

Relations entre les augmentations statutaires et les redressements généraux de salaires
The Relative Importance of Personal and General Factors in Wage Policies

Gérald Marion

Volume 23, numéro 1, 1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/027866ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/027866ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Marion, G. (1968). Relations entre les augmentations statutaires et les redressements généraux de salaires. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 23(1), 109–122. <https://doi.org/10.7202/027866ar>

Résumé de l'article

L'auteur précise les relations qui existent entre les hausses de salaires reliées à des facteurs personnels et celles qui sont reliées à la hausse générale de la productivité. Cet article comprend deux parties : l'une théorique où l'auteur démontre que les hausses de la productivité générale sont indépendantes de l'amélioration du rendement individuel, et l'autre statistique où à l'aide d'un graphique il dégage l'importance relative de ces deux effets.

Relations entre les augmentations statutaires et les redressements généraux de salaires

Gérald Marion

L'auteur précise les relations qui existent entre les hausses de salaires reliées à des facteurs personnels et celles qui sont reliées à la hausse générale de la productivité. Cet article comprend deux parties : l'une théorique où l'auteur démontre que les hausses de la productivité générale sont indépendantes de l'amélioration du rendement individuel, et l'autre statistique où à l'aide d'un graphique il dégage l'importance relative de ces deux effets.

Une des pierres d'achoppement de toute politique salariale est d'établir une relation entre les augmentations statutaires de salaires et les redressements généraux. Par augmentation statutaire, nous entendons les hausses de salaires reliées à l'avancement professionnel ou à l'amélioration du rendement individuel; alors que les redressements généraux se rapportent à celles qui sont reliées au progrès économique reflété dans les hausses séculaires de la productivité.

Si nous avons éprouvé le besoin de rédiger cette note, c'est que le rôle que doivent jouer, dans l'amélioration des traitements, l'accroissement général de la productivité, d'une part, et les hausses dans le rendement individuel, d'autre part, n'est pas toujours bien défini dans les discussions salariales. Il s'ensuit que la place que doivent occuper les augmentations statutaires et les redressements généraux de salaires dans la politique salariale n'est pas non plus bien définie.

Dans la présente note, on précise les relations qui existent entre d'une part, les hausses de salaires reliées à des facteurs personnels (expérience, ancienneté) et celles qui sont reliées à la hausse générale de la productivité, d'autre part.

MARION, GÉRALD, professeur, Département des Sciences Économiques, Université de Montréal.

On établit que ces facteurs de l'amélioration des traitements ont des fondements distincts. Anticipant sur les conclusions, disons que dans la mesure où il ne se produit pas de changements de structure (proportion stable de qualifiés par rapport aux non-qualifiés), la hausse générale de la productivité n'inclut pas les variations dans le rendement individuel. Le cas des changements de structure qui nuancent nos conclusions est également discuté.

Cette note comprend deux parties, l'une théorique où l'on démontre que les hausses de la productivité générale sont indépendantes de l'amélioration du rendement individuel, et l'autre statistique où à l'aide d'un graphique et d'un exemple, nous dégagons l'importance relative de ces deux effets. Normalement, la section théorique devrait précéder l'illustration statistique; néanmoins, il nous a paru préférable pour les fins de l'exposition, d'inverser cet ordre.

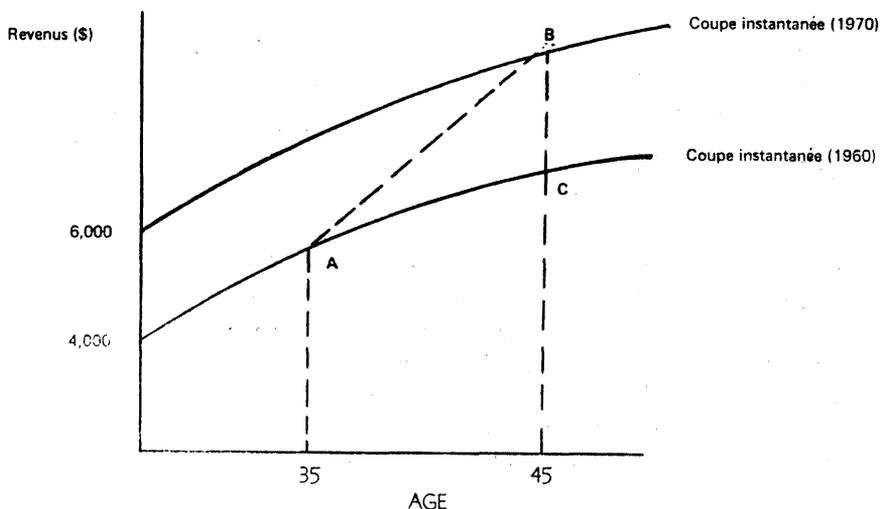
Partie statistique

PRÉSENTATION GRAPHIQUE

L'étude statistique peut être faite en recourant à une analyse de régression multiple où on estime, d'une part, la partie des changements des flux de revenus reliée au progrès technique et celle provenant des améliorations du rendement individuel, de l'autre. Mais dans le présent cas, une méthode plus simple nous paraît non seulement tout aussi féconde que l'analyse de régression, mais également plus « expressive ».

Car il nous est possible d'observer les flux de revenus dans l'hypothèse où le progrès technique est stable et dans le cas où il évolue normalement. Ces deux états nous permettent de dégager l'importance respective des deux effets envisagés : le cas où le progrès technique est donné, nous permet d'observer l'évolution des revenus reliée à l'expérience, alors que la comparaison entre une situation à progrès stable et une où il a évolué nous donne l'effet du progrès ou de la productivité.

GRAPHIQUE I
PROFILS DE REVENU SELON L'ÂGE



Prenons une coupe instantanée des revenus d'un groupe socio-professionnel, ventilés selon les catégories d'âge. Disons en 1960. Par coupe instantanée, nous entendons les revenus de divers groupes à un même moment dans le temps. Ces revenus selon l'âge apparaissent à la courbe (1960) sur le graphique ci-dessus. ¹

Pour simplifier la présentation, nous ne retenons que deux points sur cette courbe : le point A représentant le revenu moyen pour le groupe d'âge de 35 ans et le point C pour le groupe de 45 ans. Il s'agit du revenu moyen de ceux qui, en 1960, ont respectivement 35 ans et 45 ans.

La pente de cette courbe représente les augmentations de salaires reliées à l'ancienneté ou à l'amélioration du rendement personnel. En régime permanent, (c'est-à-dire quand rien ne change, en particulier

(1) L'idée d'utiliser cette méthode pour distinguer le progrès individuel du progrès général, nous est venue en lisant l'article de YORAM BEN-PORATH, « Lifetime Income and Economic Growth : Comment », *American Economic Review*, Sept. 1966. Le graphique ci-contre est d'ailleurs exactement le même que celui de M. Yoram Ben-Porath, de même que l'équation (1) ci-dessous. Précisons que M. Ben-Porath utilise cette méthode à une toute autre fin.

quand le progrès technique est stable) on peut prédire qu'un sujet, qui en 1960 a 35 ans d'âge, obtiendra lorsqu'il aura atteint 45 ans le revenu représenté par le point C sur le graphique ci-dessus.

Mais étant donné que nous ne sommes pas en régime permanent, mais que nous profitons de l'avance du progrès technique, lorsque le sujet, qui a 35 ans en 1960, atteindra 45 ans, la coupe instantanée des revenus se sera déplacée vers le haut. En 1970, cette courbe sera la nouvelle coupe (1970) sur le graphique I. De sorte que le revenu de celui qui a 35 ans en 1960 se situera, lorsqu'il aura atteint 45 ans, au point B et non au point C. La présence de la coupe (1960) et de celle (1970), nous permet d'observer deux effets : L'effet de l'âge ou de l'expérience qu'on désigne par effet personnel, représenté par le passage de A à C sur la courbe (1960), d'une part; et l'effet général dû à l'augmentation de la productivité dans l'économie qui, en gros, est égale à CB, d'autre part. En d'autres termes, un sujet passe de AB grâce à l'action conjuguée de l'effet personnel relié à son perfectionnement et de l'effet général de la productivité engendré par le progrès technique.

Pour ramener la discussion à l'objet de cet exposé, précisons que AC correspond à l'augmentation statutaire relié aux facteurs personnels, alors que BC correspond aux redressements généraux des salaires et reliés à l'avance générale de la productivité. Ces deux effets s'additionnent.

C'est en gros ce qui se passe; mais si on veut être plus précis, il faut tenir compte de l'effet d'interaction.² Ainsi, l'effet total AB ramené en pourcentage doit être décomposé en trois effets au lieu de deux :

$$\frac{B - A}{A} = \frac{C - A}{A} + \frac{B - C}{C} + \left(\frac{C - A}{A} \right) \left(\frac{B - C}{C} \right) \dots\dots\dots (1)$$

(2) Nous n'insistons pas ici sur la notion d'interaction qui est une notion utilisée en analyse de la variance. On peut lui donner la définition suivante : on dit qu'il y a interaction lorsque l'effet d'un facteur (âge) dépend d'un autre facteur (disons l'occupation). Ainsi l'effet de l'expérience (âge) est élevé chez les travailleurs qualifiés, et il l'est moins pour les non-qualifiés, car de façon générale le qualifié est plus susceptible de perfectionnement que le non-qualifié.

Dans l'équation (1), le premier terme du membre droit représente l'effet personnel, le second terme, l'effet de la productivité ou du progrès en général, alors que les deux derniers constituent l'effet d'interaction entre l'effet personnel et celui de l'occupation. L'interaction existe parce que l'effet personnel dépend de l'occupation exercée par le sujet. En effet, la pente des courbes sur le graphique, ou l'évolution des flux de revenus selon l'âge varie suivant les occupations. En particulier, plus il s'agit d'une occupation spécialisée, plus la pente de ces droites est élevée. C'est en ce sens qu'on peut dire que l'effet personnel ou de l'expérience dépend de l'occupation.

APPLICATIONS

Pour faire une application des propositions précédentes, il suffit d'utiliser deux coupes instantanées de revenus à deux époques différentes. Si curieux que cela puisse paraître, les profils de revenus suivant l'âge, différenciés selon les occupations, sont assez difficiles à trouver dans les Statistiques Officielles. En fait, ils existent pour le recensement de 1961, mais non pour celui de 1951. On doit ajouter aussi que d'après les principes posés ci-dessus, on ne peut séparer l'effet personnel de l'effet général de la productivité que pour un nombre d'années égal au nombre d'années compris entre les deux coupes instantanées. Si par exemple, on possède deux coupes de revenus, ventilées selon les groupes d'âge, pour deux recensements successifs, on ne pourra faire l'analyse du revenu d'un sujet pour un intervalle de dix ans.

Quoi qu'il en soit, il nous a été possible d'obtenir deux séries relativement courte, il est vrai, sur le salaire des ingénieurs. L'une donne une coupe de revenus selon l'expérience, en 1958, et l'autre, en 1963.

Nous présentons au tableau ci-dessus quatre points d'observation nous permettant d'illustrer les principes énoncés plus haut. Les chiffres que nous citons donnent les *revenus réels*, afin de pouvoir dégager uniquement les effets personnels et les effets de productivité, et exclure ceux provenant des ajustements pour la hausse des prix.³

(3) Ce qui signifie que les revenus monétaires constatés sont plus élevés que ceux qui apparaissent au tableau ci-dessous.

TABLEAU I

REVENUS ANNUELS MÉDIANS DES INGÉNIEURS SELON L'ANCIENNETÉ (LES REVENUS MONÉTAIRES DE 1963 ONT ÉTÉ DIMINUÉS DE 6.3% POUR TENIR COMPTE DE LA HAUSSE DES PRIX.)

(1) <i>Nombre d'années écoulées depuis l'obtention du B.Sc. (ancienneté)</i>	(2) <i>Coupe instantanée ou revenu en 1958</i>	(3) <i>Coupe instantanée ou revenu en 1963</i>
1 à 2 *	\$5,550	\$5,763
5 à 6 *	\$6,950	\$7,309

Sources: Rapports de la Direction de l'Economie et des Recherches, Ministère du Travail (Ottawa).

* Pour éviter des variations erratiques, nous avons fait la moyenne sur deux années.

D'après ce tableau, le revenu médian d'un ingénieur qui a de 1 à 2 années d'ancienneté en 1958 est de \$5,550.00; pour la même année, celui qui a de 5 à 6 années obtient \$6,950.00. Mais de ces statistiques, on ne peut conclure que celui qui en 1958 a de 1 à 2 années d'ancienneté recevra \$6,950.00, lorsque effectivement il aura de 5 à 6 années d'ancienneté. Car la différence entre ces deux revenus ne représente que l'effet personnel. Or à l'effet personnel s'ajoute l'effet de l'augmentation de la productivité générale : quatre années plus tard la coupe instantanée de 1958 se sera déplacée vers le haut, comme l'indique la coupe des revenus de 1963.¹ On observe en fait que le revenu réel de celui qui a quatre années d'ancienneté en 1963 est de \$7,309.00, et non de \$6,950.00. L'augmentation en valeur réelle de \$1,759. : (\$7,309. - \$5,550.) peut être décomposée en deux parties. L'effet personnel ou l'effet de l'expérience, soit \$1,400. : (\$5,950. - \$5,550.); et l'effet de la productivité générale, soit \$359. : (\$7,309. - \$6,950.).

On voit d'ailleurs que les statistiques du tableau I et leur décomposition en effet personnel ou d'ancienneté et en effet de productivité vérifient bien l'équation.⁴

$$\frac{1759}{5550} \times 100 = \frac{1400}{5550} \times 100 + \frac{359}{6950} \times 100 + \frac{1400}{5550} \frac{359}{6400} \times 100$$

$$31.7 = 25.2 + 5.2 + 1.3$$

(4) Après que l'on eut diminué le revenu monétaire de la hausse des prix.

Dans le cas que nous avons étudié, l'effet personnel l'emporte de beaucoup sur l'effet de la productivité.⁵ Cela ne devrait pas causer de surprise, car de façon générale les augmentations statutaires sont plus élevées que les redressements généraux. Néanmoins, l'effet de la productivité nous paraît bas. Cela s'explique sans doute par la conjoncture de la période étudiée: étant donné l'augmentation du chômage entre 1958 et 1963, les redressements généraux ont tendu à être réduits. D'ailleurs l'année 1963 tranche sur les années précédentes, car la disparité entre ceux qui ont 1 année d'ancienneté en 1963 et ceux qui en ont deux est de \$700. alors que pour les années précédentes, elle était de quelque \$250. comme quoi, on peut s'attendre à ce que l'effet de la productivité soit plus important pour les années récentes.

Une statistique américaine que nous croyons pertinente pour illustrer la présente analyse donne d'ailleurs les résultats suivants où l'importance de l'effet de la productivité est relevée par rapport aux résultats précédents :

TABLEAU II

REVENU RÉEL DE CEUX QUI ONT UN DIPLÔME UNIVERSITAIRE
AUX ETATS-UNIS

Age moyen	Revenu en 1950	Revenu en 1960
30	\$4,891	(*)
40	\$8,595	\$11,088

Source : H.P. MILLER, « Lifetime Income and Economic Growth », *The American Economic Review*, Sept. 1965.

(*) Ce chiffre n'est pas disponible, mais il ne s'avère pas nécessaire pour les calculs.

Les statistiques du tableau précédent montrent que l'effet de la productivité et des autres éléments reliés à la croissance est de \$2,493. : (\$11,088. — \$8,595.), soit 29.0% sur une période de 10 ans, alors que

(5) On remarquera qu'au paragraphe ci-dessus nous n'avons que deux effets, alors que dans l'équation (I) un troisième, L'interaction apparaît. C'est que ce troisième effet possède une valeur analytique seulement, ne faisant pas partie de la politique des salaires comme telle.

l'effet personnel se situe à \$3,704. : (\$8,595. — \$4,891.), soit 75.7%.⁶ Quant à l'interaction, elle est de 21.9% pour un effet total, en valeur réelle de 126.6%.

Rappelons que ces statistiques, de même que celles qui précèdent, sont basées sur des revenus réels. Les revenus monétaires observés sont nécessairement plus élevés, d'un montant égal à l'augmentation du coût de la vie.

Partie théorique

L'observation statistique nous permet de distinguer dans les hausses de revenus une partie qu'on attribue à l'avance générale de la productivité et l'autre provenant de l'avancement professionnel ou personnel.

Dans cette section, nous montrons que ces observations statistiques ont leur pendant théorique, c'est-à-dire que lorsqu'il n'y a pas de changements structurels,⁷ les hausses de la productivité de l'économie se produisent indépendamment des variations du rendement individuel. Lorsqu'il y a des changements structurels, les deux facteurs s'influencent dans certains cas. Mais cette dernière question est distincte de celle étudiée dans la section précédente où l'analyse est faite dans l'hypothèse où les changements structurels sont nuls. Car si les changements structurels compliquent l'analyse, ils n'atteignent pas la question de fond. Nous revenons plus bas au problème soulevé par les changements structurels.

L'AVANCE DE LA PRODUCTIVITÉ INDIVIDUELLE EST INDÉPENDANTE DE LA HAUSSE DE LA PRODUCTIVITÉ GÉNÉRALE

Pour démontrer que l'augmentation des productivités individuelles n'est pas incluse dans la hausse générale de la productivité, il suffit de prouver que les productivités individuelles peuvent varier ou augmenter alors que la productivité générale de l'économie demeure stable.

(6) Pour le groupe d'âge de 40 à 50, l'augmentation est beaucoup plus faible : la hausse totale se situant à 35%. Ceci ne paraît pas surprenant, puisque entre 40 et 50 ans, beaucoup d'individus atteignent un plafond. Plus précisément, l'effet annuel de l'âge est, pour les personnes de 30 à 40 ans, de 7.5%, alors que pour celles de 40 à 50, il est de 1.5% (si on calcule un taux non composé). Incidemment, sur l'axe des âges du graphique de Miller (*loc. cit.*, p. 841), on devrait lire 40 et 50, car d'après son tableau 1 ce sont les chiffres de 35-44 et 45-54.

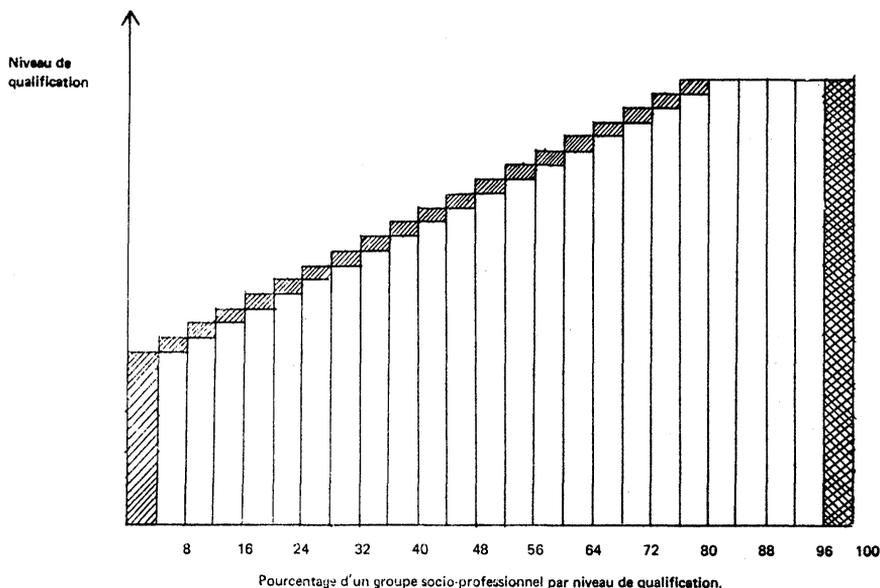
(7) Pour l'interprétation des changements structurels, voir plus bas.

Pour faire cette démonstration, on pourrait sans doute utiliser des modèles complexes. Mais pour les besoins de la cause, nous recourons à un simple graphique.

Supposons que le nombre de travailleurs faisant partie d'un groupe socio-professionnel est proportionnellement fixe par rapport à la population totale et qu'il est composé d'un groupe homogène.⁸ Cette hypothèse élimine a priori les changements structurels; elle permet donc de dégager les variations pures dans les rendements.

GRAPHIQUE II

RELATION ENTRE L'AUGMENTATION DE LA QUANTITÉ DE
QUALIFICATION ET LES PERTES CAUSÉES PAR LES
DÉPARTS DE RETRAITE



Sur le graphique ci-dessus, nous représentons en ordonnée la productivité ou le rendement, et en abscisse la proportion de salariés par

(8) On suppose également que la population elle-même est stable. Considérons donc un cas plus réaliste, celui où la population rajeunie dans son ensemble. Dans ce cas, les entrées de qualifications *per capita* sont moindres que les sorties. Et les changements de population ont un effet négatif sur le taux général de la productivité. Donc s'il faut faire des ajustements au taux de productivité, ce sera une augmentation. Et les augmentations dans le rendement individuel demeureront toujours.

année d'ancienneté. La durée normale d'une carrière est fixée à 25 ans. De plus, il se produit une augmentation de la productivité durant les 20 premières années et une stabilisation par la suite. A chaque année, quatre pour cent des membres du groupe prennent leur retraite, et ils sont remplacés par de nouveaux travailleurs représentant également 4% de la main-d'oeuvre du groupe.

Ceci étant, on montre que la « quantité de qualification » perdue par la mise à la retraite est égale à l'apport de qualification provenant de nouvelles entrées plus l'augmentation de la qualification de ceux qui sont déjà sur le marché. De plus, si la somme de la quantité de qualification gagnée est égale à la quantité de qualification perdue, la productivité générale ne sera pas affectée, et pourtant le rendement individuel, lui, a augmenté.

Cette « démonstration » se fait en un tour de main. En effet, on télescope en une seule colonne toutes les parties à hachure simple. Le volume de cette colonne est évidemment égal à celui de la colonne à double hachure. Or la première représente tout l'apport nouveau en qualification, alors que la seconde, la quantité de qualification perdue par les départs de fin de carrière. Les deux s'annulent et la productivité générale ne peut être affectée par l'accroissement de l'expérience individuelle et la hausse des qualifications individuelles correspondantes.

L'augmentation de la productivité de l'économie doit prendre ses sources ailleurs que dans la variation de l'expérience des individus.⁹ Et ces sources d'augmentation générale de la productivité affectent le revenu de tous, indépendamment de leur avancement personnel.

CHANGEMENTS STRUCTURELS

Il existe donc indépendamment de l'avance générale de productivité des hausses du rendement individuel. Cependant, il importe à la fin d'apporter une qualification, car l'analyse précédente a été faite dans l'hypothèse où il n'y a pas de changement de structure, c'est-à-dire dans le cas où la proportion de main-d'oeuvre qualifiée par rapport à la main-d'oeuvre non-qualifiée demeure stable. Or lorsqu'il se produit des changements de structure, le jeu des moyennes fait que la productivité générale est affectée par le niveau du rendement individuel. C'est en

(9) i.e. dans l'augmentation du capital per capita et dans les développements technologiques.

ce sens qu'on peut dire qu'il existe des changements de structure qui, bien qu'étant liés d'une certaine façon aux individus, affectent le taux général de la productivité. Il s'agit en particulier des variations dans la proportion de main-d'oeuvre qualifiée par rapport à la main-d'oeuvre non-qualifiée. Dans ce cas, si la productivité générale augmente, c'est que la proportion de ceux qui ont un rendement élevé augmente; comme le taux général est une moyenne pondérée du nombre d'individus dans chaque catégorie et de leur taux de rendement respectif, il suit que si le nombre relatif de ceux qui ont un rendement augmente, le taux moyen se déplace également, bien que le progrès puisse être stable. On peut donc dire que lorsque ce phénomène existe, une partie de l'augmentation générale de la productivité ne découle pas de l'augmentation du rendement général; *dans cette mesure*, l'augmentation de la productivité ne peut donner naissance à une hausse de salaire.¹⁰

Ceci étant, on peut se demander si les hausses de la productivité qui prennent leur source dans les changements de structure existent réellement, ou si elles sont importantes.

Les changements structurels sont des phénomènes complexes reliés aux activités de croissance. Pour satisfaire aux besoins de la présente étude, nous nous sommes attachés à mesurer l'influence des changements dans la structure occupationnelle sur le taux général de la productivité. Il nous faut un indice de la productivité par occupation ou groupe d'occupations. Comme tout au long de cette étude nous relions les traitements à la productivité, nous avons retenu les salaires comme indice de rendement. Puis, nous avons estimé les changements dans la structure occupationnelle pour une décennie comprise entre deux recensements. Au tableau ci-dessous apparaît l'indice de productivité en 1951. Cet indice est présenté en terme relatif, de sorte que l'évolution du niveau absolu n'influence pas l'indice.¹¹ Nous avons retenu également deux statistiques représentant la structure occupationnelle

(10) Dans la pratique ici, il faut être très nuancé, car l'augmentation du nombre relatif de qualifiés peut provenir du fait qu'un certain nombre de non-qualifiés se sont perfectionnés entraînant une hausse de leur rendement.

(11) Ce qui signifie qu'en prenant les chiffres relatifs, on n'a pas à tenir compte du niveau absolu en 1967. De plus, nous avons pris les chiffres de 1951, ce qui paraît assez éloigné pour deux raisons : d'abord les statistiques les plus récentes dont on dispose sont les chiffres des deux derniers recensements, 1951 et 1961. En second lieu, la formule que l'on utilise : $\Delta S.P.$, ne donne un effet pur de structure que si P est une statistique représentant l'année de base, qui en l'occurrence est 1951. Mais, répétons-le, l'utilisation des chiffres relatifs obvie les problèmes soulevés par le changement du niveau absolu. Pour une démonstration, voir notre ouvrage : *Répartition Fonctionnelle des Revenus*, ch. 2.

en 1951 et en 1961 : la structure occupationnelle est définie comme étant la proportion de la main-d'oeuvre dans chaque groupe occupationnel. Ce sont les variations dans ces proportions qui représentent les changements de structure. En multipliant les changements de proportion dans chaque groupe par la productivité dans ce même groupe, on obtient l'influence des changements de structure sur le niveau de la productivité pour chacun des changements; il suffit ensuite de faire la somme algébrique de chacun de ces effets pour obtenir l'effet total des changements de la structure occupationnelle sur le taux général de la productivité.

TABLEAU III

INDICE DE PRODUCTIVITÉ PAR GROUPE D'OCCUPATION ET CHANGEMENT DANS LA RÉPARTITION PERCENTUELLE DES OCCUPATIONS

	Indice de rendement relatif (P)	Proportion de la main-d'oeuvre dans chaque occupation (S)		Changement dans S: (ΔS) (3) — (2)	$\Delta S \cdot P$ (1) · (4) (5)
		1951	1961		
		(1)	(2)		
Toutes les occupations	base : 100	100%	100%		.94
Administrateurs	188	7.6	8.1	.5	3.5
Professionnels et techniciens	125	7.5	10.3	2.8	2.28
Employés de bureau	95	10.9	13.3	2.4	
Employés du commerce et de la finance	93	6.8	8.0	1.2	1.12
Techniciens dans l'industrie manufacturière et construction	115	23.3	22.3	— 1.0	— 1.15
Manoeuvres	82	6.8	5.6	— .8	— .65
Employés des transports et communications	111	8.0	8.1	.1	.11
Employés des services	57	8.7	11.1	2.4	1.36
Agriculture	41	16.1	10.5	— 5.6	— 2.29
Forêt	63	2.0	1.3	— .7	— .44
Pêche	46	1.0	0.6	— .4	— .18
Mine	129	1.3	1.1	— .2	— .25
					4.3

Source : N. MELTZ, *Changes in the Occupational Composition of the Canadian Labour Force*, Imprimeur de la Reine, Ottawa.

Note : Les chiffres de la dernière colonne ont été divisés par 100, puisque ceux des 2^{ième} et 3^{ième} colonnes avaient été multipliés par 100.

La somme algébrique des effets se situe à 4.3. Comme les statistiques couvrent une période de dix ans, le taux composé est donc d'environ

4. Ce dernier chiffre doit être soustrait du taux de croissance de la productivité pour obtenir le taux réel. Comme depuis la guerre, le taux brut a été de 4.1, il reste donc un taux réel supérieur à 3.5% par an.¹²

THE RELATIVE IMPORTANCE OF PERSONAL AND GENERAL FACTORS IN WAGE POLICIES

In this paper, we discuss the relation which exists between the increase in salaries which are related to professional achievement, on one hand, and the one which is related to the general increase of the productivity of the economy, on the other hand.

It had been sometimes argued that the increase in the productivity of the economy is the result of the increase in the professional efficiency of the workers. In this paper, we reject this theory. Within the assumption of a permanent population, we show that the increase in professional qualifications which characterizes the major part of the labor force is counterbalanced by the diminution of the effective professional qualification of the rest of the labor force. For example, we expect that professional workers from 25 to 40 in age increase their efficiency, but on the other hand there is a loss in qualification at the other end of the age pyramid due to the retirement of a part of the labor force or to the diminution in efficiency. We used a diagram to show that on the whole, the loss in qualification counterbalance the increase in qualification.

So in the absence of structural changes, the dynamic process of the change in personal qualifications does not result in an increase in the total stock of qualification of the labor force. In the French text we show that to allow for structural changes or relax the permanent population hypothesis does not materially alter our conclusions. So we conclude that when individuals increase their personal proficiency this does not mean that the total stock of qualification increase by the same token.

And in the general case we can show that the total stock of personal qualification of the labor force is stable even though all individuals, which are say below 45 in age, increase their own qualification.

But at the same time we know that there is, in general, an increase in the productivity of the economy. So we conclude that the increase of the productivity of the economy is independant of the total stock of qualification or the increase in professional qualification of members of the labor force.

(12) Le taux de 4.1% est celui de l'ensemble du secteur non-gouvernemental de l'économie, lorsqu'on tient compte dans l'estimation de la productivité, de la diminution de la durée de la semaine de travail. Il est de 3.3% lorsqu'on utilise les statistiques de la production par personne employée sans égard à la durée de la semaine de travail. Ces chiffres sont réduits respectivement à 3.2 et à 2.5 lorsqu'on exclut le secteur agricole. *Indices of Output per Person Employed and per Man-Hour in Canada, Commercial Industries, 1946-65, B.F.S., 1967.*

The conclusion that we may draw from these propositions is that the total increase in the effectiveness of an individual is the sum of his increase in personal or professional efficiency and the increase in the productivity of the economy. Then the annual increase in salaries should be made of two parts: one coming from his own increase in professional achievement and the other from the general increase of the productivity of the economy.

We illustrate this last proposition with a very simple diagram which appears in the French text. Be two curves: one is a cross section of the incomes by age groups in 1960 and the second is the cross section of the incomes by age group in 1970. Be an individual, age 25 in 1960. Point A indicates the income of this individual, in 1960. Now in 1970, the individual who was 25 in 1960, will earn an income which is indicated by point B on the diagram.

The increase in income over ten years is indicated by the path A B. The passage from A to B is the result of two effect: In 1970, the individual is ten years older, so there is an increase from A to C which is the effect of age: increase in efficiency due to more experience, also, all incomes have moved from the cross section (1960) to the cross section (1970), so there is the passage from C to B which is due to the general increase of the productivity of the economy. So this diagram illustrates the fact that the total wage increment comes from an increase in professional efficiency and a general increase in productivity.

SOCIALISATION ET RELATIONS INDUSTRIELLES

La socialisation: caractère et signification (GERARD DION). *L'entreprise privée face à la socialisation* (RAYMOND GERIN). *Le syndicalisme en contexte socialisée: fonctions et responsabilités nouvelles* (LOUIS-MARIE TREMBLAY). *Le rôle de l'Etat en relations du travail - essai de réévaluation* (JEAN-REAL CARDIN). *L'Etat-employeur et la fonction publique* (S.J. FRANKEL). *Discussion* (ALBERT GINGRAS, YVON CHARTRAND, MICHEL HARRISON). *La négociation collective dans les secteurs privés subventionnés par l'Etat. Point de vue patronal* (PAUL DESROCHERS). *Point de vue syndical* (JACQUES ARCHAMBAULT). *Discussion* (GILLES GAUDREAU, LEOPOLD GARANT, J.-R. GAUTHIER). *Planification, entreprise privée et syndicalisme libre* (PAUL NORMANDEAU).

1 volume, 188 pages — Prix: \$3.00

LES PRESSES DE L'UNIVERSITE LAVAL

Case Postale 2447

Québec 2

Tél.: 656-2131