernière. Forte variation de revenus et du rendement des variables dépendantes entre les spécialités artistiques.

		designers, musiciens et compositeurs, peintres et sculpteurs, photographes), Sexe, Race, Revenus familiaux autre que ceux d'emploi, Statut de citoyenneté, Connaissance de la langue anglaise, Handicap, Type d'emploi (autonome, pour le gouvernement, etc.), Région de résidence		<p>La scolarité est plus rentable chez certaines spécialités artistiques.</p> <p>L'acquisition de scolarité réduit surtout le niveau de risque des professions artistiques.</p> <p>Les artistes sont plus jeunes que la moyenne des autres professions; cela peut expliquer une partie de l'écart de revenus entre les 2 groupes.</p>
M. Rengers (2002)	Logarithme du salaire horaire (ouvrage universitaire, Université d'Utrecht)	<p>Nombre d'heures de travail par semaine dans l'occupation artistique</p> <p>Nombre d'heures de travail par semaine hors de l'occupation artistique</p> <p>Nombre d'années de scolarité</p> <p>Nombre d'années d'expérience de travail mesuré avec l'âge</p> <p>Variables sociodémographiques : Sexe, Lieu de naissance, Lieu de résidence</p> <p>A reçu une/des bourses pour supporter la carrière artistique</p>	<p>950 artistes australiens considérés comme oeuvrant dans des disciplines artistiques traditionnelles</p> <p>L'échantillon provient d'une étude réalisée en 1994 par Throsby et Thompson</p> <p>Les artistes sont divisés en deux catégories : les artistes créatifs (auteurs, artisans, artistes visuels, compositeurs, artistes de communauté) et artistes des arts performatifs (danseurs, acteurs, musiciens, chanteurs)</p>	<p>Les salaires de la sphère artistique et de la sphère non-artistique sont semblables : les artistes choisissent probablement d'œuvrer sur la sphère non-artistique pour subvenir à leurs besoins ou encore pour avoir accès à des prêts bancaires, à des assurances, etc.</p> <p>Le niveau de scolarité influence les revenus non-artistiques, mais pas les revenus artistiques.</p> <p>Le sexe explique une part de l'écart des revenus; les femmes gagnent moins que les hommes.</p>

Alper et Wassall (2006)	Revenus totaux (étude publiée dans l'ouvrage A Handbook of Cultural Economics, édité par Ruth Towse)	Nombre d'années de scolarité Nombre d'années d'expérience de travail mesuré avec l'âge Variables sociodémographiques : Individu à la tête de la famille, Sexe, Race, Statut marital, Handicap, Présence d'enfant(s) de 6 ans et moins, Statut de citoyenneté, Statut d'immigrant, Travailleur autonome, Connaissance de la langue anglaise	Entre 3 863 et 109 469 artistes provenant de chaque recensement annuel américain entre 1940 et 2000 Les tailles des échantillons montrent l'expansion du secteur artistique en terme d'emploi. Le groupe de contrôle est constitué par les travailleurs professionnels et techniques, qui détiendraient des qualifications semblables.	Le rendement de la scolarité est moins élevé chez les artistes. Les caractéristiques sociodémographiques ont des impacts variables sur la rémunération des artistes.
-------------------------	--	--	--	---

La richesse de ces apports empiriques dans le domaine de l'étude de la rémunération des artistes suggère la pertinence de se pencher sur celle des artistes canadiens. À la lumière de la diversité des résultats présentés ci-dessus, deux questions de recherche se sont imposées. Dans un premier temps, quel est l'impact de l'acquisition de capital humain sur le revenu de travail autonome des artistes canadiens? Puis, en comparant cet effet avec celui qui s'exerce sur le revenu d'emploi des autres professions, nous nous demandons sur quels facteurs repose le différentiel de salaire qui existe entre les deux groupes occupationnels?

La section qui suit présente les théories que nous avons mobilisées dans le cadre de notre recherche; nous verrons ainsi la théorie du capital humain, la théorie des différences de salaire compensatoires, ainsi que la théorie hédonique des salaires.

Chapitre 2 : le cadre théorique

Le cadre théorique utilisé pour le mémoire présent s'intéresse de manière générale à l'étude des structures de salaire, étant donné que l'on cherche à identifier quels déterminants revêtent davantage d'importance dans la détermination des salaires. En effet, ce type d'étude demeure intimement lié au capital humain ainsi qu'aux différences de revenus entre occupations et entre individus, au sens où les structures de salaire représentent « the relative prices of labour that are utilized to allocate labour to its most productive and efficient use and to encourage human capital development – education, training, mobility, job search – into areas yielding the highest return. Wages are also the prices that compensate workers for undesirable job characteristics and hence they ensure that the supply of and demand for such characteristics are in balance» (Benjamin, Gunderson, Riddell, 2002: 223).

Le salaire peut entraîner une relation de cause à effet en encourageant préalablement jusqu'à un certain niveau l'acquisition de capital humain afin de prévoir des revenus plus élevés une fois la formation acquise, mais la relation peut également fonctionner dans le sens inverse. En effet, un salaire plus élevé sur le marché du travail peut aussi augmenter la productivité des individus à travers la recherche d'une augmentation de l'effort, une réduction des absences au travail, etc, d'où l'intérêt de chercher à savoir si (1) l'investissement en capital auquel s'astreignent les artistes se reflète dans une augmentation adéquate de leurs revenus et si (2) le niveau général de rémunération des artistes, toutes spécialités confondues, est suffisant pour encourager les individus à s'engager dans une profession artistique. Ces problématiques demeurent essentielles à aborder non seulement pour soutenir financièrement les artistes canadiens, mais aussi pour assurer une relève artistique dans le futur.

2.1 La théorie du capital humain

Afin de pouvoir mesurer l'impact de l'acquisition de capital humain sur les revenus, il convient de considérer l'éducation et la formation comme des biens

to Becker, individuals invest in human capital formation up to the point at which the discounted costs of formal education and on-the-job training equal the discounted future earnings over the individual's lifetime" (Towse, 2006: 868). Sur le marché du travail, la théorie du capital humain telle que développée par Becker prédit une relation positive entre l'investissement en capital humain et de plus hauts revenus.

Cette notion d'investissement suppose qu'il existe des coûts et des bénéfices qui y sont inhérents. Schultz fait la distinction entre les coûts directs (« conventional costs », Schultz, 1961: 11) et les coûts d'opportunité. Alors que les premiers renvoient aux frais de scolarité, du matériel scolaire, etc., les seconds sont plutôt liés aux revenus dont se privent les individus alors qu'ils étudient¹⁹. Les bénéfices, quant à eux, renvoient à « the assumption that education provides skills which increase the individual's productivity and thus earning power in the labour market » (Benjamin, Gunderson et Riddell, 2002: 247). Ces coûts et bénéfices peuvent également être classés selon une perspective privée ou une perspective sociale. Les premiers sont assumés par les individus et les recettes leur reviennent personnellement. Les seconds renvoient à « those that are accrued to by society, including not only private cost and benefits but also any third-party effects or externalities that accrue to parties who are not directly involved in the investment decision » (Benjamin, Gunderson et Riddell, 2002 :245). Les coûts et les bénéfices sociaux revêtent une importance particulière dans le domaine des arts, compte tenu du fait que le développement et la diffusion de la culture profitent à la société en général, que ce soit dans une perspective économique avec les recettes découlant de la vente des biens culturels, mais aussi selon une perspective éducative, historique, etc.

La théorie du capital humain, en plaçant le calcul des coûts et des bénéfices de l'investissement au cœur de la décision de s'engager dans l'activité ou non, suppose que les individus sont rationnels. En effet, pour Mincer, « the starting point of an economic analysis of personal income distribution must be an exploration of the implications of the theory of rational choice » (Mincer, 1958: 283). Renvoyant à Milton Friedman, Mincer revient sur les deux manières dont le choix individuel peut venir affecter la distribution personnelle des revenus, soient le niveau d'aversion au risque des individus ainsi que la

¹⁹ La littérature renvoie à ce type de revenus comme étant un « foregone income » (Schultz, 1961; Becker,

formation d'un différentiel de salaire susceptible de compenser pour les avantages ou désavantages non pécuniaires d'un emploi particulier. Les individus, toutes choses étant égales par ailleurs, choisissent d'investir ou non dans une activité de capital humain sur la base du calcul des coûts et des bénéfices qui s'y rattache.

La notion de choix rationnel vient également renforcer l'idée selon laquelle l'éducation représente un investissement dans lequel les individus peuvent désirer s'engager malgré que son rendement peut prendre une forme non pécuniaire (Blaug, 1970). En effet, « education and learning may yield utility directly to the individual rather than a deferred utility of potential earnings. Furthermore, occupational choice may not be determined solely by financial reward because people may choose an occupation for non-pecuniary motives such as a preferred lifestyle » (Towse, 2006: 868).

Finalement, le choix rationnel occupe une place primordiale dans la théorie hédonique des salaires. En effet, Rosen publie en 1986 son article *The theory of equalizing differences*, où il est dit que « the rules of this game follow the standard procedures of modern economics: both workers and firms are capable of making choices and these choices are rational and privately optimal. Rational decision-making defines the behavioral structure, i.e. the demand and supply curves for each type of job » (1986: 641). Ainsi, la théorie stipule que les travailleurs vont effectuer un choix par rapport à leur emploi préféré au taux de salaire le plus élevé possible parmi ceux qui sont offerts sur le marché, alors que les employeurs vont choisir l'individu détenant les qualifications jugées essentielles pour occuper l'emploi et ce au plus faible taux de salaire possible. Voyons celle-ci plus en détail, mais tout d'abord présentons la théorie des différences de salaires compensatoires.

2.2 La théorie des différences de salaires compensatoires

Towse est d'avis que « Adam Smith had understood the essence of the notion of human capital investment : the formation of human capital through costly education, the necessity for higher earnings to compensate those who had made the investment in human capital and the accrual of these earnings over a lifetime » (2006: 867)

En effet, Smith s'est intéressé très tôt aux différences de salaire observées par diverses professions dans sa théorie sur les différences de salaire compensatoires. Pour lui, dans une économie compétitive, les différences de salaires sujettes à apparaître seraient attribuables à cinq facteurs :

«First, the agreeableness or disagreeableness of the employments themselves; secondly, the easiness and cheapness, or the difficulty and expense of learning them; thirdly, the constancy or inconstancy of employment in them; fourthly, the small or great trust which must be reposed in those who exercise them; and fifthly, the probability or improbability of success in them” (Smith, 1776: 89).

Le premier facteur nous indique que les emplois plus agréables, que ce soit parce qu'ils se déroulent dans un environnement sain, sans bruit, sans facteurs de stress par exemple, devraient recevoir une rémunération moindre que les emplois désagréables, qui eux devraient se voir compensés au niveau du salaire pour qu'en somme, les deux emplois fassent preuve de la même somme d'avantages nets.

Le deuxième facteur, qui nous intéresse davantage, renvoie à la facilité ou la difficulté de faire l'apprentissage d'un emploi – il est donc immanquablement lié à la théorie du capital humain. En d'autres termes, ce que ce facteur nous indique, c'est qu'un individu s'étant engagé dans une formation longue et coûteuse pour l'exercice de son emploi (que ces coûts soient pécuniaires ou autres) devrait se voir compensé pour ces coûts par un salaire plus élevé qu'un individu ne s'étant pas engagé dans une telle activité.

Le troisième facteur, le degré de régularité d'un emploi, renvoie au degré d'exposition d'un emploi à des phases de chômage, de mises à pied, etc. Certaines industries sont plus touchées que d'autres par de tels phénomènes, par exemple l'industrie touristique ou encore l'industrie de la pêche dans certaines régions. À caractère égal, deux emplois devront offrir des salaires différents si l'un de ceux-ci détient un plus haut risque d'incertitude quant à sa régularité; ce dernier devra ainsi compenser ce désavantage par un salaire plus élevé.

Le quatrième facteur renvoie au degré de responsabilité des emplois. Dépendamment de l'emploi en question, celui-ci pourrait être perçu comme un facteur désagréable comme il est possible de se l'imaginer lorsqu'il est question des professions politiques ou dans le domaine médical où des décisions importantes affectant plusieurs individus sont monnaie courante.

Ainsi, le cinquième facteur, soit la probabilité ou l'improbabilité de succès dans une profession, renvoie directement aux professions artistiques ou sportives. Dans ces professions, Smith souligne que les chances de succès sont plutôt maigres. Nous sommes d'avis que ce cinquième facteur renvoie notamment à la notion d'habileté, ou de talent supérieur. Bien que Smith n'ait pas beaucoup élaboré sur l'importance du talent dans les revenus de certains groupes occupationnels, il est possible de faire appel aux contributions d'Alfred Marshall quant à ce phénomène. En effet, Marshall s'est intéressé en 1890 dans son ouvrage *Principles of Economics* aux différences de salaires entre individus d'une même profession. Pour expliquer ces différences, il procède à la distinction entre les habiletés générales, distribuées également dans la société et les habiletés particulières, dont seuls quelques individus sont dotés. Pour Marshall, « it can be deduced that the distribution of rewards (such as wages or earnings) in the artistic sector will reflect the distribution of talents » (Rengers, 2002: 9). Bref, comme le talent artistique est perçu comme une habileté spécifique, les inégalités de revenus entre artistes sont sujettes à être beaucoup plus importantes que dans d'autres professions (d'où l'apparition de superstars). Il peut même arriver qu'une petite différence entre le talent des artistes engendre de grands écarts de revenu.

Smith avoue que certaines conditions doivent être mises en place pour que les salaires reflètent les avantages compensatoires. Premièrement, « only if the "invisible hand" is allowed to direct the economy to its "natural state" will the levels of payment of professions reflect the five equalising differences » (Rengers, 2002: 7), ce qui nous amène à devoir vérifier, dans le cadre de toute recherche désirant appliquer la théorie, si l'information et la concurrence sont adéquates et suffisantes²⁰ sur le marché. Deuxièmement, le marché du travail ne peut accepter de distorsion telle que lorsque les

²⁰ Il s'agit des conditions qui doivent être remplies pour que l'économie soit considérée à son état naturel, le

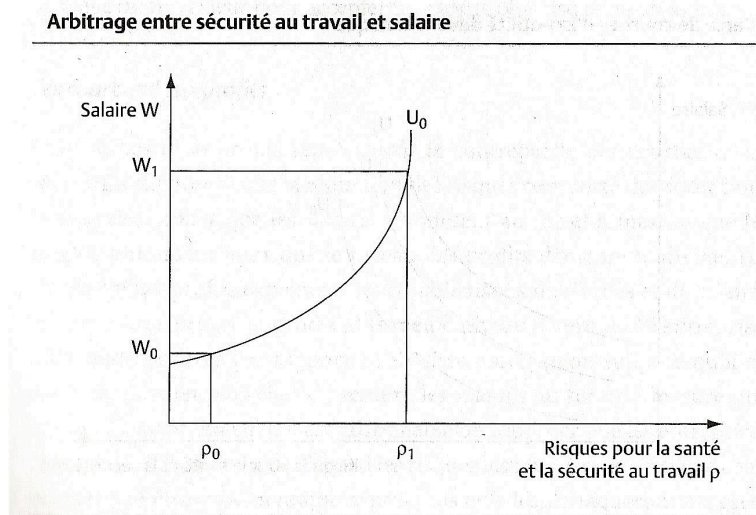
individus occupent plusieurs emplois à la fois pour qu'il soit possible de procéder à l'identification des avantages nets d'un emploi. Renvoyant au cumul des emplois, tendance importante de la situation des artistes sur le marché du travail, Rengers note que lorsque les individus occupent plusieurs emplois à la fois, les différences salariales ne pourront pas refléter le prix réel (le salaire) d'une profession (Rengers, 2002: 7). Le cumul des emplois viendrait ainsi altérer la balance naturelle de la rémunération pécuniaire d'une profession et contribuerait à biaiser le calcul des avantages et désavantages d'un emploi.

2.3 La théorie hédonique des salaires

La théorie des différences de salaire compensatoires constitue le prédécesseur de la théorie hédonique des salaires, en identifiant cinq facteurs pouvant jouer sur la balance des avantages nets d'un emploi autrement maintenu à l'équilibre de marché et qui sont sujets à se traduire par des compensations salariales. En soulignant notamment l'éducation et le degré de régularité de l'emploi, Smith aborde déjà l'importance de l'acquisition de capital humain et du niveau d'aversion au risque des individus dans la différence de revenus entre professions. Ainsi, il est possible de se représenter graphiquement la théorie hédonique des salaires en utilisant les courbes d'iso-utilité des individus ainsi que les courbes d'iso-profits des entreprises dans un contexte où le salaire offert est fonction du niveau de sécurité qu'offre l'emploi. Ici, il convient de rappeler que la théorie des différences de salaire compensatoires ainsi que la théorie hédonique des salaires représentent habituellement le risque comme un risque pour la santé ou pour la sécurité. Nous demandons au lecteur, pour les bienfaits de la présente recherche, de prendre en compte que les risques associés au travail artistique sont nombreux : le risque pour la santé/sécurité, le risque d'insuccès dans un emploi, l'incertitude financière, etc.

Les courbes d'iso-utilité sont « des représentations graphiques de l'ensemble des combinaisons de salaire et d'exigences des emplois qui engendrent un même niveau de bien-être » (Cousineau, 2010: 112), alors que les courbes d'iso-profits illustrent son corollaire, c'est-à-dire que pour les entreprises l'offre d'emplois impliquant un faible niveau de risque doit se traduire par des salaires moins élevés.

Figure 1 : Courbe d'iso-utilité d'un individu



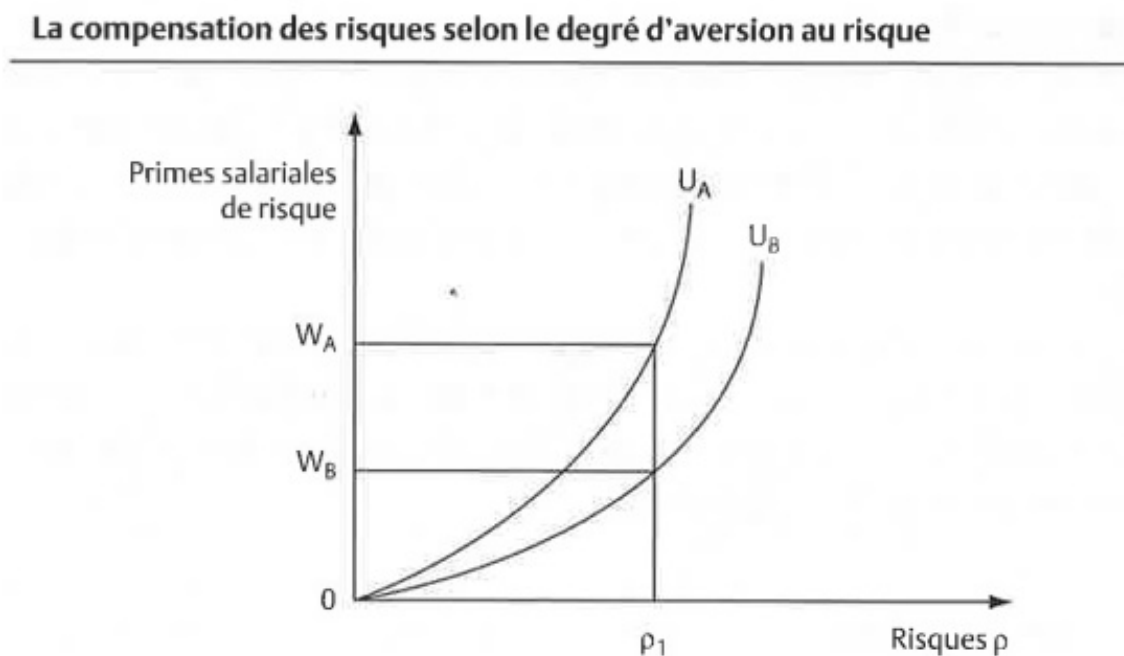
Source: Cousineau (2010: 113)

En effet, « for the firm, both wages and a safe work environment are costly to provide; hence, the negative tradeoff between the two; that is, the firm can provide more safety and maintain profits only if it can pay a lower wage » (Benjamin, Gunderson et Riddell, 2002 :225). Les courbes d'iso-utilité sont donc convexes par rapport à l'abscisse, alors que celles d'iso-profits sont concaves. Ce faisant, « un employeur devra payer plus cher un employé qui occupe un emploi comportant plus d'exigences, comme d'avoir à travailler dans des conditions plus difficiles ou un milieu plus risqué pour sa santé et sa sécurité au travail » (Cousineau, 2010 :112).

Advenant que l'ordonnée représente le niveau de salaire et que l'abscisse représente le niveau de risque, un individu ayant un fort niveau d'aversion au risque aura une courbe d'iso-utilité très accentuée, c'est-à-dire qu'il acceptera une augmentation du risque en échange d'une importante hausse du salaire. Les individus ayant un niveau d'aversion au risque moins important auront au contraire des courbes moins pentues. Évidemment, les individus n'ont pas les mêmes préférences; certains privilégieront leur sécurité au détriment de leur salaire, et vice versa. Par exemple, prenons la figure 3, qui illustre les courbes d'indifférence de deux travailleurs. Les deux courbes témoignent d'un taux marginal de substitution décroissant entre le salaire et les bienfaits. On constate que le travailleur représenté par la courbe U_a est plus riscophobe, car il est prêt à céder une partie plus importante de son salaire pour une augmentation X des bienfaits de son emploi. Le travailleur représenté par la courbe U_b est prêt à en céder beaucoup moins, ce qui le

rend moins riscohobe. Comme il a été mentionné plus haut, la courbe d'iso-utilité d'un artiste s'apparenterait davantage à celle du second travailleur, étant donné que ceux-ci sont reconnus comme des individus détenant normalement un niveau d'aversion au risque moins élevé.

Figure 2 : Courbes d'indifférence de deux travailleurs

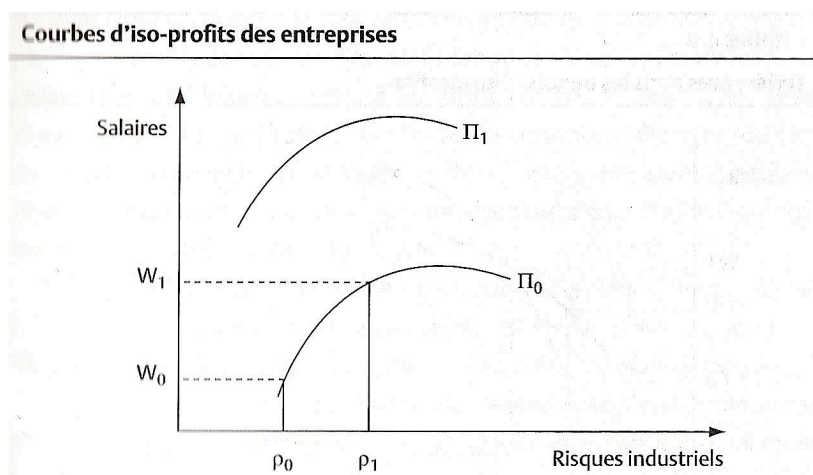


Source : Cousineau (2010 : 114)

Les employeurs, quant à eux, voudront payer le moins cher possible pour des emplois à faible niveau de risque, car ils auront à déboursier un différentiel de salaire pour compenser un niveau de risque supérieur. Ce faisant, ils seront portés à engager les individus, à potentiel productif égal, les moins averse au risque, car ceux-ci exigeront un différentiel de salaire moins important pour compenser les désavantages de l'emploi offert. On représente les entreprises dans la théorie hédonique des salaires avec des courbes d'iso-profits qui sont confrontées aux courbes d'iso-utilité des individus. Ces courbes sont quant à elles concaves par rapport à l'abscisse et « expriment les combinaisons de risques et de salaires qui, *par construction*, engendrent le même niveau de profits à l'entreprise » (Cousineau, 2010 : 115). La figure 4 nous montre que le niveau de profits de l'entreprise 1 est plus bas que l'entreprise 2 car les salaires versés sont plus

élevés pour un même niveau de risque. Dans le cas du marché du travail artistique, l'offre et la demande de travail peuvent être encadrées par des contrats de travail régis par des associations ou des syndicats d'artistes²¹. Ce faisant, des salaires et cachets minimaux sont fixés en fonction du niveau de risque des emplois et plusieurs emplois sont réservés aux membres de ces associations afin d'encourager les individus à les rejoindre et ainsi à se prévaloir d'une protection sociale de base et d'un taux de salaire représentatif du niveau de risque dudit emploi. Ceci étant dit, les métiers artistiques ne sont pas tous protégés par les régimes offerts par les associations d'artistes. Dans les autres cas, le travail se fait à contrat ou de manière sporadique, ce qui entraîne une augmentation du niveau de risque, notamment en ce qui a trait à la situation financière. Au-delà de l'incertitude financière liée aux contrats de travail à durée déterminée, la nature même de certains emplois artistiques, par exemple les arts performatifs, est également risquée; il suffit de penser au risque de blessure. Quoiqu'il en soit, nonobstant les facteurs de risque qui sont liés aux professions artistiques, Throsby souligne que les emplois dans les arts se font rares et ceux qui sont rémunérés encore moins (1994 : 17), ce qui, on peut supposer, fait en sorte que les employeurs n'ont pas réellement à compenser le niveau de risque si les conditions d'emploi ne sont pas régies par une association professionnelle.

Figure 3 : Courbes d'iso-profils des entreprises

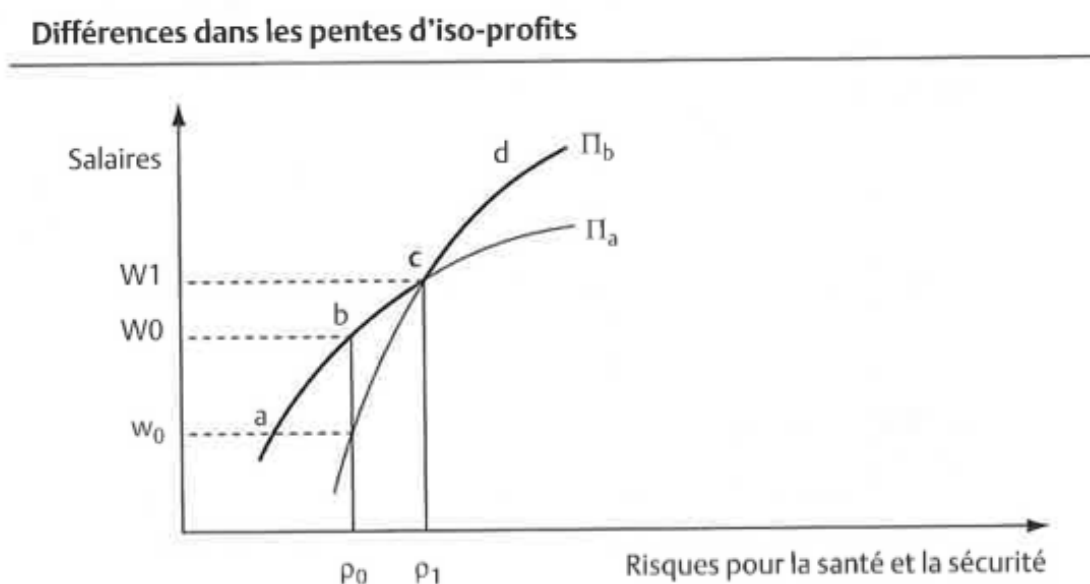


Source : Cousineau (2010 : 115)

²¹ Par exemple l'Union des artistes (UDA) ou encore la Guilde des musiciens et musiciennes du Québec

Évidemment, la réduction du niveau de risque n'engage pas le même coût pour toutes les entreprises. Ainsi, en se référant à la figure 5, on peut voir qu'il coûte moins cher à l'entreprise « a » de réduire le niveau de risque qu'à l'entreprise « b ». Si les entreprises présentes sur le marché artistiques peuvent s'adonner à la réduction des risques pour la santé et la sécurité, par exemple pour les sculpteurs, les artistes du cirque, etc., ils ne peuvent réellement réduire le plus gros risque rencontré par les artistes, soit le risque d'insuccès dans un emploi qui repose quant à lui intimement sur le talent. En effet, si Smith identifiait en 1776 le risque d'insuccès comme un désavantage à compenser sur le marché du travail, il demeure que les artistes les plus talentueux seront les plus prisés et les mieux rémunérés, alors que la majorité des autres artistes moins talentueux ne se verront pas compensés pour un plus important niveau de risque d'insuccès dans leur profession.

Figure 4 : Différences dans les courbes d'iso-profits

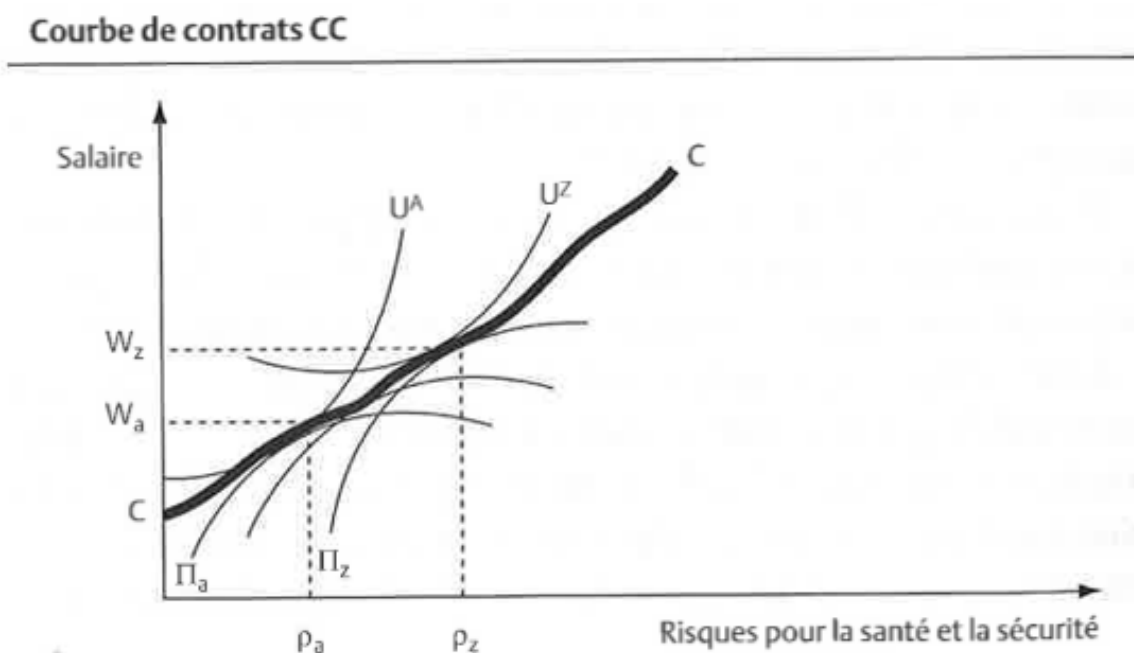


Source : Cousineau (2010 : 116)

À l'équilibre, les courbes se touchent et en représentant la courbe enveloppe de l'ensemble des courbes d'iso-utilité des individus et de l'ensemble des courbes d'iso-profits des entreprises nous obtenons la courbe des contrats. Celle-ci rend compte de l'ensemble des combinaisons d'emplois et de salaires existant au sein d'une économie (Cousineau, 2010 : 117). On peut ainsi voir que les emplois comportant le moins de risque

sont ceux pour lesquels les salaires sont ainsi les plus bas; il suffit de voir que les emplois offrant un salaire W_a sont moins risqués que ceux offrant un salaire W_z dans la figure 6. Sur le marché du travail artistique, nous pouvons faire un lien avec le fait que les emplois artistiques sont hétéroclites; en effet, les arts performatifs comportant un niveau de risque plus élevé pour la santé et la sécurité sont certainement rémunérés différemment que les arts visuels, par exemple.

Figure 5 : La courbe des contrats



Source : Cousineau (2010 : 118)

La théorie hédonique des salaires, développée par Rosen (1974) et Rosen et Thaler (1975), demeure intimement liée à la théorie des différences de salaire compensatoires mais modélise la notion d'avantage/désavantage des emplois en plus de leur attribuer un prix compensatoire. En effet, « hedonic prices are defined as the implicit prices or attributes and are revealed to economic agents from observed prices of differentiated products and the specific amounts of characteristics associated with them » (Rosen, 1974: 34). Rosen développe un modèle de la théorie hédonique des salaires en 1986 dans son article *Theory of equalizing differences*. Dans ce modèle, une importance est accordée aux habiletés et aptitudes productives des individus, dont les employeurs vont déterminer un

pour un emploi. De manière opérationnelle, il est possible de se représenter ce postulat comme suit :

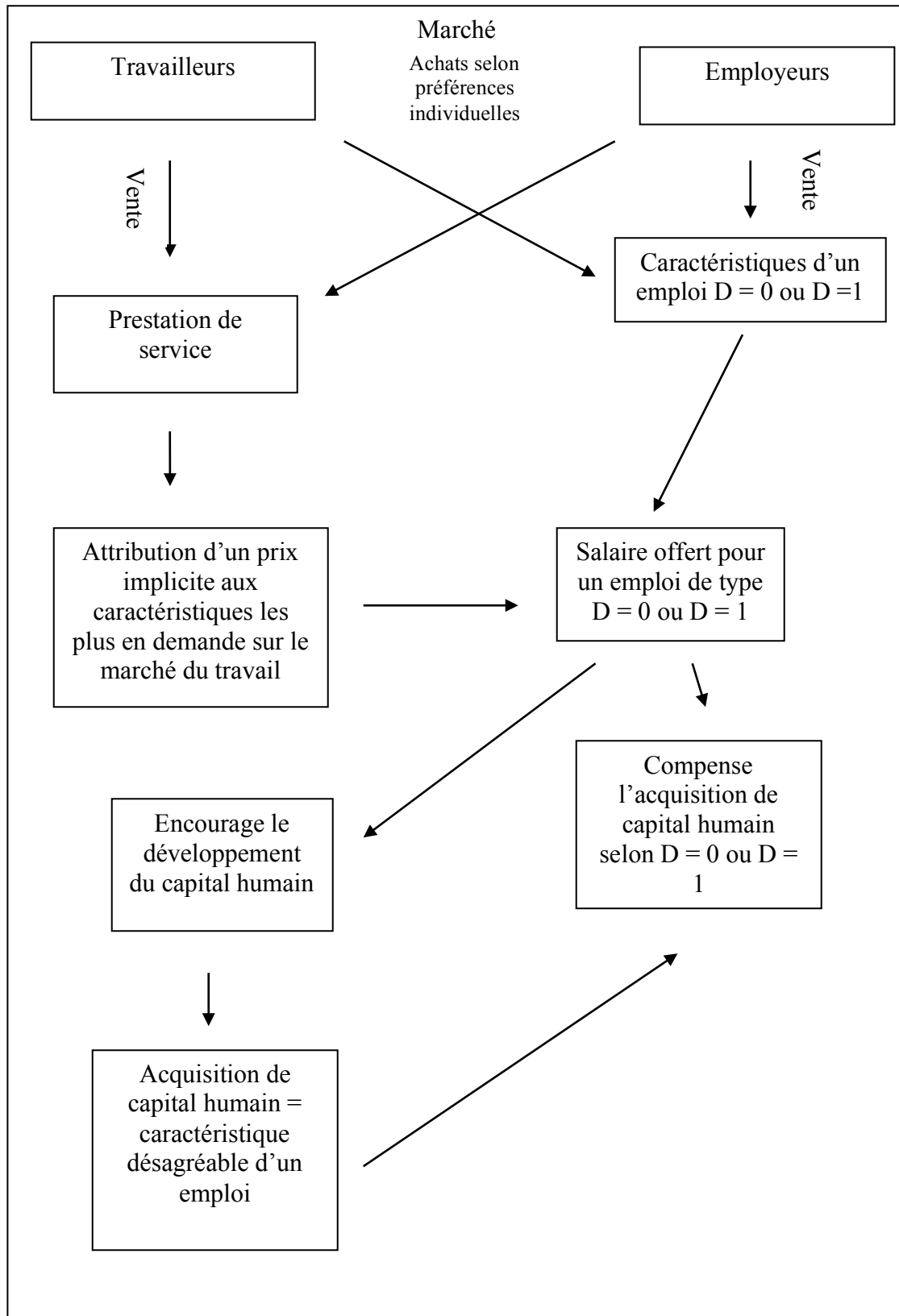
$$W = f(\textit{scolarité}, \textit{expérience de travail}, \textit{caractéristiques démographiques}, \textit{exigences})$$

Ce salaire représente d'une part la transaction liée aux caractéristiques du travailleur (pour les employeurs) et d'autre part celle qui renvoie aux caractéristiques de l'emploi (pour les travailleurs). D'un côté comme de l'autre les employeurs ainsi que les travailleurs vont être prêts à payer un certain prix en fonction de la maximisation de leur utilité. Plus précisément, les employeurs vont être prêts à payer un certain prix pour le travailleur qu'ils jugent le plus qualifié au plus bas taux de salaire possible, tandis que les travailleurs vont être prêts à se départir d'une part de leur sécurité (ou d'une plus grande chance d'insuccès, dans notre cas) en fonction du salaire qui est offert et ce en autant que leur utilité soit satisfaite. Ainsi, les transactions sur le marché du travail sont perçues « as a tied sale in which the worker simultaneously sells (rents) the services of his labor and buys the attributes of his job. [...] On the other hand, employers simultaneously buy the services and characteristics of workers and sell the attributes of jobs offered to the market » (Rosen, 1986: 642). Avant d'entrer dans l'explication du modèle, il convient de souligner que le modèle théorique suppose une information adéquate et suffisante du côté de l'offre comme du côté de la demande ainsi qu'une rationalité des acteurs, qui leur permet de faire des choix.

En ce qui concerne l'offre de travail, les préférences des travailleurs pour deux types de biens (ici, deux types d'emploi) sont mesurées à travers une fonction d'utilité $u = u(C, D)$ où u est l'index d'utilité, C est la consommation du bien sur le marché et D est l'indicateur de consommation des caractéristiques d'un emploi. Supposons que l'indice D représente une catégorie d'emplois à laquelle est associée une caractéristique désagréable, par exemple une plus grande chance d'insuccès. Pour $D = 0$, nous pouvons supposer que $D = 0$ lorsque le risque d'insuccès est absent et que $D = 1$ lorsqu'il est présent. Pour une certaine valeur de C , nous supposons que $u(C, 0) \geq u(C, 1)$ étant donné que $D = 1$ n'est pas préférable à $D = 0$, toutes choses étant égales par ailleurs. La fonction d'utilité se veut donc mesurer quel niveau de salaire ou de consommation sur le marché un individu doit se voir alloué pour être compensé à prendre un emploi qu'il préfère moins

En ce qui concerne l'offre de travail pour chaque type d'emplois, Rosen avance qu'elle est définie par le nombre de candidatures que chaque salaire offert invite. De plus, pour Rosen, les employeurs sont impliqués dans un processus de double production; d'une part pour un ou des produits X et de l'autre pour les caractéristiques d'un emploi D. Ainsi, la production d'un bien X entraîne un certain niveau de risque D pour les travailleurs. La demande de travail dépend de (1) les salaires relatifs entre les emplois sur un marché implicite, (2) du prix des autres facteurs de production et (3) de la demande pour le produit. Plus les coûts de transformation du travail sont élevés, plus ils offriront de hauts salaires pour compenser le niveau de risque et attireront les travailleurs ayant le plus faible niveau d'aversion de risque. Ce faisant, les employeurs tentent de maximiser l'espérance de profits en offrant des emplois de type $D = 0$ ou de type $D = 1$. L'équilibre sur le marché est représenté par la rencontre entre les courbes d'iso-utilité des individus et d'iso-profits des entreprises en fonction du prix associé à un emploi de type $D = 0$ ou de type $D = 1$ et du niveau d'aversion au risque des individus. Nous concluons sur une schématisation des théories préalablement présentées.

Tableau 2 : Schématisation du cadre théorique



Il est possible de mettre la théorie hédonique des salaires en lien avec les exigences des emplois artistiques en termes de capital humain. Ainsi, l'acquisition de la formation académique permettant aux artistes de développer les aptitudes qui sont en demande chez les employeurs peut être perçue comme une caractéristique désagréable, au sens où elle représente un coût indirect étant donné que les artistes se privent d'un revenu plus élevé durant une certaine période de temps. Ce faisant, les travailleurs artistiques choisiront un emploi plus risqué seulement si l'acquisition de la scolarité est compensée par un niveau de salaire qu'ils jugent acceptable ou qui maximise leur utilité, et vice versa. Compte tenu du fait que les artistes sont dépeints dans la littérature comme des individus moins riscophobes face au risque d'insuccès dans un emploi comparativement aux autres professions, nous pouvons alors supposer qu'ils accepteront une augmentation du niveau de risque d'un emploi à un prix moins élevé, notamment parce que le fait de s'adonner à une profession qu'ils aiment et choisissent peut également être considéré comme un avantage de l'emploi artistique. À l'équilibre, les courbes d'iso-utilité des travailleurs artistiques ainsi que les courbes d'iso-profit des employeurs se rencontreront et formeront ce que l'on appelle une ligne de contrat.

Au niveau des habiletés innées, nous pouvons supposer que sur le marché du travail culturel les employeurs recherchent entre autres les individus les plus talentueux. Il nous semble alors que les individus déjà dotés de talent seront avantagés dans la sélection à laquelle procèdent les employeurs parce que leurs coûts d'acquisition et de développement de ce trait recherché est beaucoup moins élevé que pour les individus ne le détenant pas. Si le talent artistique est demandé, qu'il est productif et qu'il est rare, alors il devrait être compensé par un plus haut salaire. Il nous semble néanmoins que les artistes les plus talentueux seront également ceux qui pourront plus facilement entrer dans une école d'art, étant donné que la sélection académique se fait habituellement sur la base d'un portfolio ou de la présentation des projets préalablement réalisés²². Bien que le projet présent ne s'intéresse pas à mesurer l'effet des habiletés innées sur les revenus, nous croyons que la théorie hédonique des salaires nous permettra d'identifier pour quelle(s) spécialité(s) artistique(s) les caractéristiques de capital humain détiennent le rendement le plus élevé.

²² Ce postulat renvoie à la théorie du filtre, ou *screening theory*. Celle-ci avance que les employeurs choisiront les individus disposant d'un diplôme plutôt que ceux n'en disposant pas, supposant que les

Dans le cas où l'effet des variables de capital humain sur le revenu des artistes est plutôt important, nous pourrions supposer que le rôle du talent dans la sélection exercée par les employeurs est quant à lui plus faible que pour les professions où le niveau de scolarité n'est pas lié à une augmentation des revenus et où la différenciation des individus se fait sur une base davantage liée à des caractéristiques innées.

Le mémoire présent s'intéresse davantage à la demande pour les travailleurs artistiques plutôt qu'à l'offre de travail. Plus particulièrement, nous cherchons à comprendre à quel niveau les caractéristiques de capital humain sont récompensées sur le marché du travail. Nous pourrions ainsi supposer que les déterminants les plus influents de la rémunération des artistes forment les attributs les plus demandés sur le marché du travail. Conformément à la revue de littérature présentée préalablement, il semble faire consensus que les caractéristiques de capital humain, dont l'acquisition représente une caractéristique désagréable d'un emploi, ne soient pas compensées par un plus haut niveau de salaire pour les artistes ou du moins qu'elles le soient mais à un niveau beaucoup moins important que chez la moyenne de la main-d'œuvre. Cela peut par exemple être lié au fait que la base de la rémunération artistique repose sur les habiletés innées et que celles-ci ne peuvent s'apprendre (Towse, 2006). Bien que nous comprenons cette hypothèse, nous croyons que l'acquisition d'une scolarité supérieure au niveau secondaire demeure bénéfique, ne serait-ce qu'au point de vue humain, mais également parce qu'elle peut amener les individus à développer de nouvelles aptitudes, qu'elle peut stimuler la créativité, etc. De manière générale nous nous attendons à quelques tendances.

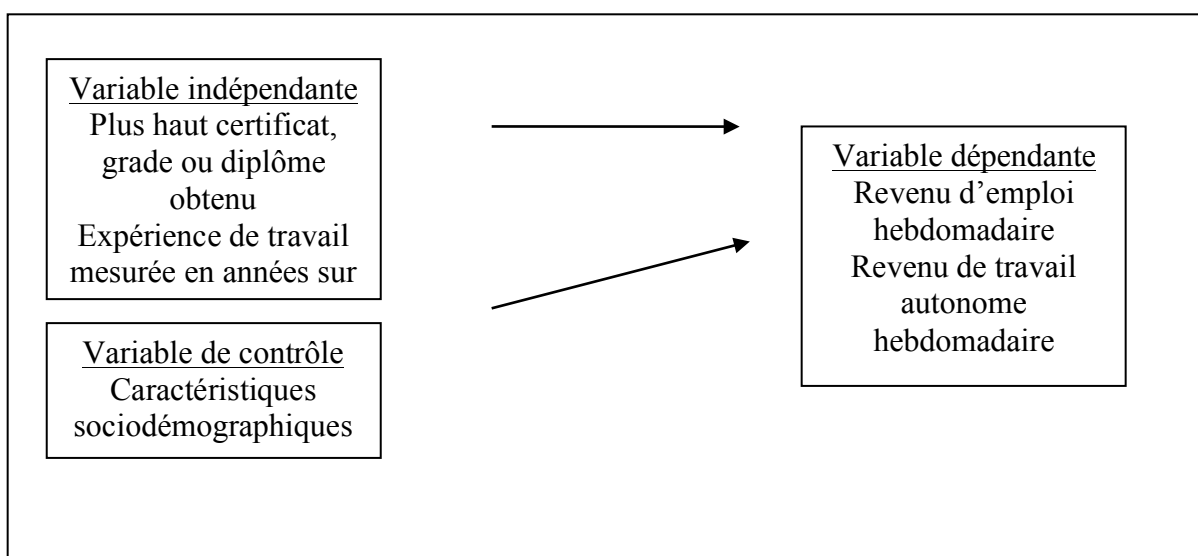
Premièrement, nous nous attendons à une forte variation de l'effet de la scolarité et de l'expérience de travail sur les revenus annuels selon les occupations artistiques. En effet, les artistes formant un groupe particulièrement hétérogène au niveau de leurs qualifications, nous croyons que d'une spécialité à l'autre les rendements du niveau de scolarité ainsi que du nombre d'années d'expérience de travail seront différents, par exemple parce que certaines occupations artistiques, comme nous l'avons déjà mentionné, peuvent se recycler en enseignement tandis que pour d'autres cela est plus difficile. Deuxièmement, nous nous attendons à ce que l'effet de l'acquisition d'un niveau de scolarité supérieur soit moins élevé pour notre échantillon d'artistes que pour notre échantillon constitué par les autres professions conformément à la revue de littérature

présentée au chapitre 1. Troisièmement, nous nous attendons à ce que l'effet de l'acquisition d'une année d'expérience supplémentaire sur le marché du travail soit plus fort pour notre échantillon d'artistes que pour notre échantillon constitué par les autres professions, conformément à la revue de littérature présentée au chapitre 1. La moyenne d'âge plus jeune des artistes devrait par contre jouer un rôle dans le différentiel salarial qu'ils rencontrent face à la moyenne de la main-d'œuvre. Ainsi, les revenus étant sujets à augmenter avec l'acquisition d'une plus grande expérience sur le marché du travail, et ce jusqu'à un certain point, les artistes seraient sujets à se prévaloir de revenus moins élevés, toutes choses étant égales par ailleurs. À ce moment, le différentiel reposerait davantage sur des préceptes de dotation en facteur des individus, c'est-à-dire sur la différence d'âge entre les groupes occupationnels comparés. Finalement, nous nous attendons à ce que les variables sociodémographiques se présentent comme les déterminants les plus importants de la rémunération chez nos deux échantillons, conformément à la revue de littérature présentée au chapitre 1.

Chapitre 3 : Modèle empirique

Le modèle d'analyse comprend le modèle conceptuel de la recherche, qui nous permet d'introduire ainsi que de présenter nos variables, d'un cadre opératoire constitué par les équations que nous allons appliquer sur les données recueillies. Dans un premier temps, nous introduisons une schématisation du modèle d'analyse.

Figure 6 : Modèle d'analyse



3.1 Définition des variables utilisées

Ce que le modèle nous permet de mettre en relation, c'est que le revenu du travail des individus, qu'il s'agisse du revenu d'emploi ou du revenu de travail autonome, en constituant notre variable dépendante, est influencée non seulement par leur investissement en capital humain, mais aussi par certains facteurs qui les distinguent les uns des autres (les caractéristiques sociodémographiques) ainsi que par les caractéristiques de leur emploi (par exemple, le temps travaillé). La section qui suit vise à offrir des descriptions et des définitions de plusieurs termes utiles à la compréhension et à la cohérence même du mémoire. Avant de présenter plus en détail les variables utilisées dans notre projet de mémoire, nous débutons par définir ce qui est entendu par « artiste ».

3.1.1 Définir le terme « artiste »

Comme nous faisons appel aux données du recensement de 2006, nous utilisons également les définitions offertes par Statistique Canada. Si l'organisme définit la culture comme « activité artistique créative et les biens et services produits par cette activité, et la préservation du patrimoine »²³, il faut se référer à la Classification Nationale des Professions pour statistiques (CNP-S), utilisée pour classer la population selon leurs activités professionnelles lors du recensement de 2006 afin d'avoir accès à une définition davantage propre aux artistes. Aujourd'hui, la CNP-S a fusionné avec la CNP, utilisée par Ressources Humaines et Développement des Compétences Canada (RHDC) et dorénavant les organismes gouvernementaux font usage du même outil, afin de satisfaire à un désir de cohérence et de facilitation.

La structure de la CNP désagrège les professions en fonction de quatre niveaux : les grandes catégories professionnelles (10), les grands groupes (40), les groupes intermédiaires (140) et les groupes de base (500). Dans notre cas, la grande catégorie professionnelle qui nous intéresse demeure la catégorie F, soit *Arts, culture, sports et loisirs*. Les travailleurs sont ensuite regroupés en deux grands groupes, le personnel professionnel des arts et de la culture (dont le code de la CNP débute par F0) et le personnel technique des arts, de la culture, des sports et des loisirs (dont le code de la CNP débute par F1). À la vue du regroupement des artistes, travailleurs culturels et des athlètes, il est possible de constater qu'encore ici les artistes traditionnels (au sens des beaux-arts) côtoient les travailleurs des industries culturelles.

La recherche présente ne tient pas à entrer dans le débat quant à savoir si les artistes doivent être mis dans la même catégorie professionnelle que les travailleurs des industries culturelles. Néanmoins, le mémoire présent s'intéresse particulièrement aux artistes traditionnels, qui constituent déjà un groupe fortement hétérogène au niveau de leurs qualifications et de leur parcours professionnel type. Nous avons donc effectué notre choix d'artistes à inclure dans notre échantillon en comparant ceux utilisés par Alper et Wassall en 1985 et 2006, par Filer en 1990, ainsi que ceux utilisés par Hills Strategies

²³ CANADA. Statistique Canada. 2011. «Définition de la culture», En ligne

dans une récente analyse statistique des revenus des artistes au Canada (2009)²⁴. Il est à noter que ce dernier cabinet de recherche a également eu recours aux données du recensement canadien de 2006 pour produire ce document; ce faisant, il devenait nécessaire de se renseigner sur leurs critères de détermination des artistes à inclure dans leur analyse. Afin de procéder à sa sélection, Hills Strategies s'est basée sur deux principaux critères. Dans un premier temps, la « nature artistique de la profession », basée sur le titre et la description dans la CNP-S et dans un deuxième temps, sur les catégories les plus récurrentes d'artistes ayant la possibilité de déposer des demandes de financement/subventions aux différents conseils des arts²⁵.

Ci-dessous figure la liste des artistes que nous avons choisi pour la rédaction du présent mémoire. Après comparaison des études citées ci-haut, nous avons repris exactement les mêmes catégories que celles du cabinet Hills Strategies car elles étaient en concordance avec la littérature²⁶.

1. Acteurs/actrices et comédiens/comédiennes (F035)
2. Artisans/artisanes (F144)
3. Auteurs/auteures, rédacteurs/rédactrices et écrivains/écrivaines (F021)
4. Chefs d'orchestre, compositeurs/compositrices et arrangeurs/arrangeuses (F032)
5. Danseurs/danseuses (F034)
6. Musiciens/musiciennes et chanteurs/chanteuses (F033)
7. Autres artistes de spectacle (F132)
8. Peintres, sculpteurs/sculpteures et autres artistes des arts visuels (F036)
9. Producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé (F031)

Deux éléments sont à souligner. Premièrement, il est précisé dans chacune des définitions de ces catégories professionnelles, à l'exception des catégories 1, 5 et 6 que les individus y appartenant peuvent être des travailleurs autonomes comme des salariés. Deuxièmement, si les enseignants dans des institutions spécialisées appartenant à chacune des catégories

²⁴ Cette recherche s'est vue financée par le Conseil des Arts du Canada, le ministère du Patrimoine canadien, ainsi que le Conseil des Arts de l'Ontario.

²⁵ CAPRIOTTI, Kathleen et Kelly HILL (Hill Strategies: research Inc.). 2009. « Profil statistique des artistes au Canada basé sur le recensement de 2006 », Regards statistiques sur les arts, 7 :4, p. 2

citées ci-haut entrent dans la définition, les enseignants des institutions primaires, secondaires et postsecondaires sont plutôt admis dans la catégorie E1 – enseignants et enseignantes. Il est à noter que les artistes dans le recensement de 2006 peuvent avoir œuvré dans des secteurs d'activité autres que leur sphère artistique attitrée.

3.1.2 L'investissement en capital humain

L'investissement en capital humain représente « [the] activities that influence future monetary and psychic income by increasing the resources in people » (Becker, 1964/1993 : 11). Bien que la liste de ces activités soit plutôt large dans la littérature, nous retenons l'investissement en scolarité ainsi que l'acquisition d'expérience sur le marché du travail pour les bienfaits de notre projet. Becker (1964) ainsi que Schultz (1961), les deux chercheurs associés à la théorie du capital humain, identifient en effet l'acquisition de scolarité comme l'activité dont le rendement positif sur les revenus des individus demeure la plus évidente à observer. L'investissement dans les activités de capital humain, en améliorant les habiletés et connaissances des individus, sont sujettes à augmenter les revenus monétaires ou psychiques perçus par ceux-ci. Au niveau empirique, la théorie du capital humain se base sur une équation à fonction de revenus où l'on procède à « any regression of individual wage rates or earnings on a vector of personal, market and environmental variables thought to influence the wage » (Willis, 1986 : 525). L'élaboration de l'équation traditionnelle de la théorie du capital humain revient à J. Mincer (1974) et se traduit comme suit :

$$y = \beta_0 + \beta_1 s + \beta_2 x + \beta_3 x^2 + u$$

Ici, β_1 représente le coefficient de la variable de scolarité qui tend à donner une estimation du taux de rendement de l'éducation, que l'on suppose constant dans l'équation, β_2 ainsi que β_3 représentent les coefficients de la variable d'expérience de travail et u représente le terme résiduel. Ici, β_1 est supposé plus grand que zéro ($\beta_1 > 0$), alors que β_2 et β_3 sont respectivement supposés plus grand et plus petit que zéro ($\beta_2 > 0$, $\beta_3 < 0$).

Si le recensement canadien nous permet d'avoir accès aux informations concernant le niveau de scolarité des individus constituant nos échantillons, il n'en est pas de même

pour le niveau d'expérience de travail. De plus, le fait que le recensement de 2006 ne nous permette pas de savoir combien d'années de scolarité ont été acquises par les individus mais seulement leur plus haut certificat, grade ou diplôme obtenu, il ne nous a pas été possible d'utiliser l'équation mincérienne $x = a - s - b$ présentée précédemment comme proxy pour l'expérience de travail. Nous avons plutôt utilisé l'âge de l'individu pour constituer notre proxy.

3.1.3 Les caractéristiques sociodémographiques

Les caractéristiques sociodémographiques sont comprises comme les éléments qui permettent de distinguer les individus les uns des autres. Les principaux facteurs de différenciation que nous utilisons ont été choisis dans un premier temps en comparant les études présentées au chapitre 1 et dans un deuxième temps en prenant en compte des contraintes liées au recensement de 2006. Une présentation des variables suivra dans la sous-section suivante.

3.1.4 Le revenu d'emploi et le revenu de travail autonome

Le revenu du travail hebdomadaire constitue notre variable dépendante. Elle a été créée en divisant le revenu annuel d'emploi ou de travail autonome par le nombre de semaines travaillées en 2005 puis en prenant le logarithme naturel de cette variable. Le travail présent fait appel au revenu d'emploi total lorsque les régressions utilisent comme groupe de référence les autres professions et le revenu net provenant de travail autonome lorsque les régressions utilisent comme groupe de référence les artistes. Le revenu d'emploi est défini par Statistique Canada comme le « revenu total reçu au cours de l'année civile 2005 par les personnes âgées de 15 ans et plus sous forme de salaires et traitements, de revenu net de l'exploitation d'une entreprise non agricole non constituée en société et/ou de l'exercice d'une profession et de revenu net provenant d'un travail autonome agricole. »²⁷. Le revenu net provenant de travail autonome est quant à lui défini comme le « revenu total reçu au cours de l'année civile 2005 par les personnes âgées de 15 ans et plus sous forme de revenu agricole net provenant d'un travail autonome ou de

²⁷ CANADA. Statistique Canada. 2009. « Gains ou revenu d'emploi », en ligne, [<http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2006/ref/dict/pop027-fra.cfm>] (page consultée le 12 avril

l'exploitation d'une entreprise non agricole non constituée en société, et/ou de l'exercice d'une profession »²⁸.

3.2 La spécification

Comme il a été mentionné plus haut et conformément à la méthodologie employée dans des études semblables, notre cadre opératoire est basé sur l'équation traditionnelle de Mincer (1974) pour mesurer l'impact de certaines caractéristiques de capital humain sur les revenus. Nous nous sommes également inspirés de la méthodologie de P. Ebrahimi et F. Vaillancourt (2010) dans leur étude portant sur le rendement privé et social de la scolarité de niveau universitaire au Québec selon divers domaines d'études. Les auteurs, en plus d'avoir recours aux données du recensement canadien de 2006, effectuent une régression de variable de capital humain (expérience de travail et scolarité universitaire selon le domaine d'études ou uniquement selon le diplôme universitaire) sur le revenu des individus constituant leur échantillon. Notre modèle empirique s'avère très semblable à celui-ci en plus d'utiliser le modèle de l'âge et de l'âge au carré pour mesurer l'effet de l'expérience de travail, comme les auteurs utilisent aussi le recensement canadien de 2006 et ont donc eu la même contrainte les empêchant d'utiliser le modèle traditionnel de Mincer. Nous présentons un modèle en deux étapes.

La première étape consiste à faire un comparatif de rendement des facteurs de différenciation choisis entre notre échantillon A, soit constitué des artistes, et notre échantillon constitué des autres professions ou non-artistes, NA. Les formules permettant de mesurer l'impact de l'acquisition de capital humain sur les revenus des deux échantillons séparément sont illustrées ci-dessous. Il est à noter que a renvoie à l'échantillon des professions sélectionnées au hasard dans l'ensemble de la main-d'œuvre (échantillon non-artistes, ou NA) et b renvoie à l'échantillon des artistes (échantillon artistes, A).

$$(1) \quad \ln w = a_0 + a_1S + a_2E + a_3E^2 + \sum_{i=1}^m a_{4i} x_i + \varepsilon$$

$$\ln w = b_0 + b_1S + b_2E + b_3E^2 + \sum_{i=1}^m b_{4i} x_i + \varepsilon$$

²⁸ CANADA. Statistique Canada. 2008. « Revenu net provenant de travail autonome », en ligne, [https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2006/ref/dict/pop140-fra.cfm] (page consultée le 12 mai

La deuxième étape consiste à estimer l'effet du capital humain de notre échantillon A selon les différentes spécialités artistiques. Cette étape nous permet de voir le rendement des divers facteurs de différenciation retenus selon les diverses catégories d'artistes, afin de nous permettre de voir s'il existe des différences de rendement entre ceux-ci selon l'occupation choisie. La première équation se traduit comme suit :

$$(2) \quad Ln w = b_0 + b_1S + b_2E + b_3E^2 + \sum_{i=1}^m b_{4i} x_i + \sum_{i=1}^m b_{5i} OCC_i + \varepsilon$$

Où $Ln w$ représente le salaire horaire en 2005 exprimé sous forme logarithmique;

S représente la scolarité en nombre d'années d'études;

E représente l'expérience de travail grâce au proxy âge, âge au carré;

x_i représente les variables de contrôle;

ε représente le terme résiduel

OCC représente la spécialité artistique

L'analyse multivariée nous permet donc d'estimer la valeur des coefficients des variables indépendantes ci-dessus, afin d'indiquer le degré de leur relation associative avec la variable dépendante. Dans le cadre de notre projet, nous avons recours à l'estimateur des moindres carrés ordinaires tel que largement utilisé dans les études présentées au chapitre 1.

3.2.1 L'estimateur des moindres carrés ordinaires

Tout comme Ebrahimi et Vaillancourt (2010), nous avons choisi, conformément à la littérature produite sur un sujet similaire au nôtre, l'estimateur des moindres carrés ordinaires. Le recours à cet estimateur nous permet de vérifier le degré de fiabilité de la théorie que nous utilisons, de nos résultats, afin que ceux-ci fassent état d'un bon degré d'inférence statistique. L'analyse de régression multivariée qui est prônée dans notre projet permet de faire passer une droite parmi le nuage de points que constitue chaque individu de notre échantillon. Comme nous avons recours aux données du recensement et

que nos échantillons seront assez importants en terme de taille, il devient primordial de se doter d'un estimateur nous permettant d'avoir la meilleure qualité d'ajustement de l'application de nos équations, qui seront présentées ci-dessous. L'estimateur des moindres carrés ordinaires nous permet de minimiser la somme des résidus au carré, qui représentent au fond la distance entre la droite tracée parmi le nuage de points et chacun de ces points. Ces erreurs sont mises au carré afin que toutes les valeurs de ces distances soient positives ainsi que comparables. Les moindres carrés ordinaires sont fréquemment utilisés dans les analyses de régression linéaires, mais ils peuvent également être utilisés dans les analyses de régression multivariée en nous permettant d'estimer l'effet de chaque paramètre sur la variable dépendante séparément des autres. En termes statistiques, pour être en mesure d'apprécier la qualité de l'ajustement, il faut se référer dans le tableau des résultats à la valeur R^2 . Plus le R^2 s'approche de la valeur 1, plus la validité externe de la recherche est grande. Voyons maintenant la présentation des variables que nous avons choisies dans le cadre de ce projet.

Tableau 3 : Présentation des variables

Variables	Définition, expression et source	Attente de signe
<u>Variable dépendante :</u> LnW	Salaire hebdomadaire en 2005, exprimé sous forme logarithmique, Statistique Canada	
<u>Variabiles indépendantes :</u>		
OCC	Occupation artistique; voir ANNEXE I, Classification Nationale des Professions pour Statistiques (CNP-S, 2006)	+, -
NOCS	Profession, variable dichotomique; 0 – non-artiste, 1 – artiste, voir ANNEXE II, Classification Nationale des Professions pour Statistiques (CNP-S, 2006)	-
HCDD	Plus haut certificat, diplôme ou grade, variable dichotomique, 0 – ne détient pas de certificat, diplôme ou grade, 1 – détient un diplôme d'études universitaires de premier cycle, voir ANNEXE III, Statistique Canada	+
ÂGE	Variable continue	+, -
ÂGE2	Variable construite, âge au carré	+, -
DVISMN	Minorité visible, variable dichotomique; 0 - n'est pas une minorité visible, 1 - minorité visible, pour une description voir ANNEXE IV, Statistique Canada	-
SEX	Sexe, variable dichotomique; 1 – Homme, 0 – Femme, Statistique Canada	+
MARST	Statut marital légal, variable dichotomique; 0 – Non légalement marié(e), 1 - Légalement marié(e) (et non séparé[e]) (référence aucun), pour une description voir ANNEXE V, Statistique Canada	+, -
HMAIN	Principal soutien de la famille, variable dichotomique; 0 – La personne n'est pas le principal soutien, 1 – La personne est le principal soutien, Statistique Canada	+, -
IMMDER	Statut d'immigrant, variable dichotomique; 0 – La personne n'est pas immigrante, 1 – La personne est immigrante	+, -

RUUB1	Zone de résidence, variable dichotomique; 0 – zone de résidence urbaine, 1 – zone de résidence rurale	+, -
-------	---	------

3.3 Les hypothèses concernant les coefficients de régression de nos variables indépendantes

3.3.1 L'occupation (OCC)

En raison du manque de preuves empiriques sur l'impact du capital humain sur le revenu des différentes spécialités artistiques, nous n'avons pas d'attente particulière par rapport à b_5 .

3.3.2 La profession (NOCS)

Selon Throsby (1994) et Menger (1999), les artistes gagnent, à qualifications égales, un salaire moins élevé que les autres professions. Nous nous attendons à ce que l'effet d'entrer dans la catégorie « artistes » soit pénalisant sur le revenu comparativement à entrer dans notre échantillon constitué des autres professions, autrement dit à ce que les coefficients de type b soient plus petits ($<$) que a .

3.3.3 Le plus haut certificat, diplôme ou grade obtenu (HCDD)

Conformément à la théorie du capital humain ainsi qu'aux résultats de chacune des études empiriques présentées au chapitre 1, nous nous attendons à ce qu'un niveau de scolarité supérieur mesuré selon le diplôme obtenu se traduise par de plus hauts revenus. Ce faisant, le coefficient de régression sera positif tant pour notre échantillon A que NA. Toutefois, nous nous attendons à ce que le coefficient soit plus grand pour le second échantillon, et donc que $a_1 > 0$ et que $b_1 > 0$, mais que $a_1 > b_1$. Ici la variable a été construite à partir des données du recensement de 2006.

3.3.4 L'expérience de travail (EXP = ÂGE, ÂGE2)

Conformément à la théorie du capital humain, nous nous attendons à ce qu'une année d'expérience de travail supplémentaire se traduise par de plus hauts revenus, donc à un coefficient de régression positif pour nos deux échantillons ou $a_2 > 0$ et $b_2 > 0$. L'âge au carré détient quant à lui habituellement un coefficient de régression négatif illustrant une courbe concave au fil du temps – qui suppose qu'en vieillissant l'augmentation du revenu se fait moins importante chaque année puis stagne. Nous nous attendons donc à ce que $a_3 < 0$ et que $b_3 < 0$.

3.3.5 Le statut de minorité visible (DVISMIN)

Comme Alper et Wassall (2006) ont été les seuls à présenter leurs résultats en ce qui a trait au statut de minorité visible, nous n'avons pas d'attentes particulières en ce qui a trait à son effet sur les revenus. En effet, il se pourrait que les résultats de l'étude soient fortement liés au pays dans lequel celle-ci a été réalisée. Nous n'avons ainsi pas d'attente par rapport à a_4 et b_4 .

3.3.6 Le sexe (SEX)

Conformément aux résultats des études empiriques présentées au chapitre 1, nous nous attendons à ce que le fait d'être de sexe masculin comporte un effet positif sur le revenu chez les deux échantillons, soit $a_5 > 0$ et $b_5 > 0$.

3.3.7 Le statut marital légal (MARST)

Encore ici seuls Alper et Wassall (2006) ont présenté les résultats de l'effet du statut marital légal sur les revenus de leurs échantillons. En ce sens, nous ne jugeons pas qu'il existe assez de matériel empirique pour nous permettre d'avoir des attentes particulières envers l'effet du statut marital légal chez nos échantillons. En ce sens, nous n'avons pas d'attente par rapport à a_6 et b_6 .

3.3.8 Le statut de principal soutien de la famille (HMAIN)

Seuls Alper et Wassall (2006) ont présenté leurs résultats par rapport à l'effet du statut de principal soutien de la famille sur les revenus de leurs échantillons; pour cette raison les résultats d'estimations empiriques ne sont pas suffisamment concluants pour nous permettre d'avoir des attentes particulières par rapport à l'effet de cette variable sur les revenus. Nous n'avons ainsi pas d'attente par rapport à a_7 et b_7 .

3.3.9 Le statut d'immigrant (IMMDER)

Seuls Alper et Wassall (2006) ont présenté leurs résultats par rapport à l'effet du statut de principal soutien de la famille sur les revenus de leurs échantillons; ce faisant nous n'avons pas d'attente par rapport à a_8 et b_8 .

3.3.10 La zone de résidence (RUUB1)

Nous avons choisi ici d'inclure la variable de zone de résidence afin de voir quel effet revêtait le fait de résider en zone urbaine sur le revenu de nos deux échantillons. En raison du manque de ressources empiriques à cet effet, nous n'avons pas d'attente par rapport à a_9 et b_9 .

Chapitre 4 : Description des échantillons

La section qui suit fait état de la constitution des deux échantillons sur lesquels nous allons estimer le rendement du capital humain sur les revenus : l'échantillon des artistes et celui des non-artistes ou main-d'œuvre générale. En plus d'expliquer sur la base de quels critères les individus ont été sélectionnés, nous dressons également un portrait sociodémographique de chacun d'eux et présentons brièvement les facteurs économiques qui les caractérisent sur le marché du travail.

4.1 Échantillon des artistes

À partir du fichier de données du recensement de 2006, nous avons créé un fichier contenant uniquement les artistes correspondant à une de nos 9 catégories professionnelles ayant travaillé au moins une semaine et ayant un revenu net de travail autonome de plus de 5000 dollars. Il nous semblait en effet important de ne conserver que ceux qui sont en mesure de gagner un seuil minimum de revenus dans leur travail artistique sans pour autant exiger qu'ils aient travaillé à temps plein au courant de l'année étant donné qu'ils sont souvent présents sur plusieurs marchés à la fois. Nous avons également choisi, afin de s'assurer de travailler sur les revenus issus du marché artistique, de retenir les revenus d'emploi autonome et non les revenus d'emploi plus généralement associés au marché du travail traditionnel. Le tableau qui suit fait état de la répartition des artistes selon leur occupation professionnelle. Notre échantillon est constitué de 39 315 artistes à travers le Canada. Il est à noter que 65 artistes ont été supprimés de l'échantillon initial de 39 380 artistes parce qu'ils détenaient un diplôme en médecine, art dentaire, médecine vétérinaire ou optométrie. En effet, comme nous nous intéressons au capital humain et spécialement à l'éducation, nous avons choisi de ne pas inclure les artistes ayant étudié dans une discipline qui n'est pas artistique²⁹. Le tableau 1 suivant fait état de la répartition de notre échantillon d'artistes selon les 9 occupations que nous avons choisi d'analyser. Il est à noter que l'ensemble des tableaux qui suivent contient des données pondérées arrondies

²⁹ Nous supposons que le(s) diplôme(s) détenu(s) par les artistes canadiens sont dans une discipline

selon les normes définies par Statistique Canada lorsqu'il est question du recensement canadien de 2006.

Tableau 4 : Effectifs des artistes selon leur spécialité artistique

Occupation	Effectifs	Pourcentage
Acteurs et comédiens	3650	9%
Artisans	3705	9%
Auteurs, rédacteurs et écrivains	6110	16%
Chefs d'orchestre, compositeurs et arrangeurs Musiciens et chanteurs	725	2%
Danseurs	1720	4%
Musiciens et chanteurs	13020	33%
Autres artistes de spectacle	980	3%
Peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels	4940	13%
Producteurs, réalisateurs, chorégraphes et personnel assimilé	4465	11%
Total	39315	100%

Source : Statistique Canada

Ainsi les musiciens et chanteurs jumelés aux auteurs, rédacteurs et écrivains constituent près de la moitié de notre échantillon. Afin de nous donner un portrait général du niveau de scolarité des artistes, nous avons ensuite croisé les occupations artistiques avec le plus haut diplôme ou certificat obtenu³⁰. Avant le recensement de 2006, Statistique Canada offrait le nombre d'années de scolarité de chacun des individus. Aujourd'hui, nous avons seulement accès à l'information liée aux diplômes et grades obtenus. Afin de respecter les exigences minimales de cellules d'effectifs de Statistique Canada en ce qui a

trait aux données du recensement de 2006, certaines modifications ont du être apportées. Ainsi, les catégories « aucun diplôme » et « diplôme d'études secondaires ou attestation d'équivalence » chez les chefs d'orchestre, arrangeurs et compositeurs ont été fusionnées. De plus, les catégories « autres artistes de spectacle » et « artisans » ont été fusionnées en une seule catégorie étant donné le moins haut taux de scolarisation chez les deux ensembles d'artistes.

Conformément à nos attentes et en nous rapportant au tableau 5, nous constatons que notre échantillon d'artistes est hautement scolarisé. En effet, en ce qui a trait à la scolarité universitaire (certificat ou diplôme universitaire inférieur au baccalauréat et plus), aucune catégorie d'artistes ne se situe en bas de 25%, la catégorie « autres artistes de spectacle » se situant au bas de l'échelle à 26%. Les artistes détenant le plus haut taux de scolarité universitaire sont les « auteurs, rédacteurs et écrivains » avec 77%. Finalement, l'ensemble de notre échantillon dispose d'un taux de scolarité universitaire de 53%, comparativement à 23% pour l'ensemble de la main-d'œuvre tel que présenté dans le tableau 2. Le niveau de scolarisation des artistes est également intéressant à aborder à la lumière de l'annexe IX, qui reprend les conditions d'accès à la profession telles que retrouvées dans la Classification nationale des professions (CNP) de 2011. En effet, seuls les acteurs et comédiens ainsi que les artisans n'entrent pas dans la catégorie où un diplôme d'études collégiales ou universitaires peut être exigé. Quant aux auteurs, rédacteurs et écrivains, aux chefs d'orchestre, compositeurs et arrangeurs, aux musiciens et aux producteurs, réalisateurs, chorégraphes et personnel assimilé, la CNP fait état que de tels diplômes sont habituellement exigés. De telles exigences liées à l'emploi concourent certainement au plus haut taux de scolarisation des artistes de manière générale. La comparaison entre le tableau 5 faisant état du niveau de scolarité des artistes et le tableau 6 faisant état du niveau de scolarité chez les autres professions nous indique qu'il existe un écart important entre la scolarité universitaire chez nos deux échantillons. Devant un écart aussi grand entre les deux groupes, il va sans dire que l'estimation du rendement de la scolarité sur les revenus de nos échantillons prend tout son intérêt. En effet, advenant que le rendement de celle-ci soit faible sur les revenus des artistes, il conviendrait alors de chercher à comprendre comment améliorer sa rentabilité pécuniaire, l'acquisition de scolarité demeurant coûteuse non seulement en termes d'efforts et de

temps, mais aussi en ressources financières, pour les individus aussi bien que pour la société.

Tableau 5 : Plus haut certificat, diplôme ou grade obtenu chez les artistes canadiens

Occupation artistique	Aucun diplôme	Diplôme d'études secondaires ou attestation d'équivalence	Autre certificat ou diplôme d'une école de métiers	Certificat d'apprenti inscrit	Certificat, diplôme collège, cégep ou autre établissement non universitaire programme de 3 mois à moins d'un an	Certificat, diplôme collège, cégep ou autre établissement non universitaire programme de 1 à 2 ans	Certificat, diplôme collège, cégep ou autre établissement non universitaire programme de plus de 2 ans	Certificat ou diplôme universitaire inférieur au baccalauréat	Baccalauréat	Certificat ou diplôme universitaire supérieur au baccalauréat	Maîtrise	Doctorat	Total	Pourcentage d'individus disposant d'un niveau de scolarité universitaire
Acteurs et comédiens Auteurs, rédacteurs et écrivains	220	810	85	40	50	320	555	275	1070	65	135	30	3655	43%
Auteurs, rédacteurs et écrivains	45	660	70	20	40	340	245	325	2495	355	1250	270	6115	77%
Chefs d'orchestre, arrangeurs et compositeurs	170		0	0	0	30	50	75	205	40	90	60	720	65%
Danseurs	90	510	145	40	55	125	155	125	345	60	70	0	1720	35%
Musiciens et chanteurs	600	2445	190	90	170	820	1225	895	4050	635	1690	215	13025	57%
Autres artistes de spectacle et artisans	620	1355	330	180	100	420	455	360	670	65	120	0	4675	26%
Peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels	345	1110	180	110	85	345	580	420	1200	155	390	30	4950	44%
Producteurs, réalisateurs, chorégraphes et personnel assimilé	95	730	115	20	65	460	500	300	1615	220	300	35	4455	55%
Total	9805		1115	500	565	2860	3765	2775	11650	1595	4045	640	39315	53%

Source : Croisement de l'auteur

Tableau 6 : Plus haut certificat, diplôme ou grade obtenu chez les autres professions

Certificat, diplôme ou grade obtenu	Effectifs	Pourcentage
Aucun	1899160	13%
Diplôme d'études secondaires ou attestation d'équivalence	3897505	26%
Autre certificat ou diplôme d'une école de métiers	1175205	8%
Certificat d'apprenti inscrit	657190	4%
Certificat ou diplôme d'un collège, cégep ou autre non-universitaire, programme de 3 mois à moins d'un an	396220	3%
Certificat ou diplôme d'un collège, cégep ou autre non-universitaire, programme de 1 à 2 ans	1535105	10%
Certificat ou diplôme d'un collège, cégep ou autre non-universitaire, programme de plus de deux ans	1246225	8%
Certificat ou diplôme universitaire inférieur au baccalauréat	718830	5%
Baccalauréat	2223025	15%
Certificat ou diplôme universitaire supérieur au baccalauréat	349390	2%
Diplôme en médecine, art dentaire, médecine vétérinaire ou optométrie	102905	0.7%
Maîtrise	628930	4%
Doctorat acquis	124995	0.8%
Total	14 954 685	-

Source : Statistique Canada

4.2 Échantillon constitué des autres professions

Notre échantillon constitué par les autres professions représente quant à lui 14 954 685 individus. Nous avons également filtré ces individus de manière à ne retenir que ceux ayant travaillé au moins une semaine dans l'année 2005 et ayant un revenu d'emploi de plus de 5000 dollars. Afin de nous donner davantage d'information sur les particularités sociodémographiques de chacun de nos échantillons, nous avons procédé à la construction d'un tableau rassemblant les statistiques descriptives des variables qui

seront utilisées plus tard dans nos régressions, à l'exception des variables de scolarité qui viennent d'être traitées et de celle de l'expérience de travail qui a été construite.

Tableau 7 : Portrait sociodémographique des deux populations

Variables	Artistes (39 315)		Autres professions (14 954 685)	
Âge moyen	44		41	
	Effectifs	Pourcentage	Effectifs	Pourcentage
Minorité visible	4140	11%	2 572 255	17%
Soutien du ménage	22 050	56% ⁵⁵	7 902 785	53% ⁵⁶
Statut d'immigrant	8640 ⁵⁷	22%	3 193 065 ⁵⁸	21%
Légalement marié(e) et non séparé(e)	18 630	47%	7 644 455	51%
Résidence urbaine	33745	86% ⁵⁹	12 107 420	81%
Sexe féminin	19 530	49.7%	6 984 380	47%
Sexe masculin	19 785	50.3%	7 970 305	53%

Source : Statistique Canada

Plusieurs faits pertinents se dégagent de ce tableau. Par exemple, les artistes canadiens sont en moyenne plus âgés que les autres professions, ce qui contraste avec la revue de littérature en chapitre 1. En effet, cela vient mettre de côté l'hypothèse de Filer (1986) stipulant que le différentiel de salaire des artistes vis-à-vis à la moyenne de la main-d'œuvre n'est pas du à un écart de rendement de leur capital humain mais bien à leur moyenne d'âge plus jeune que l'autre. De plus, Santos (1976) et Benhamou (2003) appuient également l'explication de la moyenne d'âge plus jeune des artistes pour expliquer leur niveau d'aversion au risque moins élevé que la moyenne de la main-d'œuvre pour s'éclairer quant à leur choix de s'engager dans une profession artistique dont

⁵⁵ Dans cette section du questionnaire 65 réponses étaient manquantes; nous avons donc calculé le pourcentage sur un total de 39 250 individus.

⁵⁶ Dans cette section du questionnaire 37 260 réponses étaient manquantes; nous avons donc calculé le pourcentage sur un total de 14 917 425 individus.

⁵⁷ Nous avons ici inclus les résidents non permanents dans la catégorie des immigrants.

⁵⁸ Idem

⁵⁹ Dans cette section 225 réponses ont indiqué "sans objet"; nous avons ainsi calculé le pourcentage sur un total de 39 090 individus.

les risques d'insuccès sont plus élevés. Dans notre cas ces deux explications du différentiel de salaire expérimenté par les artistes se doivent d'être écartées.

Les statistiques issues des variables « minorité visible » et « statut d'immigrant » nous indiquent que le secteur artistique n'attire pas davantage d'individus plus facilement discriminés sur le marché du travail. En ce sens, sans remettre en question le fait que le domaine des arts représente un vecteur d'intégration sociale, nos données ne font pas état d'une propension des immigrants et membres des minorités visibles à l'intégrer massivement, du moins pas lorsque l'on compare à leur présence au sein des autres professions.

En ce qui concerne les variables liées à la province de résidence ainsi qu'au sexe, les statistiques dans le tableau 7 se sont déclarées conformes à nos attentes. En effet, tant chez les artistes que chez les non-artistes le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique récoltent ensemble plus de 75% des individus. Il s'agit en effet de trois provinces où d'importantes métropoles culturelles sont trouvées (respectivement Montréal, Toronto et Vancouver) mais où l'emploi en général est plus diversifié que dans les prairies ou dans les maritimes, les faisant probablement des endroits de choix où s'établir également pour l'ensemble de la main-d'œuvre. Quant au sexe, la répartition des groupes est assez égale, avec légèrement plus de femmes dans l'échantillon d'artistes – pratiquement la moitié de l'échantillon, ce qui se positionne en faveur de l'idée du marché du travail artistique comme étant plus attirant pour une catégorie de main-d'œuvre plus prompte à être discriminée sur le marché du travail.

Finalement, nous avons également entrepris de dresser un portrait statistique des revenus de nos deux échantillons ainsi que de leur présence sur le marché du travail en terme de temps travaillé. Notre variable indépendante des revenus hebdomadaires a par ailleurs été constituée pour chacun de nos échantillons à partir des données suivantes⁶⁰. Ici

⁶⁰ Pour les artistes, il s'agit alors de la division du revenu net d'emploi autonome en 2005 par le nombre de semaines travaillées en 2005. Pour les autres professions, on parle alors de la division du revenu d'emploi en 2005 divisé par le nombre de semaines travaillées en 2005. Comme il a déjà été mentionné, nous n'avons pas discriminé les individus ayant travaillé à temps partiel durant l'année 2005; en effet le travail à temps partiel et le travail autonome caractérisent le marché du travail artistique.

nous avons créé deux tableaux séparant nos deux échantillons afin de ne pas créer de confusion chez le lecteur.

Tableau 8 : Revenu et temps de travail chez les artistes canadiens

Variable	Moyenne	Médiane	Écart-type
Nombre d'heures travaillées par semaine en 2005	32	30	19
Nombre de semaines travaillées en 2005	45	50	10
Revenu net d'emploi autonome en 2005, en dollars	21 595	13 895	38 685
Revenu hebdomadaire de travail autonome en 2005, en dollars (variable créée)	560	335	1 185

Source : Statistique Canada

Tableau 9 : Revenu et temps de travail chez les autres professions

Variable	Moyenne	Médiane	Écart-type
Nombre d'heures travaillées par semaine en 2005	35	40	18
Nombre de semaines travaillées en 2005	45	52	11
Revenu d'emploi en 2005, en dollars	42 980	33 000	75 485
Revenu hebdomadaire d'emploi en 2005, en dollars (variable créée)	980	725	3 815

Source : Statistique Canada

De manière générale les individus constituant chacun de nos échantillons ont travaillé en moyenne 45 semaines en 2005, quoique les artistes travaillent 3 heures de moins par semaine que la moyenne de la main-d'œuvre. Cela n'est guère étonnant; en effet, comme nous utilisons le revenu net du travail autonome pour les artistes, il demeure plausible que ceux-ci consacrent quelques heures par semaine à un emploi salarié en plus de s'adonner à leur travail artistique. Ainsi cette situation serait cohérente face à notre

littérature. S'il avait été possible pour nous d'avoir accès au nombre d'heures travaillées sur chacun des marchés du travail où les artistes sont présents, nous croyons probable que ceux-ci aient travaillé en réalité davantage d'heures par semaine que la moyenne de la main-d'œuvre. Quant aux revenus de nos deux échantillons, le différentiel salarial est important bien qu'il convient de se rappeler que le type de revenu que nous utilisons chez les artistes demeure moins exhaustif vis-à-vis du revenu d'emploi de la moyenne de la main-d'œuvre⁶¹. Comme il a été mentionné, il ne s'agit des revenus que d'une sphère de travail en particulier alors que les artistes seraient prompts à œuvrer sur plus d'une sphère. De plus, les artistes bénéficient généralement de bourses dont l'accès aux montants ne nous était pas possible. Il existe un écart important de revenus du travail entre nos deux échantillons justifiant l'intérêt de tenter d'en trouver la ou les sources en termes de capital humain. Ainsi les revenus d'emploi moyens des autres professions seraient deux fois ceux des artistes sur la sphère du travail autonome, situation à laquelle nous nous attendions.

Par contre, nous ne nous attendions pas à autant d'hétérogénéité des revenus d'emploi chez les autres professions; en comparant les deux groupes nous nous rendons ainsi compte que ceux-ci présentent une plus grande variation de revenus du travail – caractérisée par de forts écarts-types – que les artistes. À noter que le revenu de travail chez les deux échantillons n'est pas normalisé pour le temps de travail alors que notre variable dépendante l'est.

Certains traits se dégagent des tableaux 8 et 9 qui viennent d'être présentés. Ainsi les revenus du travail sur la sphère artistique sont en moyenne plus faibles que ceux de la moyenne de la main-d'œuvre alors que leurs caractéristiques sociodémographiques ne sont pas particulièrement différentes. Le niveau de scolarité quant à lui est beaucoup plus élevé chez les artistes que chez les autres professions. Nous avons donc procédé à l'estimation du rendement de l'expérience de travail, de la scolarité et des variables sociodémographiques choisies sur les revenus de nos deux groupes afin de pouvoir

⁶¹ Nous maintenons que l'utilisation du revenu net d'emploi autonome chez les artistes demeure le choix le plus cohérent et surtout pertinent par rapport à leur situation sur le marché du travail et qu'elle ne remet pas en question la validité de ce travail. Les données du recensement canadien de 2006 représentent également la source de données statistiques la plus fiable sur laquelle nous aurions pu travailler. Nous tenions toutefois à souligner qu'étant donné la complexité de la situation des artistes sur le marché du travail, il n'existe pas à ce jour de banque de données statistiques exhaustives adaptées à cette situation, ce qui aurait constitué pour la réalisation de ce travail l'option la plus viable.

procéder à une comparaison. Nous avons également choisi de régresser nos variables sur les revenus net de travail autonome de nos 9 catégories artistiques séparément étant donné des différences liées à la nature des professions artistiques; en effet il convenait entre autres de faire la distinction entre les occupations des arts performatifs, par exemple, et les arts visuels, pour qui le capital humain peut avoir différents effets sur les revenus.

Chapitre 5 : Résultats

Nous avons choisi de présenter nos résultats de la manière suivante. Premièrement, deux régressions ont été produites de manière à comparer l'effet de nos variables indépendantes entre nos échantillons. Nous avons effectué une régression sur les revenus d'emploi (indicateur fiable pour la moyenne de la main-d'œuvre) ainsi qu'une seconde sur les revenus de travail autonome (indicateur fiable pour les artistes). En effet, comme les artistes génèrent la majorité de leurs revenus via le travail autonome, nous nous sommes intéressés à voir la différence de nos coefficients de régression d'un type de revenus à l'autre. Deuxièmement, nous avons procédé à une autre régression pour expliquer l'effet de celles-ci chez l'ensemble des artistes selon leur sous-occupation afin de voir les différences d'une spécialité à l'autre. Finalement, nous avons produit des résultats pour chacune de nos sous-occupations artistiques.

5.1 Les artistes vis-à-vis des autres professions sur le marché de l'emploi traditionnel

Les premiers résultats rendent état de l'impact du capital humain sur le revenu d'emploi de l'ensemble de la main-d'œuvre par rapport aux artistes. Même si nous avons choisi de nous concentrer sur les revenus de travail autonome chez les artistes, chercher à comparer cet effet chez deux groupes occupationnels très différents oeuvrant sur deux marchés du travail distincts nous a poussé à effectuer une régression sur le type de revenus qui est adapté à chaque groupe. En effet, comme les membres des autres professions ne travaillent pas majoritairement sur le marché du travail autonome, la première régression porte sur le revenu hebdomadaire d'emploi. Ce faisant, les résultats du tableau qui suit doivent être interprétés vis-à-vis du groupe constitué des (1) femmes provenant de la moyenne de la main-d'œuvre qui (2) ne possède aucun diplôme, (3) ne sont pas mariées, (4) ne sont pas le principal soutien de leur famille de recensement, (5) ne sont pas des immigrantes, (6) ne sont pas considérées comme minorités visibles et qui (7) vivent en zone de résidence rurale. Finalement, la mesure du coefficient de détermination appelé R² figurant au bas de chaque tableau rend état de la variance expliquée par la régression par rapport à la variance totale de nos observations, chacune d'elles disposant d'une part expliquée par le modèle et d'une part résiduelle. Le R² nous permet donc de juger de la

qualité de la régression, alors que la mesure du R^2 ajusté nous permet de procéder à la comparaison entre les tableaux de résultats qui vont suivre.

Tableau 10 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire d'emploi comparant les artistes aux autres professions

Modèle	Coefficient ⁶²	Statistique t
N = 14 994 000 ⁶³		
(constante)	5,401*	571,798
Âge	,020*	49,951
Âge2	,000*	-49,018
Aucun	--	--
École de métiers	-,040*	-11,346
Secondaire	,060*	21,780
Certificat d'apprenti inscrit	,010*	2,594
Non-universitaire 3M à 1 an	,192*	34,505
Non-universitaire 1 an à 2 ans	,120*	34,391
Non-universitaire plus de 2 ans	,188*	51,844
Universitaire inf baccalauréat	,306*	74,321
Baccalauréat	,553*	185,149
Universitaire sup baccalauréat	,681*	130,988
Diplôme en médecine, optométrie	1,744*	412,701
Maîtrise	,714*	181,201
Doctorat	1,125*	174,115
Marié (statut marital)	,105*	61,545
Soutien du ménage	,105*	60,311
Immigrant	-,191*	-90,884
Homme (sexe)	,262*	151,153
Minorité visible	-,182*	-72,359
Urbain (zone de résidence)	,052*	26,051
Autre profession	--	--
Acteurs/comédiens	,071*	5,228
Artisans	-,438*	-31,653
Auteurs/rédacteurs/écrivains	-,272*	-25,202
Chefs d'orchestre/compositeurs/arrangeurs	-,358*	-11,554
Musiciens/musiciennes et chanteurs/chanteuses	-,578*	-77,000
Danseurs	-,231*	-11,073
Autres artistes de spectacle	-,203*	-7,419
Peintres/sculpteurs/autres artistes des arts visuels	-,478*	-39,855
Producteurs/réalisateurs/chorégraphes/personnel assimilé	-,041*	-3,257

Source : calcul de l'auteure

(R2 : 0,233/R2 ajusté : 0,233)

⁶² Il est à noter que les coefficients satisfaisant à nos exigences de significativité (seuil de 5%) sont accompagnés d'un astérisque.

⁶³ Il est à noter que toutes les mesures N dans ce tableau ainsi que dans les tableaux suivants représentent les populations car les résultats sont pondérés suivants les exigences de Statistique Canada.

5.1.1 Rendement du capital humain

Le rendement de l'expérience de travail, mesuré par le modèle âge-âge au carré, nous indique qu'une année supplémentaire sur le marché du travail se traduit par une augmentation du revenu hebdomadaire d'emploi de l'ordre de 2%. Le coefficient de l'âge au carré est faiblement significatif et revêt le signe anticipé; en effet nous pouvons voir que même si le modèle est davantage linéaire que concave, en vieillissant l'expérience de travail devient très légèrement moins rentable chaque année.

En ce qui a trait à la scolarité, chaque diplôme excepté celui attribué par une école de métiers est rentable. Sur le marché du travail traditionnel, l'obtention de ce dernier se traduit par une baisse de 4% du revenu hebdomadaire d'emploi. Quant au rendement des autres diplômes, il semble qu'il soit très rentable d'étudier spécialement à partir du niveau collégial. Ainsi un diplôme d'études secondaires ainsi qu'un certificat d'apprenti inscrit sont rentables dans une faible proportion (6% et 1% respectivement). Les diplômes collégiaux (non-universitaires) se traduisent par une hausse de presque 20% du revenu hebdomadaire d'emploi sauf celui d'une durée de 1 an à 2 deux ans dont le rendement est légèrement plus faible, soit 12%. Le diplôme universitaire semble encore plus rentable ; 30% pour le diplôme inférieur au baccalauréat (par exemple le certificat), 55% pour le baccalauréat, 68% pour le diplôme universitaire supérieur au baccalauréat (par exemple le diplôme d'études supérieures spécialisées ou D.E.S.S.), 71% pour la maîtrise et finalement 174% pour le diplôme d'études en médecine, médecine dentaire ou optométrie ainsi que 112% pour le doctorat.

Bref, le rendement de la scolarité, même s'il est sujet à varier de manière importante, demeure néanmoins extrêmement fort en ce qui a trait à l'augmentation du revenu hebdomadaire d'emploi des autres professions. Même si la scolarité universitaire possède un rendement significativement plus important que les autres types de scolarité, l'investissement dans l'acquisition d'un diplôme – exception faite d'un diplôme de métiers – se traduira par une augmentation du revenu hebdomadaire d'emploi dans le futur. Plus encore, au niveau universitaire, l'investissement dans l'acquisition d'un diplôme plus élevé fait état d'une rentabilité croissante significative.

5.1.2 Rendement des variables sociodémographiques

Le rendement de chacune de nos variables sociodémographiques sur le revenu hebdomadaire d'emploi est conforme à nos attentes. En effet, il est possible de constater que le fait d'être un homme, d'être marié, d'être le soutien du ménage et de résider en zone urbaine se traduit par une hausse du revenu hebdomadaire d'emploi (respectivement de l'ordre de 26%, 10%, 10% et 5%). Par contre, être immigré ou un membre d'une minorité visible a un impact négatif sur le revenu hebdomadaire d'emploi à un niveau de 19% et 18% respectivement. La discrimination sur le marché du travail traditionnel semble donc encore assez importante à nos jours en ce qui a trait au sexe ainsi qu'à la race.

5.1.3 La position des artistes

Ici les résultats tendent à estimer l'impact que revêt le fait d'être membre de la catégorie professionnelle des artistes sur le revenu hebdomadaire d'emploi gagné sur le marché du travail traditionnel. Les résultats nous indiquent ici que le fait d'appartenir à une de nos 9 catégories d'artistes excepté les acteurs/actrices et comédiens/comédiennes engendre un rendement négatif sur le revenu hebdomadaire d'emploi lorsque comparé aux autres professions. En effet, le fait d'appartenir à la catégorie professionnelle des acteurs et comédiens serait associé à une hausse de 7% du revenu hebdomadaire d'emploi. Suivent les producteurs, réalisateurs, chorégraphes et le personnel assimilé pour qui le choix de leur profession engendre une baisse du revenu hebdomadaire d'emploi de l'ordre de 4% par rapport aux autres professions. Nous expliquons ce résultat notamment parce que comparativement aux artistes visuels ainsi qu'aux artistes performatifs, les producteurs, réalisateurs, chorégraphes et autres peuvent facilement être associés à des travailleurs culturels et non à des artistes, et ceci étant il semble logique que leurs perspectives d'emploi sur le marché du travail traditionnel soient meilleures que celles de leurs collègues artistes. Quant à ces derniers, leur choix de carrière semble avoir un lourd impact sur leur revenu hebdomadaire d'emploi toutes choses étant égales par ailleurs; les musiciens gagnent ainsi 58% de moins que la moyenne de la main-d'œuvre, les peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels 48% de moins, les artisans 44% de moins, et les chefs d'orchestre, compositeurs et arrangeurs 36% de moins. S'en tirent un peu mieux les auteurs, rédacteurs et écrivains avec 27% de moins, les danseurs avec 23% de moins et

les autres artistes de spectacle avec 20% de moins. Bref, choisir de s'engager dans une profession artistique conduit à un revenu hebdomadaire d'emploi significativement plus bas, sauf en ce qui a trait aux acteurs et comédiens, malgré que dans leur cas le résultat obtenu doit certainement témoigner du phénomène de la superstar, où très peu d'individus gagnent des revenus faramineux qui tirent l'ensemble des autres acteurs vers le haut. Nous savons cependant que le revenu hebdomadaire d'emploi n'est pas nécessairement le plus approprié pour aborder le rendement du capital humain sur les revenus des artistes, raison pour laquelle le tableau qui suit rend état de la même régression sur le même groupe de référence, mais en utilisant le revenu hebdomadaire de travail autonome, qui lui serait plus approprié pour rendre état de la situation des artistes canadiens.

5.2 Les artistes vis-à-vis des autres professions sur le marché du travail autonome

La régression qui suit a été appliquée sur le même échantillon que la précédente avec le même groupe de contrôle, mais elle utilise le revenu hebdomadaire de travail autonome.

Tableau 11 : Résultats de la régression portant sur le revenu hebdomadaire de travail autonome comparant les artistes aux autres professions

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 14 994 000		
(constante)	5,209*	544,393
Âge	,021*	50,897
Âge2	,000*	-42,813
Aucun	--	--
École de métiers	-,060*	-16,841
Secondaire	,012*	4,371
Certificat d'apprenti inscrit	-,027*	-6,514
Non-universitaire 3M à 1 an	,117*	20,733
Non-universitaire 1 an à 2 ans	,033*	9,387
Non-universitaire plus de 2 ans	,091*	24,865
Universitaire inf baccalauréat	,177*	42,361
Baccalauréat	,398*	131,600
Universitaire sup baccalauréat	,514*	97,668
Diplôme en médecine, optométrie	1,701*	397,243
Maîtrise	,472*	118,240
Doctorat	,734*	112,237
Marié (statut marital)	,073*	-69,690
Soutien du ménage	,089*	50,441
Immigrant	-,148*	-69,690
Homme (sexe)	,259*	147,693
Minorité visible	-,156*	-61,574
Urbain (zone de résidence)	,031*	15,599
Autre profession	--	--
Acteurs/comédiens	,165*	11,982
Artisans	-,316*	-22,548
Auteurs/rédacteurs/écrivains	-,173*	-15,810
Chefs d'orchestre/compositeurs/arrangeurs	-,305*	-9,710
Musiciens/musiciennes et chanteurs/chanteuses	-,441*	-57,980
Danseurs	-,172*	-8,134
Autres artistes de spectacle	-,048	-1,730
Peintres/sculpteurs/autres artistes des arts visuels	-,337*	-27,706
Producteurs/réalisateurs/chorégraphes/personnel assimilé	-,076*	-5,903

Source : calcul de l'auteure

(R2 : 0,203/R2 ajusté : 0,203)

5.2.1 Rendement du capital humain

Au niveau du rendement de l'expérience de travail sur le revenu hebdomadaire de travail autonome, les résultats sont similaires. En effet, une année de plus sur le marché du travail se traduit par une augmentation de 2% de celui-ci et notre modèle fait état d'une fonction quadratique tout de fois très linéaire, c'est-à-dire que le revenu hebdomadaire augmentent moins significativement en vieillissant sur le marché du travail autonome. Le rendement de la scolarité quant à lui diffère par rapport au marché du travail traditionnel. En effet, nous pouvons constater que même si la scolarité est toujours rentable – sauf dans le cas du diplôme d'une école de métiers et d'un certificat d'apprenti inscrit (associé à une baisse de revenu de l'ordre de 6% et 2% respectivement), l'investissement dans la scolarité sur le marché du travail autonome est généralement moins rentable que sur le marché du travail traditionnel. En effet, mis à part le diplôme en médecine, médecine dentaire et optométrie dont le rendement est similaire (170%), chacun des diplômes, collégiaux comme universitaires, ont une rentabilité plus faible. Comme les artistes oeuvrent majoritairement sur le marché du travail autonome, nous pouvons donc supposer – avant d'entrer dans les détails du rendement de la scolarité sur les revenus hebdomadaires de chacune de nos catégories d'artistes - que l'investissement dans la scolarité sera moins rentable pour eux. De manière générale toutefois l'investissement dans la scolarité universitaire dispose d'un rendement croissant sur le revenu hebdomadaire de travail autonome selon l'acquisition d'un diplôme plus élevé, sauf pour la maîtrise dont le rendement se situe à 47%, soit environ 3% de moins que pour le diplôme universitaire supérieur au baccalauréat.

5.2.2 Rendement des variables sociodémographiques

Concernant les variables sociodémographiques les résultats recueillis sont encore conformes à nos attentes. Le fait d'être marié, de sexe masculin, de résider en zone urbaine et d'être le soutien de la famille est associé à une hausse (quoique moins importante que sur le marché du travail traditionnel) du revenu hebdomadaire sur le marché du travail autonome, tout comme le fait d'être immigrant ou une minorité visible est associé à une baisse de celui-ci, dans une mesure ici encore légèrement moins importante (15% et 16% respectivement). Bref, il semble que l'ensemble des caractéristiques sociodémographiques des individus dispose d'un rendement légèrement

moins important que sur le marché du travail autonome. En se concentrant sur le sexe et la race, il serait ainsi possible d'avancer que ce marché du travail soit légèrement moins discriminant que le marché du travail traditionnel.

5.2.3 La position des artistes

Il est possible de voir que le fait d'appartenir au groupe occupationnel des artistes est plus avantageux au niveau du revenu hebdomadaire sur le marché du travail autonome, résultat auquel nous nous attendions. Les acteurs et comédiens sont toujours les seuls à être associés à une hausse du revenu avec un rendement de 16%, mais chacune des autres catégories à l'exception des producteurs, réalisateurs, chorégraphes et personnel assimilé font état d'un rendement moins négatif en ce qui a trait à l'impact de leur choix de profession sur leurs revenus hebdomadaires. Les plus gagnants sont les artisans, dont l'effet de leur profession sur le revenu de travail passe d'une baisse de 43% sur le marché du travail traditionnel à une baisse de 31% sur le marché du travail autonome. En ce qui a trait aux autres catégories, leur choix de carrière se traduit par une baisse entre environ 5 à 10% de moins que sur le marché du travail traditionnel, ce qui montre sans doute que la rémunération sur le marché du travail autonome est plus appropriée et plus rentable en raison de la nature du travail artistique. Notre hypothèse stipulant que les producteurs, réalisateurs, chorégraphes et personnel assimilé soient plus présents sur le marché du travail traditionnel pourrait également expliquer en partie pourquoi ceux-ci sont les seuls à expérimenter de plus bas revenus hebdomadaires sur le marché du travail autonome.

5.3 Les artistes entre eux

En plus de procéder à des régressions pour chacune de nos catégories d'artistes, nous avons également voulu les positionner les unes par rapport aux autres en effectuant une régression au sein d'un échantillon comprenant toutes nos catégories d'artistes. En termes de groupe de référence, nous avons choisi d'omettre la catégorie « artisans/artisanes » pour la seule raison qu'ils représentent la catégorie d'artistes qui gagnent le moins de revenus. Plus précisément, notre groupe de référence est ici constitué des (1) artisanes n'ayant (2) aucun diplôme, n'étant (3) pas mariées, (4) ni le soutien de leur ménage, qui (5) ne sont pas immigrantes, (6) ne sont pas considérées comme des minorités visibles et (7) résidant en zone rurale. Les régressions qui suivent et les tableaux

de résultats qui en découlent ont été faites sur le revenu hebdomadaire de travail autonome comme le travail artistique se fait majoritairement sur le marché du travail autonome.

Tableau 12 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome au sein des artistes

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 39315		
(constante)	5,421*	113,902
Âge	,006*	3,086
Âge2	-3,216 ^E -005	-1,546
Aucun	--	--
École de métiers	,080*	2,780
Secondaire	-,002	-,094
Certificat d'apprenti inscrit	-,005	-,126
Non-universitaire 3M à 1 an	,108*	2,955
Non-universitaire 1 an à 2 ans	-,053*	-2,387
Non-universitaire plus de 2 ans	,086*	4,062
Universitaire inf baccalauréat	,139*	6,259
Baccalauréat	,040*	2,135
Universitaire sup baccalauréat	,036	1,372
Maîtrise	,050*	2,307
Doctorat	,071*	1,981
Marié (statut marital)	,033*	3,914
Soutien du ménage	,095*	11,301
Immigrant	-,056*	-5,427
Homme (sexe)	,044*	5,307
Minorité visible	-,039*	-2,808
Urbain (zone de résidence)	,016	1,338
Artisans/artisanes	--	--
Acteurs/comédiens	,534*	28,923
Auteurs/rédacteurs/écrivains	,370*	21,888
Chefs d'orchestre/compositeurs/arrangeurs	,196*	6,259
Danseurs	,059*	2,536
Musiciens/musiciennes et chanteurs/chanteuses	-,002	-,130
Autres artistes de spectacle	,221*	7,755
Peintres/sculpteurs/autres artistes des arts visuels	,058*	3,442
Producteurs/réalisateurs/chorégraphes/personnel assimilé	,388*	21,774

Source : calcul de l'auteure

(R2 : 0,077/R2 ajusté : ,076)

5.3.1 Rendement du capital humain

Au niveau de l'expérience de travail on peut voir que le modèle prend la forme d'une courbe concave à laquelle nous nous attendions, quoique le coefficient obtenu pour la variable âge au carré n'est pas significatif. Le revenu hebdomadaire de travail autonome n'augmente que minimalement avec l'acquisition d'une année de plus sur le marché du travail chez les artisans, on parle ici de moins d'un pourcent par année. On peut ainsi supposer que le talent est plus valorisé que l'expérience de travail où les plus âgées et donc plus expérimentées gagnent un peu plus que leurs collègues plus jeunes, mais sensiblement moins que les individus plus expérimentés sur le marché du travail traditionnel.

Au niveau de la scolarité, on peut constater que celle-ci est généralement moins rentable pour les artistes que pour les autres professions. En effet, seuls le diplôme non universitaire d'un programme de 3 mois à 1 an (DEP ou AEC par exemple) et le diplôme universitaire inférieur au baccalauréat détiennent des rendements de plus de 10% sur le revenu hebdomadaire de travail autonome des artistes quand comparé à notre groupe de référence. La scolarité universitaire détient un rendement positif de 4 à 7% sur le revenu hebdomadaire de travail autonome, donc même si ce type de scolarité est beaucoup plus rentable chez les autres professions, il demeure que son acquisition est avantageuse pour les artistes. Le diplôme d'une école de métiers ici est rentable à un niveau de 8%, ce qui constitue une autre différence par rapport aux autres professions mais qui peut s'expliquer par le fait que plusieurs de nos catégories d'artistes peuvent l'envisager, par exemple, les artisans, les artistes de spectacle, les sculpteurs, etc. Finalement, le seul diplôme qui semble à éviter chez les artistes demeure le diplôme non universitaire d'un programme d'un à deux ans (par exemple le DEC) avec un rendement négatif de 5% sur le revenu hebdomadaire de travail autonome. Autrement dit, il semble que les artistes, une fois le cégep terminé, auraient avantage à considérer l'acquisition d'un diplôme universitaire.

5.3.2 Rendement des variables sociodémographiques

Ici les résultats sont conformes à nos attentes mais certaines différences peuvent être observées par rapport à ceux s'appliquant aux autres professions. Par exemple, il semble y avoir légèrement moins de discrimination chez les artistes oeuvrant sur le marché du travail autonome. En effet, les immigrant(e)s et minorités visibles sont légèrement moins pénalisé(e)s avec un rendement négatif de l'ordre de 5% et 3% respectivement. Quant aux hommes, ils gagnent toujours plus mais seulement 4% de plus que les femmes artisanes, ce qui constitue une pénalité moins importante qu'au sein des autres professions sur les deux marchés du travail. Le milieu des arts étant reconnu comme un milieu plus inclusif et un vecteur de développement social, il semble que les résultats présents soient cohérents avec cette idée. Finalement, le fait d'être marié et d'être le soutien du ménage dispose également d'un impact positif sur le revenu hebdomadaire de travail autonome (3% et 10% respectivement), ce à quoi nous nous attendions.

5.3.3 L'effet des spécialités artistiques sur le revenu hebdomadaire de travail autonome

Comme il a été mentionné les résultats du tableau 12 ont comme groupe de référence les artisanes. On peut donc voir ici que le groupe des artisans constitue une des spécialités artistiques les moins rémunérées sur le marché du travail autonome. Suivent de près les danseurs(ses) et les peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels avec un rendement de leur spécialité respective de l'ordre d'environ 6% chacun vis-à-vis des artisans. Les spécialités artistiques les plus rentables sur le marché du travail autonome seraient dans l'ordre les acteurs et comédiens (53%), les producteurs, réalisateurs, chorégraphes et personnel assimilé (39%), les auteurs, rédacteurs et écrivains (37%), les autres artistes de spectacle (22%) et finalement les chefs d'orchestre, compositeurs et arrangeurs (20%). Bien que nous ne disposions pas des revenus annuels de chacun de nos catégories artistiques, les résultats viennent nous illustrer une sorte d'échelle des revenus selon la spécialité choisie.

5.4 Les artistes selon leur sous-occupation

Les résultats qui suivent proviennent de régression qui ont été faites sur le revenu hebdomadaire de travail autonome de chacune de nos catégories d'artistes de manière distincte. En effet, de cette manière l'effet de nos variables devient plus précis en ciblant un sous-groupe occupationnel et nous permet de dégager certaines conclusions quant à la rentabilité financière de certains parcours professionnels.

5.4.1 Les acteurs/actrices et comédiens/comédiennes

Ici le groupe de référence est donc constitué par les actrices n'ayant aucun diplôme, n'étant ni mariées ni le soutien de leur ménage, n'étant pas considérées comme immigrantes ou comme minorités visibles et résidant en zone rurale.

Tableau 13 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les acteurs/actrices et comédiens/comédiennes

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 3655		
(constante)	6,164*	43,827
Âge	-,018*	-2,845
Âge ²	,000*	3,337
Aucun	--	--
École de métiers	,030	,247
Secondaire	-,706*	-9,797
Certificat d'apprenti inscrit	-,579*	-3,324
Non-universitaire 3M à 1 an	-,601*	-3,740
Non-universitaire 1 an à 2 ans	-,351*	-4,133
Non-universitaire plus de 2 ans	-,216*	-2,823
Universitaire inf baccalauréat	-,229*	-2,631
Baccalauréat	-,418*	-5,736
Universitaire sup baccalauréat	-,533*	-3,801
Maîtrise	-,512*	-4,737
Doctorat	-,675*	-3,516
Marié (statut marital)	-,072	-1,907
Soutien du ménage	,194*	5,623
Immigrant	,133*	2,760
Homme (sexe)	,160*	5,000
Minorité visible	-,024	-,468
Urbain (zone de résidence)	,520*	8,230

Source : calcul de l'auteur

(R² : 0,103/R² ajusté : 0,099)

5.4.1.1 Rendement du capital humain

Les résultats nous montrent ici que le fait d'acquérir une année de plus sur le marché du travail est associé à une baisse du revenu hebdomadaire de travail autonome d'environ 2%, signifiant que les artistes plus jeunes ont tendance à obtenir un revenu plus élevé. Le modèle de l'expérience de travail nous apprend que cette baisse n'a pas tendance à s'altérer avec le temps en se traduisant par une relation plutôt linéaire dans le temps.

En ce qui concerne la scolarité, les résultats nous suggèrent que l'investissement dans celle-ci n'est généralement pas rentable au niveau du revenu avec une relation négative pour chacun des diplômes sauf pour celui provenant d'une école de métiers avec un rendement positif de 3% sur le revenu, résultat par contre non significatif. Autrement, plus de la moitié des diplômés exercent un impact négatif sur le revenu hebdomadaire de travail autonome à un niveau supérieur à 50%, ce qui pourrait nous porter à croire que dans le cas des acteurs, la primauté du talent sur la scolarité est très importante.

5.4.1.2 Rendement des variables sociodémographiques

Parmi les résultats qui se sont avérés significatifs, nous notons que les hommes gagnent encore 16% de plus que les femmes, résultat auquel nous nous attendions, tandis que le fait de résider en zone urbaine semble très rentable avec un effet de hausse du revenu hebdomadaire de l'ordre de 52%. Avec une forte offre sur le marché du travail, on peut supposer que les acteurs pouvant se rendre à de nombreuses auditions qui doivent certainement avoir davantage lieu en ville plutôt qu'en zone rurale ont davantage de chances de décrocher un contrat.

5.4.2 Les artisans/artisanes

Le groupe de référence est ici constitué des mêmes individus que pour le tableau 8, soit les (1) artisanes n'ayant (2) aucun diplôme, n'étant (3) pas mariées, (4) ni le soutien de leur ménage, qui (5) ne sont pas immigrantes, (6) ne sont pas considérées comme des minorités visibles et (7) résidant en zone rurale.

Tableau 14 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome des artisans/artisanes

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 3700		
(constante)	5,121*	27,703
Âge	,037*	4,697
Âge ²	,000*	-5,191
Aucun	--	--
École de métiers	-.092	-1,622
Secondaire	-.099*	-2,326
Certificat d'apprenti inscrit	-.049	-,703
Non-universitaire 3M à 1 an	-.068	-,900
Non-universitaire 1 an à 2 ans	-,331*	-6,631
Non-universitaire plus de 2 ans	-,191*	-3,804
Universitaire inf baccalauréat	-,425*	8,177
Baccalauréat	-,050	-,977
Universitaire sup baccalauréat	-,353*	-3,235
Maîtrise	-,002	-,021
Doctorat	*	*
Marié (statut marital)	-,106*	-4,238
Soutien du ménage	,125*	4,748
Immigrant	-,162*	-5,057
Homme (sexe)	-,015	-,591
Minorité visible	0,17	,397
Urbain (zone de résidence)	-,008	-,340

Source : calcul de l'auteure

(R² : 0,094/R² ajusté : 0,089)

5.4.2.1 Rendement du capital humain

L'acquisition d'une année de plus sur le marché du travail entraîne une augmentation d'environ 4% du revenu hebdomadaire de travail autonome chez les artisanes. Notre modèle mesurant l'expérience de travail fait état d'une relation très linéaire à travers le temps, c'est-à-dire que le revenu augmente de manière constante au fil des années sans réellement décroître de manière significative. Les artisanes plus âgées seraient donc plus promptes à gagner de plus hauts revenus.

Quant à la scolarité, elle semble ne pas s'imposer comme un bon substitut au manque de talent ou d'aptitudes. En effet, chacun des diplômes testés dans la régression est associé à une baisse du revenu hebdomadaire de travail autonome, les plus pénalisants demeurant le diplôme universitaire inférieur au baccalauréat associé à un rendement négatif de 43%, ainsi que le diplôme universitaire supérieur au baccalauréat associé à un rendement négatif de 35%.

5.4.2.2 Rendement des variables sociodémographiques

Chez les artisans, le fait d'être marié serait associé à une importante baisse du revenu de travail autonome, soit 11%. En effet, le fait d'être un immigrant engendre une baisse de 16% du revenu de travail, alors que le fait d'être le soutien du ménage est associé à une hausse de 12% du revenu. Il est à noter que la moitié des coefficients de régression de nos variables sociodémographiques ne se sont pas avérés significatifs.

5.4.3 Les auteurs/auteures, rédacteurs/rédactrices et écrivains/écrivaines

Le groupe de référence est ici constitué des (1) auteures, rédactrices et écrivaines n'ayant (2) aucun diplôme, n'étant (3) ni mariées, (4) ni le soutien de leur ménage, (5) ni immigrantes ou (6) considérées comme minorités visibles et (7) résidant en zone rurale. Ici la mesure du R² ajusté indique un niveau de corrélation faible; ce faisant, nous analyserons avec moins de détail les résultats suivants.

Tableau 15 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les auteurs/auteures, rédacteurs/rédactrices et écrivains/écrivaines

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 3655		
(constante)	6,510*	30,918
Âge	,010	1,584
Âge ²	-9,823 ^E -005	-1,536
Aucun	--	--
École de métiers	-1,331*	-7,353
Secondaire	-,695*	-4,713
Certificat d'apprenti inscrit	-,922*	-3,789
Non-universitaire 3M à 1 an	-,742*	-3,335
Non-universitaire 1 an à 2 ans	-,812*	-5,388
Non-universitaire plus de 2 ans	-,169	-1,099
Universitaire inf baccalauréat	-,543*	-3,629
Baccalauréat	-,703*	-4,869
Universitaire sup baccalauréat	-,754*	-5,053
Maîtrise	-,851*	-5,855
Doctorat	-,698*	-4,534
Marié (statut marital)	,074*	3,154
Soutien du ménage	,085*	3,487
Immigrant	-,037	-1,280
Homme (sexe)	-,001	-,034
Minorité visible	-,269*	-5,393
Urbain (zone de résidence)	-,041	1,262

Source : calcul de l'auteure

(R2 : 0,039/R2 ajusté : 0,036)

5.4.3.1 Rendement du capital humain

Nous nous en tiendrons à souligner que malgré le fait que ce sous-groupe demeure le plus scolarisé avec un taux de scolarisation universitaire de 77%⁶⁴, les résultats obtenus nous montrent que chacun des diplômes détiennent un impact très négatif sur le revenu hebdomadaire de travail autonome comparativement à n'avoir aucun diplôme. Même si le R2 ajusté est faible, nous avons été surpris par cette tendance et avons procédé au

⁶⁴ Voir tableau 5.

croisement du niveau de scolarité et du revenu de travail autonome. Il en a résulté que les auteurs, rédacteurs et écrivains gagnant le plus haut revenu de travail autonome hebdomadaire sont ceux détenant un diplôme non-universitaire d'un programme de plus de deux ans avec une moyenne de 969\$ par semaine, ceux détenant un diplôme non-universitaire d'un programme de 3 mois à moins d'un an avec une moyenne de 964\$ par semaine et ceux ne détenant aucun diplôme avec une moyenne de 891\$ par semaine⁶⁵. Ce faisant, il semble que les autres variables sociodémographiques exercent un impact important sur le taux de revenu comme nos résultats régressant la scolarité sur le revenu de travail autonome ne sont pas conformes à notre croisement entre revenu de travail autonome et niveau de scolarité.

5.4.3.2 Rendement des variables sociodémographiques

Les variables sociodémographiques ont l'effet attendu sur le revenu hebdomadaire de travail autonome, sauf dans le cas de la zone de résidence où le fait de résider en zone rurale serait plus avantageux sur le plan financier. En raison de la faible mesure du R2 ajusté, nous n'analyserons pas en détail leur impact de manière individuelle.

5.4.4 Les chefs d'orchestre, arrangeurs/arrangeuses et compositeurs/compositrices

Ici nous avons omis comme variable de scolarité de référence les individus ayant un niveau de scolarité égal à « aucun diplôme » ainsi qu'à « diplôme d'études secondaires ou attestation d'équivalence » afin d'avoir un échantillon suffisamment grand pour s'assurer de résultats fiables. Les catégories « autre certificat ou diplôme d'une école de métiers », « certificat d'apprenti inscrit » et « certificat, diplôme collège, cégep ou autre établissement non universitaire programme de 3 mois à moins d'un an » ont été évacuées de la régression car elles ne contenaient aucun individu. Les autres critères sont les mêmes que pour nos autres tableaux, soient être (2) de sexe féminin, (3) ne pas être marié, (4) ne pas être le soutien de la famille, (5) ne pas être immigrant, (6) ne pas être considéré comme minorité visible et (7) ne pas résider en zone urbaine. Malheureusement ici les coefficients de régression de nos variables se sont très généralement avérés non significatifs.

⁶⁵ Il s'agit de données provenant de calculs de l'auteur.

Tableau 16 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les chefs d'orchestre, arrangeurs/arrangeuses et compositeurs/compositrices

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 720		
(constante)	4,995*	5,494
Âge	,038	,925
Âge ²	,000	-,844
Aucun	--	--
Non-universitaire 1 an à 2 ans	-,965*	-2,746
Non-universitaire plus de 2 ans	,033	,118
Universitaire inf baccalauréat	-,010	-,043
Baccalauréat	-,077	-,044
Universitaire sup baccalauréat	-,315	-1,033
Maîtrise	,389	1,700
Doctorat	-,213	-,820
Marié (statut marital)	-,156	-1,111
Soutien du ménage	,374*	2,542
Immigrant	,047	,290
Homme (sexe)	,298	1,892
Minorité visible	,199	,707
Urbain (zone de résidence)	-,293	-1,359

Source : calcul de l'auteure

(R² : 0,227/R² ajusté : 0,132)

5.4.4.1 Rendement du capital humain

Au niveau du capital humain nous ne pouvons que souligner l'effet négatif de 97% sur le revenu hebdomadaire de travail autonome du diplôme non-universitaire d'un programme d'un an à deux ans. Au niveau de l'effet de l'expérience de travail sur le revenu hebdomadaire tout comme en ce qui concerne le reste de la scolarité, les coefficients de régression sont non significatifs.

5.4.4.2 Rendement des variables sociodémographiques

Ici le fait d'être marié est associé à une baisse de 16% du revenu hebdomadaire de travail autonome. Il faut dire que dans le cas des chefs d'orchestre, le métier exige souvent de voyager et le fait d'être marié pourrait avoir un impact dans la décision de postuler à un

emploi à l'étranger. Le fait d'être de sexe masculin entraîne une hausse du revenu hebdomadaire de travail autonome de 30% comparativement à être de sexe féminin. Ici il aurait été intéressant d'avoir le ratio hommes-femmes de l'échantillon ; à notre avis en effet à l'intérieur de ce groupe doit se trouver peu de femmes. Concernant nos autres variables sociodémographiques, leur coefficient de régression respectif s'est avéré non significatif également.

5.4.5 Les danseurs/danseuses

Le groupe de référence est ici constitué des (1) danseuses qui (2) n'ont aucun diplôme, ne sont (3) pas mariées, (4) ni le soutien de leur ménage, qui ne sont pas (5) immigrantes (6) ni considérées comme membres d'une minorité visible et qui (7) résident en zone rurale.

Tableau 17 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les danseurs/danseuses

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 1720		
(constante)	6,046*	35,436
Âge	-,007	-,964
Âge ²	-9,116 ^E -006	-,108
Aucun	--	--
École de métiers	,318*	3,853
Secondaire	,122	1,731
Certificat d'apprenti inscrit	,328*	2,684
Non-universitaire 3M à 1 an	-,135	-1,402
Non-universitaire 1 an à 2 ans	-,246*	-2,850
Non-universitaire plus de 2 ans	,326*	4,131
Universitaire inf baccalauréat	-,037	-,444
Baccalauréat	,021	,287
Universitaire sup baccalauréat	,321*	3,280
Maîtrise	,378*	3,759
Doctorat	*	*
Marié (statut marital)	,130*	3,539
Soutien du ménage	,100*	3,022
Immigrant	,128*	3,377
Homme (sexe)	-,130*	-2,785
Minorité visible	-,057	-1,245
Urbain (zone de résidence)	-,245*	-4,723

Source : calcul de l'auteure

(R² : 0,118/R² ajusté : 0,109)

5.4.5.1 Rendement du capital humain

Les résultats concernant l'effet de l'expérience de travail sur le revenu hebdomadaire de travail autonome des danseurs et danseuses se sont avérés non significatifs. Quant à l'effet de la scolarité sur le revenu hebdomadaire de travail autonome, on peut très bien voir que l'ensemble des diplômes dont le coefficient de régression s'est avéré significatif sont rentables au niveau financier. En effet, mis à part le diplôme non-universitaire d'un programme d'un an à deux ans, l'ensemble des autres

diplômes exerce un impact positif de plus de 30% sur le revenu hebdomadaire des danseurs. Les danseurs constituent ainsi le sous-groupe d'artistes chez qui la scolarité semble la plus rentable; nous pouvons supposer qu'elle sert à se recycler dans d'autres domaines tel que l'enseignement lorsque la carrière performative est terminée.

5.4.5.2 Rendement des variables sociodémographiques

Le fait d'être marié et d'être le soutien du ménage sont associés à une hausse du revenu hebdomadaire de travail autonome de l'ordre de 13% et 10% respectivement. Les hommes gagnent 13% de moins que les femmes, mais dans le domaine de la danse nous pouvons supposer que celles-ci sont plus nombreuses et disposent de certaines prédispositions physiques avantageuses, par exemple une meilleure flexibilité. Les immigrants gagnent quant à eux 13% de plus que les non-immigrants. Finalement, il semble que le fait de résider en zone urbaine revêt un effet pénalisant sur le revenu hebdomadaire à un niveau de 25%.

5.4.6 Les musiciens/musiciennes

Le groupe de référence est constitué des (1) musiciennes n'ayant (2) aucun diplôme, n'étant (3) pas mariées (4) ni le soutien de leur ménage, n'étant (5) pas immigrantes (6) ni membres d'une minorité visible et (7) résidant en zone rurale. Ici la mesure du R² ajusté indique un niveau de corrélation faible de nos résultats; ce faisant notre analyse sera moins exhaustive.

Tableau 18 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les musiciens/musiciennes

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 13025		
(constante)	5,005*	76,662
Âge	,015*	5,099
Âge ²	,000*	-4,407
Aucun	--	--
École de métiers	,322*	6,130
Secondaire	,208*	7,701
Certificat d'apprenti inscrit	,327*	4,403
Non-universitaire 3M à 1 an	,521*	9,045
Non-universitaire 1 an à 2 ans	,158*	4,799
Non-universitaire plus de 2 ans	,230*	7,496
Universitaire inf baccalauréat	,132*	4,100
Baccalauréat	,237*	9,002
Universitaire sup baccalauréat	,282*	7,946
Maîtrise	,340*	11,662
Doctorat	,423*	8,699
Marié (statut marital)	,071*	5,582
Soutien du ménage	,107*	8,826
Immigrant	-,053*	-3,393
Homme (sexe)	,098*	8,049
Minorité visible	-,014	-,701
Urbain (zone de résidence)	,023	1,243

Source : calcul de l'auteure

(R² : 0,039/R² ajusté : 0,038)

5.4.6.1 Rendement du capital humain

L'acquisition d'une année de plus sur le marché du travail se traduit par une augmentation de 2% du revenu hebdomadaire de travail autonome, sans connaître de baisse significative si nous nous fions à l'effet de l'âge au carré sur le revenu, qui revêt néanmoins le signe négatif attendu. Les musiciens plus âgés gagneraient ainsi davantage que leurs collègues plus jeunes et ainsi moins expérimentés.

Quant à la scolarité, l'ensemble des diplômes exerce un impact positif sur le revenu hebdomadaire, mais il convient de souligner la mesure du R² ajusté qui demeure

très basse. Plusieurs diplômes auraient ainsi un effet positif de plus de 30% sur le revenu de travail autonome, par exemple celui d'une école de métiers, le certificat d'apprenti inscrit, le diplôme non-universitaire d'un programme de 3 mois à un an, la maîtrise et le doctorat.

5.4.6.2 Rendement des variables sociodémographiques

Les variables sociodémographiques revêtent l'effet attendu ; en effet le fait d'être marié et d'être le soutien de la famille sont associés à des hausses du revenu hebdomadaire de l'ordre de 7% et 10% respectivement, tandis que le fait d'être un immigrant est associé à une baisse du revenu hebdomadaire de l'ordre de 5%.

5.4.7 Les autres artistes de spectacle

Le groupe de référence est constitué des autres artistes de spectacle de (1) sexe féminin ne possédant (2) aucun diplôme, n'étant (3) pas mariées (4) ni le soutien de leur ménage, n'étant (5) pas immigrantes (6) ni considérées comme membres d'une minorité visible et (7) résidant en zone rurale.

Tableau 19 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les autres artistes de spectacle

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 975		
(constante)	7,495*	22,613
Âge	-,065*	-3,734
Âge ²	,001*	3,580
Aucun	--	--
École de métiers	-,023	-,191
Secondaire	,041	,468
Certificat d'apprenti inscrit	,023	,116
Non-universitaire 3M à 1 an	,867*	3,654
Non-universitaire 1 an à 2 ans	-,511*	-3,687
Non-universitaire plus de 2 ans	,362*	2,357
Universitaire inf baccalauréat	-,126	-,905
Baccalauréat	,437*	4,325
Universitaire sup baccalauréat	-,190	-,772
Maîtrise	,053	,223
Doctorat	N/A	N/A
Marié (statut marital)	,263*	3,666
Soutien du ménage	N/A	N/A
Immigrant	-,088	-,925
Homme (sexe)	-,044	-,700
Minorité visible	-,373*	-3,489
Urbain (zone de résidence)	-,536*	-5,140

Source : calcul de l'auteure

(R² : 0,157/R² ajusté : 0,141)

3.2.7.1 Rendement du capital humain

L'effet de l'âge des autres artistes de spectacle sur le revenu hebdomadaire de travail autonome est ici semblable à celui des danseurs, au sens où il est négatif de l'ordre de 7%. Le fait que le signe de l'âge soit négatif alors que celui de l'âge au carré soit positif nous indique qu'en début de carrière une année de plus sur le marché du travail exerce un impact négatif sur le revenu, puis que petit à petit, l'expérience de travail devient rentable financièrement. Cela nous paraît surprenant, au sens où nous aurions plutôt cru qu'en début de carrière les revenus sont plus hauts pour les artistes de spectacle dont la carrière

dépend beaucoup de la forme physique qui est à son meilleur à un jeune âge. Cela nous porte à croire que l'apprentissage des techniques requises à l'exercice du métier ou encore que les activités de réseautage en début de carrière viennent faire la différence quant à l'augmentation du revenu hebdomadaire de travail autonome.

Au niveau de la scolarité, on peut voir ici que comme c'était le cas chez les danseurs/ses, l'ensemble des diplômés dont le coefficient de régression est significatif exerce un effet positif sur le revenu hebdomadaire de travail autonome. Plus encore, leur rendement est supérieur à 30%. Nous pouvons faire un lien avec le fait que comme les danseurs/ses, les autres artistes de spectacle sont des artistes issus des arts performatifs; ce faisant, peut-être l'acquisition d'un diplôme leur permet-elle de se recycler dans d'autres carrières lorsqu'ils/elles atteignent un certain âge rendant l'exercice de leur profession trop ardue.

3.2.7.2 Rendement des variables sociodémographiques

Le fait d'être marié est ici la seule variable sociodémographique qui soit rentable à un niveau de 26% sur le revenu hebdomadaire de travail autonome. Quant à l'effet de nos autres variables sur le revenu, elles s'avèrent chacune pénalisantes. En effet, le fait d'être membre d'une minorité visible dispose d'un rendement négatif de l'ordre de 37%. Finalement, les autres artistes de spectacle résidant en zone rurale gagneraient 54% de plus que leurs collègues en zone urbaine, ce qui demeure à première vue surprenant; en effet cela voudrait indiquer que les humoristes et artistes du cirque, par exemple, gagneraient des cachets largement plus élevés en région qu'en ville.

5.4.8 Les peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels

Ici le groupe de référence est constitué des peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels de (1) sexe féminin ne possédant (2) aucun diplôme, n'étant (3) ni mariées (4) ni le soutien de leur ménage, n'étant (5) pas immigrantes (6) ni considérées comme membres d'une minorité visible et (7) résidant en zone rurale.

Tableau 20 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les peintres, sculpteurs/sculpteuses et autres artistes des arts visuels

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 4950		
(constante)	6,852*	46,005
Âge	-,047*	-8,452
Âge2	,001*	9,853
Aucun	--	--
École de métiers	-,010	-,136
Secondaire	,051	1,109
Certificat d'apprenti inscrit	-,040*	-4,429
Non-universitaire 3M à 1 an	,343*	3,422
Non-universitaire 1 an à 2 ans	,038	,673
Non-universitaire plus de 2 ans	-,006	-,119
Universitaire inf baccalauréat	,407*	7,304
Baccalauréat	-,077	-1,668
Universitaire sup baccalauréat	,056	,708
Maîtrise	,077	1,361
Doctorat	-,513*	-3,488
Marié (statut marital)	,046*	1,983
Soutien du ménage	-,045	-1,917
Immigrant	-,284*	-10,383
Homme (sexe)	,008	,344
Minorité visible	,133*	3,338
Urbain (zone de résidence)	-,120*	-4,377

Source : calcul de l'auteure

(R2 : 0,080/R2 ajusté : 0,076)

3.2.8.1. Rendement du capital humain

L'acquisition d'une année de plus sur le marché du travail a un impact négatif sur le revenu hebdomadaire de travail autonome de l'ordre de 5% chez ce sous-groupe d'artistes. A premier abord il s'agit d'un résultat qui nous surprend compte tenu qu'il s'agit d'une spécialité où les artistes ne prennent pas de retraite ou du moins ne sont pas forcés d'en prendre une comme il est le cas pour les artistes performatifs. Cela dit, il est

probable qu'en vieillissant les activités de réseautage nécessaires pour la vente d'œuvres visuelles sont moins entreprises qu'à un jeune âge. Quant à l'âge au carré, il ne revêt pas l'effet négatif attendu, mais il demeure plutôt neutre soit 0.1% sur le revenu hebdomadaire.

Quant à la scolarité, les diplômes les plus rentables sont le diplôme non-universitaire d'un programme de 3 mois à un an avec un rendement positif de 34% sur le revenu hebdomadaire de travail autonome, ainsi que le diplôme universitaire inférieur au baccalauréat avec un rendement de 41% sur le revenu. À noter le doctorat est à éviter avec un effet négatif de 51% sur le revenu, ce qui suggère que les peintres, sculpteurs/res et autres artistes des arts visuels ont avantage à cibler certains types précis de diplômes ainsi qu'à en éviter d'autres sur le plan économique.

3.2.8.2 Rendement des variables sociodémographiques

Le fait d'être marié est associé à une hausse de 5% du revenu hebdomadaire de travail autonome. Si les immigrants gagnent 28% de moins que les non-immigrants, les membres des minorités visibles quant à eux gagnent 13% de plus que les artistes de race caucasienne. Finalement, le fait de résider en zone urbaine entraîne un effet pénalisant sur le revenu, soit 12%.

5.4.9 Les producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé

Le groupe de référence est ici constitué des (1) productrices, réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé de sexe féminin n'ayant (2) aucun diplôme, n'étant (3) pas mariées (4) ni le soutien de leur ménage, n'étant (5) pas immigrantes (6) ni considérées comme membres d'une minorité visible et (7) résidant en zone rurale. Il est à noter que la mesure du R2 ajusté indique un niveau de corrélation faible; ce faisant notre analyse sera plus brève.

Tableau 21 : Résultats de la régression sur le revenu hebdomadaire de travail autonome chez les producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé

Modèle	Coefficient	Statistique t
N = 4455		
(constante)	4,352*	22,805
Âge	,045*	5,996
Âge ²	,000*	-4,893
Aucun	--	--
École de métiers	,637*	5,869
Secondaire	,291*	3,305
Certificat d'apprenti inscrit	,048	,194
Non-universitaire 3M à 1 an	,490*	4,039
Non-universitaire 1 an à 2 ans	,373*	4,098
Non-universitaire plus de 2 ans	,242*	2,675
Universitaire inf baccalauréat	,265*	2,816
Baccalauréat	,294*	3,455
Universitaire sup baccalauréat	,253*	2,556
Maîtrise	,291*	3,025
Doctorat	,154	,920
Marié (statut marital)	-,049	-1,812
Soutien du ménage	,134*	4,927
Immigrant	,017	,532
Homme (sexe)	-,063*	-2,336
Minorité visible	-,130*	-2,891
Urbain (zone de résidence)	,376*	6,951

Source : calcul de l'auteure

(R² : 0,050/R² ajusté : 0,046)

5.4.9.1 Rendement du capital humain

L'acquisition d'une année de plus sur le marché du travail se traduit par une hausse de 5% du revenu hebdomadaire de travail autonome et la mesure de l'âge au carré revêt le signe négatif attendu, malgré qu'elle rende état d'une droite plutôt linéaire avec un rendement de 0%. Autrement dit, le revenu hebdomadaire de travail autonome chez ce sous-groupe d'artistes ne décroît pas réellement au fil du temps et les artistes les plus âgés de cette catégorie gagnent un revenu hebdomadaire plus élevé que leurs collègues plus

jeunes, ce qui met en lumière le fait que l'expérience de travail est rentable pour cette catégorie.

Quant à la scolarité, elle est rentable dans son ensemble. Certains diplômes sont plus avantageux que d'autres, notamment celui d'une école de métiers avec un rendement positif sur le revenu hebdomadaire de 64%, le diplôme non-universitaire d'une durée de 3 mois à un an avec 49% et le diplôme non-universitaire d'une durée de 1 an à deux ans avec 37%. La scolarité universitaire est également rentable chez ce sous-groupe, avec des rendements positifs pour chacun des diplômes supérieurs à 25%. Il faut dire que si les résultats concernant ce groupe diffèrent par rapport à nos autres catégories d'artistes, c'est aussi que les artistes formant ce sous-groupe ne peuvent être considérés comme des artistes visuels ou performatifs. Ce faisant, leur forme d'art peut rendre avantageuse l'acquisition de scolarité davantage que pour les autres sous-groupes de notre échantillon d'artistes.

5.4.9.2 Rendement des variables sociodémographiques

Le fait d'être le soutien du ménage est associé à une hausse du revenu hebdomadaire à un niveau de 13%, résultat auquel nous nous attendions, tout comme le fait d'être une minorité visible demeure associé à une baisse de 13% du revenu. Le ratio hommes-femmes aurait ici intéressant à avoir compte tenu que les hommes seraient sujets à gagner 6% de moins que leurs collègues de sexe féminin, ce qui nous a surpris au sens où les métiers du domaine du cinéma semble pourtant dominé par les hommes. Finalement, résider en zone urbaine est avantageux par rapport à la zone rurale avec un impact positif sur le revenu hebdomadaire de l'ordre de 38%. L'ensemble de ces résultats demeure à prendre avec parcimonie étant donné les mesures de R2 et R2 ajusté faibles.

5.5 Discussion

Les résultats présentés dans cette section sont nombreux et nous avons cru bon de représenter dans le tableau 22 une synthèse de ceux-ci afin de faciliter la lecture et procéder à notre conclusion.

Tableau 22 : Synthèse des résultats

Groupe étudié et variable dépendante choisie	Effet des variables indépendantes sur le revenu choisi									
	Occupation artistique (OCC)	Profession (NOCS)	Scolarité (HCDD)	Expérience de travail (ÂGE, ÂGE AU CARRÉ)	Statut de minorité visible (DVISMIN)	Sexe (SEX)	Statut marital légal (MARST)	Principal soutien de la famille (HMAIN)	Statut d'immigrant (IMMDER)	Zone de résidence (RUUB1)
Autres professions, revenu hebdomadaire d'emploi	Variation de l'effet négatif/effet positif seulement chez les acteurs/comédiens.	Les professions artistiques gagnent moins que les autres professions	Impact positif important: à partir du niveau universitaire on parle de 20% en augmentant.	Impact positif de 2%.	Effet pénalisant de 18%.	Les hommes gagnent 26% de plus que les femmes.	Effet positif de 11%.	Effet positif de 11%.	Effet pénalisant de 19%.	Zone urbaine associée à effet positif de 5%.
Autres professions, revenu hebdomadaire de travail autonome	Variation de l'effet négatif/effet positif seulement les chez acteurs/comédiens.	Les professions artistiques gagnent moins que les autres professions, à un niveau un peu moins élevé.	Impact positif important : à partir du baccalauréat 40% en augmentant.	Impact positif de 2%.	Effet pénalisant de 16%.	Les hommes gagnent 26% de plus que les femmes.	Effet positif de 7%.	Effet positif de 9%.	Effet pénalisant de 15%.	Zone urbaine associée à effet positif de 3%.
Artistes canadiens, revenu hebdomadaire net de travail autonome	Grosse variation du revenu selon la spécialité/les musiciens et les artisans sont ceux qui gagnent le plus faible revenu hebdomadaire.	N/A	Effet positif de la majorité des diplômés. Effet beaucoup moins important que chez les autres professions.	Impact positif minime : expérience de travail moins valorisée.	Effet pénalisant de 4%.	Les hommes gagnent 4% de plus que les femmes.	Effet positif de 3%.	Effet positif de 10%.	Effet pénalisant de 6%.	Zone urbaine associée à effet positif de 2%.

Acteurs et comédiens, revenu hebdomadaire net de travail autonome	N/A	N/A	Effet pénalisant variable de la scolarité.	Effet négatif de 2% : les plus jeunes sont les mieux rémunérés.	Non significatif.	Les hommes gagnent 16% de plus que les femmes.	Non significatif.	Effet positif de 19%.	Effet positif de 13%.	Zone urbaine associée à effet positif de 5%.
Artisans, revenu hebdomadaire net de travail autonome	N/A	N/A	Effet pénalisant variable de la scolarité.	Effet positif de 4%.	Non significatif.	Non significatif.	Effet pénalisant de 11%.	Effet positif de 13%.	Effet pénalisant de 16%.	Non significatif.
Auteurs, rédacteurs et écrivains	N/A	N/A	Effet pénalisant variable de la scolarité.	Non significatif.	Effet pénalisant de 27%.	Non significatif.	Effet positif de 7%.	Effet positif de 9%.	Non significatif.	Non significatif.
Chefs d'orchestre, compositeurs et arrangeurs, revenu hebdomadaire net de travail autonome	N/A	N/A	Effet variable de la scolarité : certains diplômés à privilégier, d'autres à éviter.	Effet positif de 4%.	Non significatif.	Non significatif.	Non significatif.	Effet positif de 37%.	Non significatif.	Non significatif.
Danseurs	N/A	N/A	Effet variable de la scolarité : certains diplômés à privilégier, d'autres à éviter.	Effet pénalisant minime : les plus jeunes sont légèrement mieux rémunérés.	Non significatif.	Les hommes gagnent 13% de moins que les femmes.	Effet positif de 13%.	Effet positif de 10%.	Effet positif de 13%.	Zone urbaine associée à effet négatif de 25%.
Musiciens et chanteurs, revenu hebdomadaire net de travail autonome	N/A	N/A	Effet positif variable de l'ensemble des diplômés.	Effet positif de 2%.	Non significatif.	Les hommes gagnent 10% de plus que les femmes.	Effet positif de 7%.	Effet positif de 11%.	Effet négatif de 5%.	Non significatif.

Autres artistes de spectacle, revenu hebdomadaire net de travail autonome	N/A	N/A	Effet variable de la scolarité : certains diplômés à privilégier, d'autres à éviter.	Effet négatif de 7%.	Effet pénalisant de 37%.	Non significatif.	Effet positif de 26%.	N/A	Non significatif.	Zone urbaine associée à effet négatif de 54%.
Peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels, revenu hebdomadaire net de travail autonome	N/A	N/A	Effet variable de la scolarité : certains diplômés à privilégier, d'autres à éviter.	Effet négatif de 5% : les plus jeunes sont les mieux rémunérés.	Effet positif de 13%.	Non significatif.	Effet positif de 5%.	Effet négatif de 5%.	Effet pénalisant de 28%.	Zone urbaine associée à effet négatif de 12%.
Producteurs, réalisateurs, chorégraphes et personnel assimilé, revenu hebdomadaire net de travail autonome	N/A	N/A	Effet positif variable de l'ensemble des diplômés.	Effet positif de 5%.	Effet négatif de 13%.	Les hommes gagnent 6% de moins que les femmes.	Non significatif.	Effet positif de 13%.	Non significatif.	Zone urbaine associée à effet positif de 38%.

Dans le cadre de ce mémoire, nous avons procédé à estimer l'effet de certains traits de capital humain sur le revenu hebdomadaire de travail autonome des artistes canadiens. Nous avons également procédé à une comparaison entre cet effet et celui qui prévaut chez les autres professions, afin de voir sur quels facteurs repose le différentiel de revenu entre ces deux groupes occupationnels. Ce faisant, nous avons pu voir que notre hypothèse qui stipulait que les professions artistiques gagnent de manière générale un revenu hebdomadaire moins élevé que les autres professions, toutes choses étant égales par ailleurs, a été supportée par les faits. Cela dit, en nous référant au tableau 22, nous pouvons voir cependant que les facteurs explicatifs du différentiel inter-occupationnel et intra-occupationnel chez les artistes canadiens diffèrent selon les groupes que nous avons analysés.

Ainsi, nous pouvons constater, conformément à la littérature qui a été présentée au chapitre un et dont on peut trouver un résumé au tableau 1, que la scolarité est effectivement plus rentable chez les autres professions que chez les artistes canadiens, bien qu'elle soit également de manière générale rentable pour ces derniers. Nous avons également pu voir, au niveau de l'effet de la scolarité, que celui-ci varie selon la spécialité artistique, que chez certains groupes aucun profil de scolarité n'est gagnant, mais que pour d'autres certains diplômes s'avèrent très rentable; nous reviendrons à ces profils gagnants de scolarité dans la section suivante. Dans tous les cas, nous nous attendions à un effet positif de la scolarité sur le revenu hebdomadaire chez nos deux groupes étudiés; il s'est avéré que chez les artistes, la scolarité peut revêtir un effet négatif sur le revenu selon le diplôme ainsi que la spécialité artistique choisie.

Nous avons également noté plusieurs éléments qui ne s'inscrivent pas en conformité avec la revue de littérature. Ainsi, par rapport à l'effet de l'expérience de travail, Filer (1990) avance que les artistes forment un groupe occupationnel plus jeune que les autres professions et qu'en raison du niveau d'expérience moins élevé sur le marché du travail qui en découle, il est normal que ceux-ci gagnent un revenu moins élevé. Déjà, en nous rapportant au tableau 7, nous pouvons voir que le constat de l'âge plus jeune des artistes ne peut être généralisable. Dans le cadre de notre étude, nous avons pu observer que la moyenne d'âge des artistes canadiens se situe à 44 ans, alors que pour les autres professions elle se situe à 41 ans.

Par ailleurs, nous avons vu que l'effet de l'expérience de travail est sujet à varier d'une spécialité artistique à l'autre, mais qu'il est généralement positif sauf chez les artistes performatifs. Ce résultat particulier se positionne ainsi à l'encontre de notre hypothèse stipulant que l'acquisition de davantage d'expérience de travail se traduit par de plus hauts revenus chez nos deux échantillons. Il semble que ce soit ainsi vrai pour l'ensemble des autres professions et pour la majorité des spécialités artistiques, mais pas pour toutes celles-ci.

Par rapport à l'effet des variables sociodémographiques, Snooks (1983) affirme que celles-ci jouent un rôle plus important dans la détermination du revenu que les traits de capital humain présentés préalablement. Il semble que nos résultats se positionnent davantage dans la lignée de ceux de Alper et Wassall (2006). En effet les auteurs sont plutôt d'avis que les caractéristiques sociodémographiques revêtent un effet variable dans la détermination du revenu. Ainsi, plusieurs tendances sont à dégager; par exemple, il est vrai que dans la majorité des cas le fait d'être de sexe masculin, d'être marié(e), d'être le soutien de la famille et de résider en zone urbaine se traduit par une hausse du revenu hebdomadaire chez nos deux groupes, tout comme le fait d'être une minorité visible ou un(e) immigrant(e) est plutôt associé à une baisse de celui-ci. Toutefois, nous voyons à travers le tableau 22 qu'il ne s'agit que de grandes tendances et que plusieurs exceptions prévalent. Nous avançons également que chez plusieurs spécialités artistiques, l'effet de la scolarité semble plus important que l'effet des variables sociodémographiques, par exemple chez les danseurs/ses et les autres artistes de spectacle.

Il s'agit d'importants apports aux domaines des relations industrielles et de la culture. En effet, notre étude a su identifier les facteurs les plus déterminants de la rémunération du groupe occupationnel constitué par les artistes canadiens. Par exemple, les politiques publiques en matière d'éducation visant les artistes pourraient s'inspirer de l'information produite sur l'effet des diplômes sur le revenu hebdomadaire des diverses spécialités artistiques en vue de l'amélioration de leur situation sur le marché du travail.

Conclusion

Le mémoire présent visait à identifier les plus importants déterminants de la rémunération des artistes canadiens en termes de capital humain, ainsi qu'à expliquer le différentiel de revenu existant entre ce groupe occupationnel face aux autres occupations. Comme nous avons pu voir, les artistes ont gagné en 2005, toutes spécialités choisies confondues dans notre recherche, un revenu hebdomadaire net de travail autonome beaucoup moins élevé que le revenu d'emploi hebdomadaire gagné par les autres professions – une médiane de 335\$ pour les premiers comparativement à une médiane de 725\$ pour les seconds⁶⁶. Bien que les artistes aient travaillé moins d'heures par semaine que les individus exerçant une autre profession, probablement en raison du fait qu'ils oeuvrent sur le marché du travail traditionnel ainsi que sur le marché du travail autonome à la fois, cet important écart nous indique l'importance de tenter d'expliquer ce différentiel.

Suite à l'application de nos régressions ainsi qu'à l'obtention de nos résultats, nous en sommes parvenus aux conclusions suivantes. Premièrement, sur le marché du travail traditionnel, l'expérience de travail est récompensée mais à un niveau moins élevé que la scolarité. Par ailleurs, nous avons pu observer également qu'être détenteur d'un diplôme se traduit par une importante hausse du revenu hebdomadaire d'emploi, particulièrement lorsqu'on atteint la scolarité collégiale. Le choix de s'engager dans une profession artistique et de travailler sur le marché du travail traditionnel s'avère particulièrement pénalisant, sauf pour les acteurs/actrices et comédiens/comédiennes. Les autres professions, qu'elles s'exercent sur le marché du travail traditionnel ou sur le marché du travail autonome, sont sujettes à une plus forte discrimination basée sur le sexe et la race que les artistes oeuvrant sur le marché du travail autonome, ce qui pourrait suggérer que l'industrie du travail artistique est plus inclusive. Finalement, le marché du travail autonome récompense moins l'acquisition de scolarité que le marché du travail traditionnel pour les autres professions, même si elle demeure généralement rentable au niveau financier.

⁶⁶ Voir les tableaux 8 et 9.

Deuxièmement, au sein des artistes, l'expérience de travail est moins rentable, ce qui suggère l'idée que le talent est davantage récompensé sur leur marché du travail. Ce résultat contraste par ailleurs avec la littérature exposée au chapitre un. En effet, la plupart des études suggéraient que l'expérience de travail chez les artistes serait au contraire plus rentable que pour les autres professions. Autrement, l'acquisition de scolarité est beaucoup moins rentable chez les artistes sur le marché du travail autonome, mais le diplôme plus technique provenant d'une école de métier s'est dégagé comme étant rentable alors qu'il ne l'était pas pour les autres professions sur les deux marchés du travail étudiés. Finalement, le revenu hebdomadaire net d'emploi autonome varie beaucoup d'une spécialité artistique à l'autre, à l'image des profils de scolarité gagnants pour chacune d'elles.

Ainsi, pour les acteurs/actrices, comédiens/comédiennes, les artisans/artisanes, les auteurs/auteures, rédacteurs/rédactrices et écrivains/écrivaines et les chefs d'orchestre, arrangeurs/arrangeuses et compositeurs/compositrices, aucun profil de scolarité ne s'est imposé comme étant récompensé sur le marché du travail autonome et l'expérience de travail ne s'est avérée rentable que pour les artisanes et artisans. Ce faisant, le talent semble s'imposer comme l'attribut le plus recherché sur le marché du travail culturel pour ces catégories. Quant aux autres catégories d'artistes, les profils de scolarité gagnants ont été identifiés comme les suivants.

Tableau 23 : Profils de scolarité rentables selon la spécialité artistique choisie

Spécialité artistique	Profils de scolarité rentables
Danseurs/danseuses	<ul style="list-style-type: none"> • Diplôme d'une école de métiers <ul style="list-style-type: none"> • Certificat d'apprenti inscrit • Diplôme non-universitaire d'un programme de plus de deux ans • Diplôme universitaire supérieur au baccalauréat <ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise
Musiciens/musiciennes ⁶⁷	<ul style="list-style-type: none"> • Tous les diplômes
Autres artistes de spectacle	<ul style="list-style-type: none"> • Diplôme non-universitaire d'un programme de 3 mois à un an • Diplôme non-universitaire d'un programme de plus de 2 ans <ul style="list-style-type: none"> • Baccalauréat
Peintres, sculpteurs/sculpteuses et autres artistes des arts visuels	<ul style="list-style-type: none"> • Diplôme non-universitaire d'un programme de 3 mois à un an • Diplôme universitaire inférieur au baccalauréat
Producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé ⁶⁸	<ul style="list-style-type: none"> • Tous les diplômes sauf le certificat d'apprenti inscrit

Source : auteur

L'acquisition de scolarité demeure donc rentable sur le plan financier pour la majorité des spécialités artistiques; certains profils sont néanmoins plus avantageux à privilégier. La plus importante conclusion se rapportant à l'expérience de travail demeure que chez les artistes des arts performatifs, l'expérience s'avère moins rentable comme leur carrière se termine plus jeune que pour les autres artistes. De même, il nous est apparu l'inclusion de stages et de mentorat dans les programmes académiques demeurerait davantage un outil permettant de développer son réseau social et d'acquérir de nouvelles aptitudes pouvant déboucher vers de plus hauts revenus qu'un gage à lui seul d'obtention d'une plus importante rémunération sur le marché du travail artistique.

⁶⁷ Nous désirons rappeler que la mesure du R2 ajusté découlant de la régression s'appliquant aux musiciens/musiciennes n'atteignait pas le standard de corrélation désiré.

⁶⁸ Même remarque pour les producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé.

Quant au rendement des variables sociodémographiques, il semble que chez les autres professions le fait d'être de sexe masculin détient un plus important effet positif sur le revenu hebdomadaire d'emploi que pour chacune de nos spécialités artistiques, tout comme le fait d'être immigrant ou considéré comme une minorité visible est plus pénalisant chez les premiers, ce qui témoigne de plus grands écarts de revenus sur le marché du travail traditionnel. Également, nous avons été surpris par le faible impact de la zone de résidence sur le revenu, et ce dans nos deux échantillons. De manière générale, la scolarité et le sexe semblent représenter les deux facteurs les plus influents de la rémunération chez les autres professions, tandis que pour les artistes il s'agirait davantage de la scolarité, le fait d'être le soutien du ménage et le fait d'être marié/e dans certains cas.

Pour conclure, ce projet a pu souligner plusieurs informations clés revêtant une utilité non négligeable dans la définition de politiques publiques visant à soutenir les carrières artistiques. Toutefois, une analyse encore plus complète aurait pu être permise par l'introduction d'une variable dichotomique de temps de travail, soit à temps plein ou à temps partiel. En effet, nous avons choisi d'inclure les artistes qui ne travaillaient pas à temps plein dans notre échantillon, parce que nous jugeons que le travail à temps partiel s'impose comme une caractéristique importante du travail de nature artistique. Toutefois, les études statistiques du même type que la nôtre choisissent habituellement d'inclure dans leurs échantillons uniquement les travailleurs à temps plein. Ce faisant, l'introduction d'une telle variable constituerait une amélioration à notre méthodologie. De manière aussi importante, un accès à une information plus détaillée concernant la rémunération et la situation financière des artistes canadiens aurait également été souhaitable. Nous sommes d'avis que les organisations procédant au monitorat du secteur culturel auraient avantage à récolter une information plus détaillée concernant l'implication des artistes sur les deux marchés du travail. Cela, nous croyons, bénéficierait non seulement à ceux-ci à long terme, mais aussi au rayonnement de la culture à l'échelle nationale.

Bibliographie

Adler, M. 2006. “Stardom and Talent” in V. Ginsburg and C.D. Throsby, eds, *Handbook of the economics of art and culture* (Amsterdam: Elsevier/North Holland), 895 – 906.

Becker, G. 1964/1993. *Human Capital*. New York: Columbia University Press.

Benhamou, F. 2000. “The opposition between two models of labour market adjustment: The case of audiovisual and performing arts activities in France and Great Britain over a ten year period”, *Journal of Cultural Economics*, 24, 301 – 319.

Benhamou, F. 2003. “Artists’ labor markets”, in: R. Towse, ed, *Handbook of cultural economics* (Edward Elgar Publishing: Cheltenham), 69 – 75.

Benjamin, D., Gunderson, M. et W. Craig Riddell. 1961. *Labour Market Economics*. Canada: Mcgraw-Hill Ryerson.

Blaug, M. 1970. *An introduction to the Economics of Education*. Londres: Allen Lane Penguin Press.

CAPRIOTTI, Kathleen et Kelly HILL (Hill Strategies: research Inc.). 2009. “Profil statistique des artistes au Canada basé sur le recensement de 2006 », *Regards statistiques sur les arts*, 7 :4

Cousineau, J.M. 2010. *Emploi et salaire*. Québec : Les Presses de l’Université de Montréal.

D. Robinson, M. et S.S. Montgomery. 2000. « The time allocation and earnings of artists », *Industrial Relations*, 39(3): 525 – 534.

Ebrahimi, P. et F. Vaillancourt. 2010. « Le rendement privé et social de l’éducation universitaire au Québec », *Cirano*, disponible en ligne, [<http://www.fiup.umontreal.ca/en/documents/CIRANOVaillancourt2010.pdf>] (page consultée le 2 juillet 2012)

Filer, R.K. 1986. «The “starving artist” – myth or reality? Earnings of artists in the United States”. *Journal of Political Economy*, 94, 1: 56 – 75.

Franck, E. et S. Nuesch. 2010. « Talent and/or popularity : what does it take to be a superstar? », *Economic Inquiry*, 1 – 15.

Friedman, M. 1953. «Choice, Chance and the Personal Distribution of Income”, *Journal of Political Economy*, 61, 4: 277 – 290.

QUÉBEC. Institut de la Statistique du Québec. 2010. « Hausse notable du nombre de travailleurs culturels d’après le recensement de 2006 », En ligne, [<http://www.stat.gouv.qc.ca/salle-presse/communiq/2010/septembre/sept1008.htm>] (page consultée le 26 mars 2012)

Jann, B. 2008. "A Stata implementation of the Oaxaca-Blinder decomposition", ETH Zurich Sociology Working Paper, 5: 2 – 23.

Klamer, A. 2009. "The lives of cultural goods" dans J. Amariglio, J.W. Childers et S.E. Cullenberg (eds), *Sublime Economy: On the intersection of art and economics*, Taylor et Francis, 316 p.

Marshall, A. 1961. *Principles of Economics*. London: MacMillan.

Menger, P-M. 1999. «Artistic Labor Markets and Careers», *Annual Review of Sociology*, 25: 541 – 574.

Menger, P-M. 2001. « Artists as workers : theoretical and methodological challenges », *Poetics*, 28: 241 – 254.

Mincer, J. 1958. «Investment in Human Capital and Personal Income Distribution», *Journal of Political Economy*, 66,4: 281 – 302.

Observatoire des Mutations des Industries Culturelles (SAPIRO, Gisèle). 2005. « Politiques culturelles et réglementation des industries de la culture : bilan des travaux et perspectives de recherche », En ligne, [http://www.observatoire-omic.org/pdf/Sapiro_politique_culturelle_reglementation_industries_culture.pdf] (page consultée le 17 avril 2012)

Papandrea, F. et R. Albon, 2004. « A model of employment in the arts », *Australian Economic Papers*, sept.: 277 – 287.

Rengers, M. 2002. *Economic lives of artists: studies into careers and the labor market in the cultural sector*. Utrecht: Université de Utrecht, Interuniversity Center for Social Science Theory and Methodology, 180 p.

Rosen, S. 1974. "Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition", *Journal of Political Economy*, 81:1, 34 – 55.

Rosen, S. et R. Thaler. 1975. « The value of saving a life : evidence from the labor market » in N. E. Terleckyj, ed, *Household Production and Consumption* (National Bureau of Economic Research), 265 – 302.

Rosen, S. 1981. « The economics of Superstars », *The American Economic Review*, 71(5): 845 – 858.

Rosen, S. 1986. « The theory of equalizing differences », in O. Ashenfelter et R. Layard, eds, *Handbook of Labor Economics* (Amsterdam: Elsevier/North Holland), 641 – 692.

Santos, F. P. (1976), "Risk, uncertainty and the performing artist," in: M. Blaug, ed., *The Economics of the Arts* (Westview Press, Boulder, Co.)

- CANADA. Statistique Canada. 2009. « Gains ou revenu d'emploi », En ligne, [<http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2006/ref/dict/pop027-fra.cfm>] (page consultée le 12 avril 2012)
- CANADA. Statistique Canada. 2011. « Définition de la culture », En ligne [<http://www.statecan.gc.ca/pub/87-542-x/2011001/section/s3-fra.htm>] (page consultée le 23 février 2012)
- Smith, A. 1776/1970. *Wealth of Nations*. Londres: Dent.
- Taylor, S. et K. Littleton. 2008. « Art work or money : Conflicts in the construction of a creative identity », *The Sociological Review*, 56(2): 275 – 292.
- Thaler, R. et S. Rosen. 1976. « The value of saving a life : evidence from the labor market », in N. Terleckyj, *Household production and consumption* (Massachusetts, National Bureau of Economic Research Inc.)
- The New Palgrave: Dictionary of Economics. 2008. « Human Capital/Sherwin Rosen » (édité par Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume), En ligne, [http://www.dictionarofeconomics.com/article?id=pde2008_H000100] (page consultée le 21 février 2012)
- Throsby, C.D. 1994. «The production and consumption of the arts: a view of cultural economics», *Journal of Economic Literature*, 32, 1: 1 – 29.
- Throsby, C.D. 2007. «Preferred work patterns of creative artists», *Journal of economics and finance*», 31(3), 395 – 402.
- Towse, R. 2000. «Copyright and artists: a view from cultural economics». *Journal of economic surveys*, 20(4), 567 – 585.
- Towse, R. 2006. «Human Capital and Artists' Labour Markets» dans V. Ginsburg, and C.D. Throsby, eds, *Handbook of the economics of art and culture* (Amsterdam: Elsevier/North Holland), 865 – 894.
- Wassall, G.H. et N. O. Alper. 2002. «Occupational characteristics of artists: a statistical analysis», *Journal of cultural economics*, 9,1: 13 – 34.
- Wassall, G.H. et N.O. Alper. 2006. «Artists' careers and their labor markets» dans V. Ginsburg, and C.D. Throsby, eds, *Handbook of the economics of art and culture* (Amsterdam: Elsevier/North Holland), 813 – 864.
- Willis, R. 1986. «Wage determinants: A survey and reinterpretation of human capital earnings functions» in O. Ashenfelter et R. Layard, eds, *Handbook of Labor Economics* (Amsterdam: Elsevier/North Holland), 525 – 602.

ANNEXE I

Définition des professions artistiques de la CNP-S⁶⁹
 Valeurs de la variable OCC et signification
 Statistique Canada

1	<p>Acteurs/actrices et comédiens/comédiennes (F035)</p> <p>Les acteurs et les comédiens interprètent des rôles dans des productions cinématographiques, télévisuelles, théâtrales et radiophoniques pour divertir des auditoires variés. Ils travaillent dans des compagnies de production cinématographique, télévisuelle, théâtrale et autres compagnies de production. Ce groupe de base comprend les professeurs d'art dramatique qui travaillent dans les écoles d'art dramatique.</p> <p>Exceptions : Les personnes qui enseignent l'art dramatique dans des écoles, aux niveaux primaire, secondaire et postsecondaire (E1 - Enseignants / enseignantes)</p>
2	<p>Artisans/artisanes (F144)</p> <p>Ce groupe de base comprend les personnes qui, grâce à leurs aptitudes créatives et à leur talent artistique, conçoivent et fabriquent des objets ornementaux, des articles en céramique, des vitraux, des bijoux, des tapis, des tissus, d'autres articles d'artisanat et des arrangements floraux. Ce groupe de base comprend aussi les luthiers. La plupart des artisans sont des travailleurs autonomes. Les décorateurs floraux travaillent généralement au service de fleuristes et dans les services de fleuristerie de grands établissements, ou ils peuvent être des travailleurs autonomes. Les professeurs d'artisanat, aussi inclus dans ce groupe de base, travaillent pour des associations d'artisans, des collèges, des studios privés et des organisations récréatives.</p> <p>Exceptions : Les conducteurs de machines et les assembleurs qui produisent des objets et des articles du même genre, dans l'industrie manufacturière (H - Métiers, transport et</p>

⁶⁹ Toutes les définitions sont accessibles en ligne.

Canada. Statistique Canada. 2010. La classification nationale des professions – statistiques (CNP-S) : Section F : Arts, culture, sports et loisirs. 2006. En ligne. [<http://stds.statcan.gc.ca/soc-cnp/2006/ts-rt-fra.asp?cretaria=f>] (page consultée le 19 avril 2012).

	<p>machinerie; ou J - Transformation, fabrication et services d'utilité publique)</p> <p>Les peintres, les sculpteurs et les autres artistes des arts visuels (F036 - Peintres, sculpteurs / sculpteuses et autres artistes des arts visuels)</p>
3	<p>Auteurs/auteures, rédacteurs/rédactrices et écrivains/écrivaines (F021) :</p> <p>Les auteurs, les rédacteurs et les écrivains rédigent des livres, des scénarios, des scénarimages, des pièces de théâtre, des essais, des discours, des manuels, des devis et autres articles non journalistiques qui seront publiés ou présentés, après avoir fait les recherches nécessaires. Ils travaillent dans des agences de publicité, la fonction publique, de grandes entreprises, des cabinets d'experts-conseils, des maisons d'édition, des entreprises de multimédias ou de médias spécialisés et d'autres établissements, ou ils peuvent être des travailleurs autonomes.</p> <p>Exceptions : les journalistes.</p>
4	<p>Chefs d'orchestre, compositeurs/compositrices et arrangeurs/arrangeuses (F032)</p> <p>Les chefs d'orchestre, les directeurs de fanfare, les compositeurs et les arrangeurs de musique instrumentale ou vocale travaillent dans des orchestres symphoniques et des orchestres de chambre, des formations musicales, des chorales, des compagnies d'enregistrement du son, des orchestres de ballet ou d'opéra ou ils peuvent être des travailleurs autonomes.</p> <p>Exceptions : Les personnes qui s'occupent de l'exécution ou de l'enseignement de la musique instrumentale ou vocale (F033 - Musiciens / musiciennes et chanteurs / chanteuses)</p>
5	<p>Danseurs/danseuses (F034)</p> <p>Ce groupe de base comprend les danseurs et les professeurs de danse. Les danseurs travaillent pour des compagnies de danse et de ballet, dans des productions télévisuelles et cinématographiques, dans des boîtes de nuit ou des établissements similaires. Les professeurs de danse enseignent dans des écoles et des académies de danse</p>

	<p>Exceptions : Les effeuilleuses et les danseuses exotiques (F132 - Autres artistes de spectacle) Les chorégraphes (F031 - Producteurs / productrices, réalisateurs / réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé) Les personnes qui enseignent la danse dans des écoles, aux niveaux primaire, secondaire et postsecondaire (E1 - Enseignants / enseignantes)</p>
6	<p>Musiciens/musiciennes et chanteurs/chanteuses (F033)</p> <p>Ce groupe de base comprend les musiciens, les chanteurs et les professeurs de musique et de chant. Les musiciens et les chanteurs jouent ou chantent dans des orchestres, des chorales, des compagnies d'opéra et des groupes populaires, dans des établissements tels que des salles de concert, des bars-salons et des théâtres, dans des productions cinématographiques, à la télévision et dans des studios d'enregistrement. Les professeurs de musique enseignent dans des conservatoires, des académies et des maisons privées.</p> <p>Exceptions: Les compositeurs et les arrangeurs (F032 - Chefs d'orchestre, compositeurs / compositrices et arrangeurs / arrangeuses) Les musiciens qui enseignent la musique dans des écoles, aux niveaux primaire, secondaire et postsecondaire (E1 - Enseignants / enseignantes)</p>
7	<p>Autres artistes de spectacle (F132)</p> <p>Ce groupe de base comprend les artistes de cirque, les magiciens, les mannequins, les marionnettistes et les autres artistes non classés ailleurs. Ils travaillent dans des cirques, des clubs de nuit, des théâtres, des compagnies de publicité et d'autres compagnies de production, ou ils peuvent être des travailleurs autonomes.</p>
8	<p>Peintres, sculpteurs/sculpteuses et autres artistes des arts visuels (F036)</p> <p>Les peintres, sculpteurs et autres artistes des arts visuels créent des peintures, des dessins, des sculptures, des gravures et autres oeuvres artistiques originales. Ils sont habituellement des travailleurs autonomes. Ce groupe comprend aussi les professeurs d'art qui enseignent généralement dans des écoles des beaux-arts.</p>

	<p>Exceptions : Les peintres en bâtiment (H144 - Peintres et décorateurs / décoratrices) Les artisans (F144 - Artisans / artisanes) Les graphistes (F141 - Designers graphiques et illustrateurs / illustratrices) Les professeurs qui enseignent les arts dans des écoles, aux niveaux primaire, secondaire et postsecondaire (E1 - Enseignants / enseignantes)</p>
9	<p>Producteurs/productrices, réalisateurs/réalisatrices, chorégraphes et personnel assimilé (F031)</p> <p>Les producteurs, les réalisateurs, les chorégraphes et personnel assimilé supervisent et coordonnent les aspects techniques et artistiques de la production de films cinématographiques, d'émissions de radio ou de télévision, de danses et de pièces de théâtre. Ils travaillent pour des sociétés cinématographiques, des stations de radio et de télévision, des services de radiodiffusion, des entreprises de publicité, des studios d'enregistrement du son, des entreprises de production de disques et des troupes de danse. Ils peuvent également être des travailleurs autonomes.</p> <p>Exceptions : Les monteurs de bandes vidéo pré-enregistrées, les mixeurs de son et les autres techniciens en enregistrement audio et vidéo (F125 - Techniciens / techniciennes en enregistrement audio et vidéo)</p>

ANNEXE II

Valeurs de la variable NOCS et signification Classification Nationale des professions pour Statistiques (CNP-S)

Liste	Description
1	A0: Cadres supérieurs
2	A1, A2, A3: Autres cadres
3	B: Personnel professionnel en gestion des affaires et en finance
4	B1, B2, B3: Personnel en finance, en secrétariat et en administration
5	B4, B5: Personnel de bureau et personnel de supervision du travail de bureau
6	C0, C1: Personnel des sciences naturelles et appliquées et personnel assimilé
7	D0, D1: Personnel professionnel des soins de santé, professionnels en sciences infirmières et superviseurs
8	D2, D3: Personnel technique et de soutien et personnel assimilé du secteur de la santé
9	E0, E2: Sciences sociales, administration publique et religion
10	E1: Enseignants
11	F0, F1: Arts, culture, sports et loisirs
12	G1: Personnel de la vente en gros, technique et non technique, de l'assurance et de l'immobilier, des achats en gros et au détail et des achats de grains
13	G2, G3, G011: Personnel de supervision, vendeurs et commis-vendeurs et caissiers des produits au détail
14	G4, G5, G012: Chefs et cuisiniers, personnel de supervision et autre personnel des services des aliments et boissons

15	G6: Personnel des services de protection
16	G8: Personnel de soutien familial et de garderie
17	G7, G9, G013, G014, G015, G016: Personnel de supervision des services, personnel de l'hébergement et des voyages, préposés dans les sports et les loisirs et personnel de la vente et des services, n.c.a.
18	H0: Entrepreneurs et contremaîtres du personnel des métiers et des transports
19	H1: Personnel des métiers de la construction
20	H2, H3, H4, H5: Autres métiers
21	H6, H7: Conducteurs de matériel de transport et d'équipement
22	H8: Aides de soutien des métiers, manœuvres en construction et de transport et personnel assimilé
23	I0, I1, I2: Professions propres au secteur primaire
24	J0, J1, J2: Surveillants conducteurs de machines et monteurs dans la fabrication
25	J3: Manœuvres dans la fabrication et les services d'utilité publique
26	Non disponible
27	Sans objet

ANNEXE III

Valeurs de la variable HCDD et signification Statistique Canada

Liste	Description
1	Aucun
2	Diplôme d'études secondaires ou attestation d'équivalence
3	Autres certificat ou diplôme d'une école de métiers
4	Certificat d'apprenti inscrit
5	Certificat ou diplôme d'un collège, cégep ou autre établissement non universitaire d'un programme de 3 mois à moins de 1 an
6	Certificat ou diplôme d'un collège, cégep ou autre établissement non universitaire d'un programme de 1 à 2 ans
7	Certificat ou diplôme d'un collège, cégep ou autre établissement non universitaire d'un programme de plus de 2 ans
8	Certificat ou diplôme universitaire inférieur au baccalauréat
9	Baccalauréat
10	Certificat ou diplôme universitaire supérieur au baccalauréat
11	Diplôme en médecine, art dentaire, médecine vétérinaire ou optométrie
12	Maîtrise
13	Doctorat acquis
14	Non disponible
14	Sans objet

ANNEXE IVValeurs de la variable DVISMIN
Statistique Canada

Liste	Description
1	Chinois
2	Sud-Asiatique
3	Noir
4	Philippin
5	Latino-Américain
6	Asiatique du Sud-Est
7	Arabe
8	Asiatique occidental
9	Coréen
10	Japonais
11	Minorité visible, n.i.a.
12	Minorités visibles multiples
13	Pas une minorité visible
14	Non disponible

ANNEXE VValeurs de la variable MARST et signification
Statistique Canada

Liste	Description
1	Divorcé(e)
2	Légalement marié(e) (et non séparé(e))
3	Séparé(e), mais toujours légalement marié(e)
4	Célibataire (jamais légalement marié(e))
5	Veuf(ve)