

## **Le contexte économique et les tendances salariales**

---



# **L'environnement économique et le marché du travail**

---



L'analyse du comportement des diverses variables qui déterminent l'évolution générale de la production et des prix, de même que le niveau d'emploi, aide à mieux percevoir les pressions qui s'exercent sur les mouvements de la rémunération. C'est dans cette optique que l'ISQ examine, dans ce chapitre, l'impact des décisions prises par les différents agents économiques que sont les consommateurs, les investisseurs et les gouvernements. De manière à cerner l'évolution conjoncturelle de l'économie, cette analyse est effectuée à partir des principaux indicateurs globaux et complétée par un aperçu des échanges interprovinciaux et internationaux ainsi que par un survol de la politique monétaire. Les conditions prévalant sur le marché du travail sont présentées dans un deuxième temps.

Dans ce chapitre, l'accent est mis sur les mouvements de l'économie et du marché du travail pour l'année en cours en regard des dernières années; les prévisions pour l'ensemble de 2005 et pour 2006 sont aussi fournies.

## L'environnement économique<sup>1</sup>

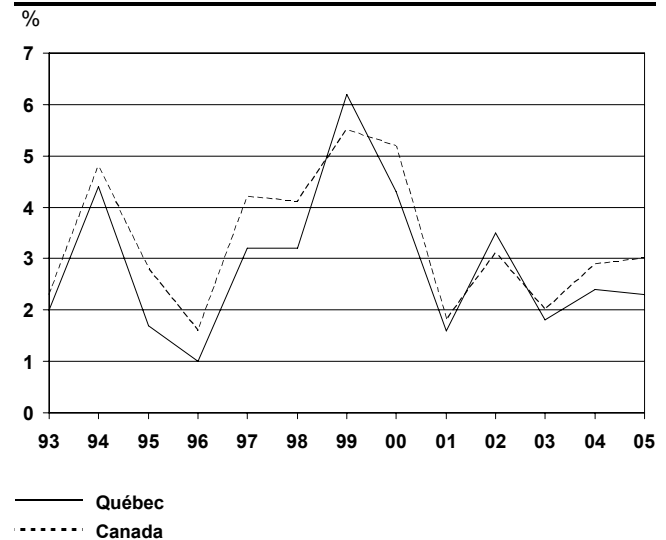
Après le ralentissement noté en 2003, la croissance économique accélère en 2004. En effet, à la suite des hausses<sup>2</sup> de 3,5 % en 2002 et de 1,8 % en 2003, le PIB réel<sup>3</sup> s'accroît de 2,4 % en 2004. En 2005, la croissance du PIB se poursuit au même rythme, se situant à 2,3 % au premier semestre. Sur une base trimestrielle, le PIB augmente de 0,5 % à chacun des deux premiers trimestres. La conjoncture récente montre une croissance plutôt stable de l'économie; en effet, la croissance trimestrielle moyenne est de 0,6 % depuis le début de 2004 (2,2 % sur une base annualisée).

En 2004, l'accélération de l'économie provient surtout des investissements des entreprises dont la croissance passe de 6,6 % en 2003 à 11,6 % en 2004. Le commerce extérieur agit encore comme un frein à la croissance, mais de façon moins prononcée qu'en 2003. La faiblesse de l'économie américaine en 2002 ainsi que la vigueur du dollar canadien par la suite expliquent en bonne partie ce phénomène.

Les dépenses de consommation augmentent de 3,3 % en 2004, soit à un rythme semblable à 2002 (3,2 %) et en ralentissement par rapport à 2003 (3,8 %). En 2005, la croissance accélère avec une hausse de 4,5 % au premier semestre, soit la plus élevée depuis 1985 (4,9 %). Sur une base trimestrielle, les dépenses de consommation progressent de 1,7 % au premier trimestre de l'année et de 0,4 % au deuxième.

1. Les séries chronologiques portant sur l'environnement économique sont fournies à l'annexe F.
2. Les taux de croissance sont exprimés en fonction de la période correspondante de l'année précédente sauf en cas de mention contraire. Les taux de croissance trimestrielle sont calculés par rapport au trimestre précédent.
3. Les données annuelles du PIB réel pour les années 2001 à 2004 ainsi que les données trimestrielles proviennent des *Comptes économiques du Québec* publiés par l'Institut de la statistique du Québec. Les données des années antérieures à 2001 sont tirées des *Comptes économiques provinciaux* de Statistique Canada.

Figure 6.1  
Croissance du PIB réel<sup>1</sup>, au Québec et au Canada, de 1993 à 2005<sup>2</sup>



1. Au prix du marché, \$ enchaînés de 1997.
2. Pour les six premiers mois de 2005, en fonction de la période correspondante de l'année précédente.

Les dépenses publiques courantes augmentent de 2,6 % en 2003 et de 2,8 % en 2004. Au premier semestre de 2005, leur croissance ralentit à 1,2 %. Faisant suite à cinq années de baisses (1993 à 1997), ces dépenses progressent pour une huitième année consécutive en 2005; le taux de croissance de cette année est toutefois le plus faible en huit ans.

En 2005, la croissance de l'économie est soutenue, principalement, par les dépenses de consommation. Toutefois, au premier semestre, la demande intérieure augmente moins vite qu'en 2004. Quant au commerce extérieur, il constitue de nouveau un frein à la croissance puisque les importations augmentent plus vite que les exportations. Profitant de la vigueur de l'économie américaine et du recul du dollar canadien, les exportations progressent de 4,3 % au cours des 6 premiers mois de l'année. Quant aux importations, elles sont en hausse de 7,8 % au premier semestre, soutenues, entre autres, par les investissements des entreprises en machines et matériel (hausse de 7,8 %).

Après quatre années de croissance soutenue, il y a un changement de tendance dans les mises en chantier

en 2005. En effet, après neuf mois, les mises en chantier se situent à 52 700 sur une base annualisée, soit une baisse de 8,8 % par rapport à la période correspondante de 2004. Pour l'ensemble de 2004, elles s'étaient fixées à 58 448 unités, leur plus haut niveau depuis 1987.

Pour les neuf premiers mois de 2005 (2,3 %), l'inflation est en hausse par rapport à 2004 (1,9 %). Plutôt stables en première partie d'année, les prix augmentent par la suite en raison de la flambée des prix de l'énergie. La croissance de l'IPC, qui se situe à 2,2 % au premier trimestre et à 2,0 % au deuxième, grimpe à 2,8 % au troisième trimestre.

Le taux des bons du Trésor à trois mois atteint un plancher de 2,1 % au premier trimestre de 2002, son plus bas niveau en plus de 40 ans. Le taux augmente par la suite et atteint 3,2 % au deuxième trimestre de 2003 pour redescendre à nouveau à la suite du ralentissement économique de 2003. Il atteint un nouveau plancher (2 %) au deuxième trimestre de 2004. Pour l'ensemble de l'année 2004, le taux se situe à 2,2 %, le plus bas depuis 1955. Pour les neuf premiers mois de 2005, il remonte à 2,5 %. Les nouveaux sommets atteints par le taux d'endettement pourraient affecter la marge de manœuvre des consommateurs si les taux d'intérêt continuent de monter.

En 2003 et 2004, le dollar s'apprécie de façon importante; il passe de 63,7 cents américains en 2002 à 71,4 cents en 2003 et à 76,8 cents en 2004, son niveau le plus haut depuis 1993 (77,5 cents). Le dollar atteint 81,9 cents au quatrième trimestre de 2004. Il descend par la suite à 81,5 cents au premier trimestre de 2005 et à 80,4 cents au deuxième. Ce recul n'est que temporaire puisque le dollar remonte à 83,2 cents au troisième trimestre de l'année. Le 30 septembre 2005, il clôture à 86,0 cents, son plus haut niveau en plus de 13 ans (janvier 1992). Par rapport à la fin de décembre 2002 (63,4 cents), la hausse est de 35,6 %. Pour l'ensemble des neuf premiers mois de l'année 2005, le dollar se situe à 81,7 cents américains.

### Une approche différente

Les résultats de l'analyse des taux de croissance d'un trimestre par rapport au trimestre précédent varient de ceux obtenus lorsque l'analyse est effectuée par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente. Dans le premier cas, l'analyse se fait sur une courte période et des variations dues à des changements conjoncturels peuvent être relevées. C'est cette approche qui a été privilégiée dans le présent rapport. L'analyse effectuée dans le second cas met en perspective une plus longue période, et des effets de plus long terme peuvent alors être constatés. Les récents résultats trimestriels calculés sur cette base (fin 2004 et début 2005) sont reproduits ci-dessous pour permettre d'avoir une idée plus complète de la situation de l'économie québécoise.

#### Taux de croissance de certains indicateurs économiques du Québec<sup>1</sup>

Indicateur	Trimestre		
	IV - 2004	I - 2005	II - 2005
PIB au prix du marché	2,4	2,4	2,2
Consommation	4,2	4,5	4,6
Investissements	7,9	4,9	4,1
administrations publiques	3,8	2,8	2,2
entreprises	8,6	5,3	4,4
Dépenses publiques courantes en biens et services	2,0	1,7	0,7
Revenu personnel disponible			
nominal	4,2	3,2	2,8
réel <sup>2</sup>	2,3	1,7	1,3

1. Taux de croissance d'un trimestre par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente. Les taux sont généralement exprimés en termes réels (\$ enchaînés de 1997).

2. L'indice implicite des prix des dépenses personnelles en biens et services est utilisé pour obtenir le revenu personnel disponible réel.

Les analystes s'attendent à une croissance plus forte l'année prochaine grâce, notamment, à la vigueur de l'économie américaine et à une contribution positive du commerce extérieur. Ainsi, selon les prévisionnistes, les taux de croissance du PIB attendus pour 2005 varient de 2,1 % à 2,5 % et, pour 2006, de 2,4 % à 2,9 %<sup>4</sup>.

4. Les prévisions pour le Canada sont présentées à l'annexe J.

Tableau 6.1

**Prévisions de divers organismes pour les principaux indicateurs économiques du Québec, pour 2005 et 2006**

	BRC (Octobre 2005)		CBC (Octobre 2005)		CCPEDQ (Octobre 2005)		TD (Octobre 2005)	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>PIB et ses composantes<sup>1</sup></b>								
PIB (au prix du marché)	2,5	2,9	2,4	2,6	2,1	2,4	2,4	2,6
Consommation	..	..	4,2	2,8	4,1	2,5	..	..
Investissements	..	..	2,6	0,8	..	..	..	..
administrations publiques	..	..	4,2	5,6	..	..	..	..
entreprises	..	..	2,3	-0,1	6,3	3,8	..	..
Dépenses publiques courantes	..	..	..	..	..	..	..	..
en biens et services	..	..	1,4	2,5	1,8	3,1	..	..
Exportations	..	..	..	..	4,3	3,6	..	..
Importations	..	..	..	..	6,2	3,3	..	..
<b>Indicateurs monétaires</b>								
IPC (1992 = 100) <sup>2</sup>	2,1	1,8	2,3	2,0	2,4	2,6	2,3	1,8
Taux d'intérêt (% bons du Trésor 90 jours)	..	..	2,7	3,3	2,8	3,5	2,8	3,8
Taux de change (huard en cents américains)	85,5	82,0	81,9	80,5	84,0	85,9	83,8	84,8
<b>Indicateurs du marché du travail</b>								
Emploi <sup>2</sup>	1,0	1,6	0,9	1,8	0,9	1,7	0,9	1,0
Taux de chômage (%)	8,2	7,6	8,3	8,1	8,3	8,0	8,3	8,4
Rémunération hebdomadaire moyenne <sup>2</sup>	..	..	2,5	2,4	1,9	2,0	..	..
<b>Autres indicateurs</b>								
Revenu personnel disponible <sup>1</sup>	..	..	3,6	5,2	1,8	2,2	..	..
Livraisons manufacturières <sup>1</sup>	..	..	..	..	1,3	0,9	..	..
Bénéfices des corporations avant impôts <sup>2</sup>	..	..	9,1	3,2	..	..	..	..
Ventes au détail <sup>2</sup>	8,0	6,0	8,1	4,5	7,3	3,5	..	..
Mises en chantier (k)	53,1	41,4	50,8	39,8	53,0	43,0	52,0	44,0

1. Taux annuel réel de croissance.

2. Taux annuel de croissance.

BRC : Banque Royale du Canada; CBC : Conference Board du Canada; CCPEDQ : Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec; TD : Banque Toronto-Dominion.

**Les consommateurs**

Les dépenses de consommation, qui représentent environ 60 % du PIB, augmentent de 3,3 % en 2004, en ralentissement par rapport à 2003 (3,8 %) mais à un rythme semblable à 2002 (3,2 %). En 2005, la croissance accélère avec une hausse de 4,5 % au premier semestre, soit la plus élevée depuis 1985 (4,9 %). Sur une base trimestrielle, les dépenses de consommation progressent fortement au premier trimestre (1,7 %), et nettement plus lentement (0,4 %) au deuxième.

En 2004, la croissance des dépenses en services (3,8 %) est supérieure à celle des dépenses en biens (2,9 %). De plus, le ralentissement des dépenses de consommation dans leur ensemble, en 2004, pro-

vient davantage des dépenses en biens dont la croissance passe de 3,6 % en 2003 à 2,9 % en 2004, tandis que celle des dépenses en services passe de 4,0 % en 2003 à 3,8 % en 2004. À l'inverse, l'accélération de la croissance des dépenses de consommation au premier semestre 2005 provient davantage des biens (5,1 %) que des services (4,2 %).

Tant en 2003 qu'en 2004, la croissance des dépenses en biens est surtout attribuable aux achats de biens durables (automobiles, meubles, appareils ménagers, etc.) et semi-durables (vêtement, chaussures, etc.). Stimulées par les niveaux historiquement faibles des taux d'intérêt, les dépenses en biens durables augmentent de 4,9 % en 2003 et de 3,4 % en 2004. Au premier semestre de 2005, leur croissance est de

6,5 %. La consommation de biens semi-durables croît de 3,8 % en 2003, de 5,4 % en 2004 et de 7,5 % au premier semestre de 2005. Si la tendance se maintient, ce sera la plus forte hausse depuis 1984 (8,0 %). Quant à la consommation de biens non durables (aliments, boissons, etc.), elle connaît une hausse de 2,7 % en 2003, de 1,7 % en 2004 et de 3,1 % au premier semestre de 2005.

Indicateur de tendance de la consommation, les ventes au détail augmentent de 4,5 % en 2003 et de 4,2 % en 2004. Le groupe qui contribue le plus à la progression des ventes au détail est celui des centres de rénovation et quincailleries avec des hausses de 20,6 % en 2003 et de 19,5 % en 2004.

Il y a accélération de la croissance des ventes au détail en 2005 avec une augmentation de 7,6 % pour les huit premiers mois en comparaison avec les mêmes mois de 2004. Cette croissance est surtout attribuable, comme au cours des deux années précédentes, aux ventes des centres de rénovations et quincailleries qui augmentent de 14,4 %. À cela s'ajoutent les ventes des supermarchés d'alimentation avec une hausse de 11,8 %.

Le revenu personnel disponible réel<sup>5</sup> augmente de 3,0 % en 2002, de 2,0 % en 2003 et de 2,5 % en 2004. Au premier semestre de 2005, le revenu personnel disponible réel croît de 1,5 %. Si la tendance se maintient, ce sera la plus faible augmentation depuis 1997 (0,1 %). Le revenu personnel disponible étant la différence entre le revenu personnel et les impôts directs, le ralentissement en 2005 est dû surtout aux impôts directs qui progressent de 6,8 %. Sur une base trimestrielle, le revenu personnel disponible réel est stable au premier trimestre de 2005 et augmente de 0,9 % au deuxième.

Dans les années 1990, la croissance du revenu personnel disponible est ralentie par les impôts directs qui augmentent plus vite que le revenu personnel. Ainsi, de 1989 à 2000, le revenu

personnel progresse de 48,4 %, tandis que les impôts directs connaissent une croissance de 79,6 %. Il s'ensuit que le revenu personnel disponible croît de 40,0 %. Le ratio des impôts directs sur le revenu personnel passe de 21,2 % en 1989 à un sommet de 25,6 % en 2000. Il y a un changement de tendance par la suite. En effet, ce ratio descend à 25,3 % en 2001, à 24,0 % en 2002 et à 23,9 % en 2003. La baisse s'arrête là. En 2004 et en 2005, les impôts directs augmentent plus vite que le revenu personnel, si bien que le ratio remonte à 24,2 % en 2004 et se fixe à 24,7 % au premier semestre de 2005.

De 1995 à 1999, le taux d'épargne<sup>6</sup> diminue fortement; il passe de 10,3 % en 1995 à 3,4 % en 1999. Il se redresse par la suite, la bonne tenue du revenu personnel disponible permettant aux ménages de maintenir leur consommation tout en reconstituant leur épargne. Ainsi, le taux d'épargne remonte à 4,1 % en 2001 et en 2002. Il tombe ensuite à 2,5 % en 2003 et à 1,7 % en 2004, le revenu personnel disponible augmentant moins vite que la consommation. La remontée de 2001 et de 2002 semble n'avoir été qu'une pause dans une tendance à la baisse. Les faibles taux d'intérêt des dernières années incitent davantage à emprunter qu'à épargner. Ainsi, le taux d'épargne devient même négatif au premier semestre de 2005 (- 0,9 %). Depuis que les données existent sur la base actuelle (1981), c'est la première fois que le taux d'épargne devient négatif.

Le taux d'endettement<sup>7</sup> atteint un sommet de 83,3 % en 1998. Il descend à 80,6 % en 2001. Par la suite, il monte en flèche et atteint 93,8 % en 2004. Selon les estimations de la CCPEDQ, cette tendance à la hausse se poursuivrait en 2005 et 2006. Le taux d'endettement se fixerait à 98,8 % et 101,0 % respectivement au cours de ces deux années. Cette augmentation provient à la fois du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire. De 2001 à

5. L'indice implicite des prix des dépenses personnelles en biens et services est utilisé pour obtenir le revenu personnel disponible réel.

6. Le taux d'épargne des ménages représente la part du revenu personnel disponible qui n'est pas dépensée pour la consommation.

7. Le ratio de l'endettement est calculé en regard du revenu personnel disponible. Les données ont été fournies par la CCPEDQ et sont des estimations pour l'ensemble de l'année 2005 et 2006.

2006, le taux d'endettement à la consommation passerait de 25,0 % à 31,5 %, tandis que celui de l'endettement hypothécaire passerait de 55,6 % à 69,5 %. Ces nouveaux sommets pourraient affecter la marge de manœuvre des consommateurs dans l'éventualité d'une hausse importante des taux d'intérêt.

En plus de l'endettement, la forte augmentation de la valeur des actifs financiers à la fin des années 1990 a favorisé le maintien d'un haut niveau de consommation. Cependant, à partir de la deuxième moitié de l'année 2000, on enregistre une dégringolade des indices boursiers à la suite de l'éclatement de la bulle technologique, des attentats du 11 septembre 2001 aux États-Unis et des nombreux cas de malversations comptables. Ainsi, l'indice boursier de Toronto, représenté par le S&P/TSX, après une hausse de 36,1 % en 2000, diminue de 19,5 % en 2001 et de 9,0 % en 2002. À la fin de 2002, il y a un changement de tendance et les actifs financiers recommencent à monter. L'indice croît de 1,8 % en 2003, de 20,7 % en 2004 et, au cours des neuf premiers mois de 2005, il augmente de 16,8 % par rapport à la période correspondante de 2004. À la fin de septembre 2005, l'indice se situe à 11 011,8, soit 93,9 % au-dessus du creux de 5 678,3 d'octobre 2002, mais encore 3,6 % sous le sommet de 11 423,7 observé en septembre 2000. Cette remontée pourrait avoir un effet positif sur la confiance des consommateurs et sur leur capacité de dépenser.

Après une baisse de 9,9 % en 2002, le nombre de faillites<sup>8</sup> personnelles augmente de 3,7 % en 2003 et de 2,7 % en 2004. En 2004, le volume de faillites personnelles (23 145) revient à un niveau semblable à celui de 2000 (23 159) mais demeure de 14,2 % inférieur à celui de 1997 (26 970). En 2005, le nombre de faillites recule légèrement car, après huit mois, il se situe à 15 441, alors qu'il était de 15 531 pour la même période en 2004 (baisse de 0,6 %).

À la suite de la baisse enregistrée en 2001, l'indice de confiance des consommateurs<sup>9</sup> du Conference Board bondit en 2002, atteignant un niveau inégalé depuis 1991; il passe ainsi de 115,3 en 2001 à 131,7 en 2002. Cependant, en 2003, il diminue de 7,8 % et se situe à 121,5. Il se maintient à ce niveau en 2004 (121,0). Depuis le début de 2003, l'indice fluctue en fait dans une fourchette entre 116,5 et 125,3. En 2005, l'indice, qui se situe à 123,3 au premier trimestre et à 122,2 au deuxième, plonge à 99,3 (-18,7 %) au troisième trimestre, son plus bas niveau depuis 1996. La confiance des consommateurs semble avoir été ébranlée par la flambée des prix de l'énergie. Si ce bas niveau de confiance se maintenait, il aurait un impact négatif sur la consommation.

Les analystes prévoient un ralentissement des dépenses de consommation l'année prochaine. Ainsi, les prévisions de croissance de la consommation varient de 4,1 % à 4,2 % en 2005 et de 2,5 % à 2,8 % en 2006. Il y aurait par contre accélération de la croissance du revenu personnel disponible. En termes réels, il croîtrait de 1,8 % à 3,6 % en 2005 et de 2,2 % à 5,2 % en 2006.

### Les investisseurs

La croissance des investissements ralentit en 2005. En effet, après une hausse de 10,3 % en 2004, ils augmentent de 4,5 % au premier semestre de 2005. Le ralentissement provient surtout des investissements des entreprises en construction résidentielle. Sur une base trimestrielle, les investissements, dans leur ensemble, progressent de 0,7 % au premier trimestre et diminuent de 0,4 % au deuxième.

Tant les administrations publiques que les entreprises voient leurs investissements ralentir en 2005. La croissance des investissements des administrations publiques passe de 3,4 % en 2004 à 2,5 % au premier semestre de 2005, tandis que celle des entreprises passe de 11,6 % à 4,8 % au cours des mêmes périodes. En 2004, les investissements avaient connu une croissance plus forte (10,3 %) que

8. Les données sur les faillites proviennent du Bureau du Surintendant des faillites.

9. Cet indice de confiance est calculé mensuellement par le Conference Board et a 1991 pour année de base.

celle enregistrée en 2003 (5,8 %), imputable surtout aux entreprises.

Après de fortes hausses de 14,0 % en 2002 et de 14,6 % en 2001 en raison de l'accélération des travaux d'investissement pour atténuer les effets négatifs des attentats du 11 septembre 2001 aux États-Unis, les investissements des administrations publiques ont nettement ralenti par la suite, progressant de 2,3 % en 2003, de 3,4 % en 2004 et de 2,5 % au premier semestre de 2005. Sur une base trimestrielle, les investissements des administrations publiques augmentent de 0,7 % au premier trimestre de 2005 et reculent de 0,3 % au second.

Le ralentissement de la croissance des investissements des entreprises en 2005 touche chacune des composantes de ces derniers, soit principalement la construction résidentielle, mais aussi la construction non résidentielle ainsi que les machines et le matériel. Sur une base trimestrielle, les investissements des entreprises augmentent de 0,7 % au premier trimestre et diminuent de 0,4 % au deuxième.

Pour une troisième année consécutive, les investissements des entreprises en machines et matériel connaissent une bonne croissance. Auparavant, atteints par l'apathie du secteur de la haute technologie, les investissements des entreprises en machines et matériel avaient diminué de 11,0 % en 2001 et de 3,7 % en 2002. Il y a eu un renversement depuis car ces investissements augmentent de 4,6 % en 2003, de 12,0 % en 2004 et de 7,8 % au premier semestre de 2005. La forte hausse du dollar canadien vis-à-vis de la devise américaine depuis 2003, facilitant l'achat d'équipement aux États-Unis, ainsi que la progression des bénéfices des sociétés en 2004 (17,3 %) et dans une moindre mesure en 2005 (5,4 %), ne sont sûrement pas étrangères à ce retournement. Sur une base trimestrielle, les investissements des entreprises en machines et matériel augmentent de 2,8 % au premier trimestre de 2005 et demeurent stables au deuxième.

La croissance se poursuit dans la construction non résidentielle. Après une baisse de 2,7 % en 2002, les

investissements en construction non résidentielle augmentent de 6,2 % en 2003, de 3,5 % en 2004 et de 3,1 % au premier semestre de 2005. En 2005, la faiblesse dans la construction industrielle, en raison du parachèvement de travaux majeurs dans les secteurs de l'aluminium et des raffineries, est compensée par la vigueur de la construction institutionnelle et commerciale ainsi que des travaux de génie. Sur une base trimestrielle, ces investissements diminuent de 0,3 % au premier trimestre et augmentent de 4,2 % au deuxième.

La croissance des investissements en construction résidentielle ralentit fortement, passant de 14,9 % en 2004 à 2,1 % au premier semestre de 2005. La faible hausse cette année fait suite à quatre années de croissance annuelle se situant entre 8,5 % et 22,7 %. Cette industrie semble avoir atteint un plafond au quatrième trimestre de 2004. Sur une base trimestrielle, les investissements en construction résidentielle diminuent de 1,3 % au premier trimestre de 2005 et de 2,9 % au deuxième.

Les investissements en construction résidentielle se divisent en trois composantes. C'est la construction neuve, représentant environ la moitié de la construction résidentielle, qui explique surtout le ralentissement en 2005. En effet, après une hausse de 22,3 % en 2004, la construction neuve diminue de 0,4 % au premier semestre de 2005. La croissance des investissements en améliorations et modifications est de 10,2 % en 2004 et de 5,7 % au premier semestre de 2005. Quant aux commissions sur les reventes de maisons, elles diminuent de 2,6 % en 2004 et augmentent de 0,2 % au premier semestre de 2005.

Après quatre années de croissance soutenue, il y a un changement de tendance dans les mises en chantier en 2005. En effet, le nombre de mises en chantier est passé de 24 695 en 2000 à 58 448 en 2004, soit une hausse de 136,7 %; il s'agit du nombre le plus élevé depuis 1987 (74 179). En 2005, après neuf mois, les mises en chantier se situent à 52 700 sur une base annualisée, soit une baisse de 8,8 % par rapport à la période correspondante de 2004. Elles semblent avoir atteint un plafond au quatrième trimestre de 2004. Sur une base annualisée, les mises en chantier

s'élèvent à 60 600 au quatrième trimestre de 2004, à 55 100 au premier trimestre de 2005, à 52 600 au deuxième et à 50 300 au troisième trimestre.

En 2003, affectés par la brusque hausse du dollar canadien, les bénéfices des sociétés diminuent de 0,8 %. En 2004, ils bondissent de 17,3 %. Cependant, ils ralentissent en fin d'année sous l'effet de la montée rapide du dollar canadien. Ainsi, en 2004, sur une base trimestrielle, les bénéfices des sociétés augmentent de 5,0 % au premier trimestre et de 9,4 % au deuxième, mais de seulement 0,1 % au troisième trimestre de l'année et de 0,2 % au quatrième. Pour les six premiers mois de 2005, les bénéfices des sociétés augmentent de 5,4 % par rapport à la période correspondante de 2004. Sur une base trimestrielle, ils progressent de 0,4 % au premier trimestre et de 0,5 % au deuxième. La montée rapide du dollar canadien, cette année encore, ainsi que la hausse des coûts de l'énergie en deuxième moitié d'année pourraient ralentir la progression des bénéfices des entreprises.

Les bénéfices des sociétés en pourcentage du PIB passent d'un creux de 4,1 % en 1992 à un sommet de 10,9 % en 1999. Au cours des cinq années suivantes, cette part oscille entre 9,3 % et 10,7 %. Au premier semestre de 2005, elle se situe à 10,7 %, soit au même niveau qu'en 2004.

Les livraisons manufacturières diminuent de 3,8 % en 2001, de 0,3 % en 2002 et de 1,2 % en 2003. Ces reculs sont dus au marasme qui a frappé le secteur technologique à l'automne 2000, aux difficultés qu'a connues l'industrie du matériel de transport à la suite des attentats du 11 septembre 2001 aux États-Unis et à la montée rapide du dollar canadien en 2003.

La tendance redevient positive dans les livraisons manufacturières en 2004 grâce, entre autres, à la vigueur de l'économie américaine. Ainsi, les livraisons manufacturières augmentent de 6,8 % en 2004 et, pour les huit premiers mois de 2005, de 4,1 % par rapport à la période correspondante de 2004. Ce retournement est largement dû au groupe des produits informatiques et électroniques ainsi qu'à celui du matériel de transport dont les livraisons avaient diminué chaque année de 2001 à 2003.

Le nombre de faillites commerciales continue de baisser, passant de 2 193 en 2003 à 1 963 en 2004 (-10,5 %). La baisse de 2004 est la huitième consécutive; par rapport au sommet de 1996 (5 771), le recul est de 66,0 %. En 2005, après huit mois, cette tendance se poursuit puisqu'une diminution de 14,0 % est observée (1 143 par rapport à 1 329 pour la même période de 2004).

Après une hausse de 12,2 % en 2003, la valeur des faillites commerciales diminue de 26,8 % en 2004, passant de 774,3 millions de dollars à 566,3 millions de dollars. Le passif total des entreprises en faillites en 2004 est inférieur de 82,3 % à celui du sommet atteint en 1992 (3,2 milliards de dollars). Il y a une remontée en 2005 car, après huit mois, le passif total (516,7 millions de dollars) augmente de 44,6 % en regard de la période correspondante de 2004 (357,3 millions de dollars).

Selon les analystes, les investissements connaîtraient un ralentissement l'an prochain. Ainsi, la croissance des investissements des entreprises de situerait entre 2,3 % et 6,3 % pour l'ensemble de 2005 et entre -0,1 % et 3,8 % en 2006. Quant aux mises en chantier, elles devraient diminuer de nouveau l'an prochain. Selon les analystes, leur nombre se situerait entre 50 800 et 53 100 en 2005 et entre 39 800 et 44 000 en 2006.

### Les gouvernements

Les dépenses en biens et services des administrations publiques<sup>10</sup> augmentent de 2,6 % en 2003 et de 2,8 % en 2004. Au premier semestre de 2005, leur croissance ralentit à 1,2 %. Faisant suite à cinq années de baisses (1993 à 1997), ces dépenses progressent pour une huitième année consécutive en 2005; le taux de croissance de cette année est toutefois le plus faible en huit ans.

La part relative des dépenses publiques en biens et services dans le PIB atteint un sommet de 26,5 % en

10. Dépenses des administrations provinciale et locales (municipalités et commissions scolaires) de même que celles du gouvernement fédéral au Québec. Les dépenses incluent aussi celles du régime des rentes du Québec.

1992. Cette part descend à 20,8 % en 1999. Elle remonte jusqu'à 22,2 % en 2003 et en 2004. Au premier semestre de 2005, elle se situe à 22,1 %, soit pratiquement au même niveau.

En raison de la lutte au déficit et de la croissance économique, le déficit de l'administration provinciale (sur la base du système de comptabilité nationale), qui avait atteint un sommet de 7,6 milliards de dollars en 1994<sup>11</sup>, se transforme en surplus de 149 millions de dollars en 2000. L'année 2000 est la seule où l'on enregistre un surplus. Par la suite, c'est le retour au déficit.

En pourcentage du PIB, le déficit de l'administration provinciale atteint un sommet de 4,5 % en 1992. En 2004, il se situe à 2,4 % du PIB.

Les analystes s'attendent à une accélération des dépenses publiques l'an prochain. Ainsi, l'augmentation des dépenses publiques se situerait entre 1,4 % et 1,8 % pour l'ensemble de 2005 et entre 2,5 % et 3,1 % en 2006.

### **Les échanges extérieurs**

Au cours des années 1990, l'influence du commerce extérieur sur l'économie du Québec a été de plus en plus grande. En effet, la part des exportations dans le PIB est passée de 45,3 % en 1992 à un sommet de 62,9 % en 2000. Il y a un changement de tendance par la suite en raison, surtout, de la faiblesse de l'économie américaine et, à partir de 2003, de la montée rapide du dollar canadien vis-à-vis de la devise américaine. Ainsi, la part des exportations dans le PIB descend à 56,4 % en 2004. Au premier semestre de 2005, cette part remonte à 57,4 %.

La forte progression des exportations sur la période 1992-2004 (malgré les reculs enregistrés de 2001 à 2003) est surtout attribuable aux exportations internationales. En effet, celles-ci augmentent plus rapidement que les exportations interprovinciales. Au cours de cette période, les exportations vers les autres pays, particulièrement les États-Unis,

augmentent de 113,7 % alors que celles vers les autres provinces progressent de 32,5 %. Ainsi, les exportations internationales voient leur part des exportations totales passer de 53,6 % en 1992 à 65,1 % en 2004.

De 1993 à 2000, les exportations et les importations progressent à un rythme soutenu. Au cours des trois années suivantes, il y a un changement marqué. En 2001, les exportations et les importations diminuent pour la première fois, depuis 1991 dans le cas des exportations et depuis 1992 dans celui des importations. L'année 2001 est marquée par le ralentissement de l'économie mondiale et la récession qui frappe l'économie américaine. Toutefois, comme les exportations (- 2,6 %) diminuent moins vite que les importations (- 4,5 %), les exportations nettes ont un impact positif sur le PIB.

Les exportations diminuent de nouveau en 2002 (- 0,3 %) et en 2003 (- 0,9 %) en raison de la faiblesse de l'économie américaine et de la montée rapide du dollar canadien, ce qui rend nos produits exportés plus chers. Cette tendance à la baisse s'inverse en 2004. En effet, malgré la force du dollar canadien, les exportations augmentent de 2,3 % cette année-là grâce, entre autres, à la vigueur de l'économie américaine.

À la suite de la baisse notée en 2001, les importations connaissent une remontée; elles augmentent de 0,6 % en 2002, de 3,9 % en 2003 et de 5,4 % en 2004. La vigueur du dollar canadien, rendant les produits importés moins chers, n'est sûrement pas étrangère à cette situation. La croissance des importations en 2004 est surtout due aux importations en provenance d'autres pays, qui augmentent de 8,5 %, alors que celles en provenance des autres provinces augmentent de 0,7 %.

En 2005, le commerce extérieur constitue de nouveau un frein à la croissance puisque les importations augmentent plus vite que les exportations. Au premier semestre, profitant de la vigueur de l'économie américaine et du recul du

11. Les données proviennent des *Comptes économiques du Québec* publiés par l'Institut de la statistique du Québec.

dollar canadien, les exportations progressent de 4,3 %. Quant aux importations, elles sont en hausse de 7,8 % au premier semestre, soutenues, entre autres, par les investissements des entreprises en machines et matériel (croissance de 7,8 %). Dans les deux cas, il s'agit de la plus forte croissance depuis 2000.

Pour l'ensemble de l'année 2005, les analystes prévoient une croissance de 4,3 % pour les exportations et de 6,8 % pour les importations. Un ralentissement est attendu l'an prochain, les taux prévus étant respectivement de 3,6 % et 3,3 %. Toutefois, le commerce extérieur pourrait contribuer à la croissance économique, les importations augmentant moins que les exportations.

### La politique monétaire

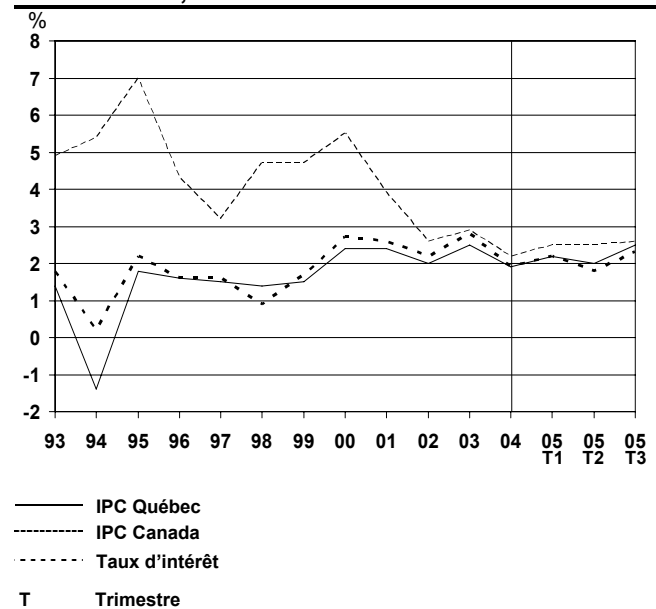
L'inflation, qui s'était maintenue en deçà de 2 % de 1992 à 1999, oscille entre 2,0 % et 2,5 % de 2000 à 2003, puis redescend à 1,9 % en 2004. Pour les neuf premiers mois de 2005, la croissance de l'IPC au Québec remonte à 2,3 %. Plutôt stables en première partie d'année, les prix augmentent par la suite en raison de la flambée des prix de l'énergie. Ceux-ci s'emballent à cause de la fermeture de plusieurs raffineries dans le golfe du Mexique à la suite des ouragans Katrina et Rita en août et en septembre. La croissance de l'IPC, qui se situe à 2,2 % au premier trimestre et à 2,0 % au deuxième, grimpe à 2,8 % au troisième trimestre. En septembre, l'indice d'ensemble augmente de 3,6 % et celui sans l'énergie, de 1,8 %.

Le rendement des bons du Trésor à trois mois, qui se situe à 5,5 % en 2000, diminue à 3,9 % en 2001 et à 2,6 % en 2002; il remonte à 2,9 % en 2003. La tendance à la baisse en 2001 est accentuée par les attentats du 11 septembre aux États-Unis. Ainsi, le taux des bons du Trésor à trois mois atteint un plancher de 2,1 % au premier trimestre de 2002, son plus bas niveau en plus de 40 ans. Le taux remonte par la suite et atteint 3,2 % au deuxième trimestre de 2003; il redescend à nouveau à la suite du ralentissement économique enregistré en 2003. Il atteint ainsi un nouveau plancher au deuxième trimestre de 2004 (2,0 %). En 2004, le taux se situe à

2,2 %, son plus bas niveau depuis 1955. Pour les neuf premiers mois de 2005, il remonte à 2,5 %.

Aux États-Unis, après le resserrement de la politique monétaire qui a pris fin en mai 2000, on assiste à un assouplissement à partir du début de 2001. De janvier 2001 à juin 2003, le taux interbancaire américain diminue à 13 reprises, passant de 6,5 % à 1,0 %, son plus bas niveau en 45 ans, soit depuis juillet 1958. Ces baisses répétées font suite à l'éclatement de la bulle financière en deuxième moitié de 2000, aux attentats du 11 septembre 2001 et à la récession qui a frappé les États-Unis en 2001, récession suivie d'une reprise anémique. En 2004, la croissance se faisant plus soutenue et l'inflation plus élevée, le taux interbancaire américain recommence à monter. À partir de juin 2004, il augmente à 11 reprises et se situe à 3,75 % en septembre 2005.

Figure 6.2  
**Évolution du taux d'intérêt et de l'IPC<sup>1</sup>, au Québec et au Canada, de 1993 à 2005**



1. Pour l'IPC, les taux de croissance trimestriels sont exprimés en fonction des trimestres correspondants de l'année précédente (1992 = 100).

Pendant ce temps, on assiste à une forte détente monétaire au Canada à la suite du ralentissement économique et des effets négatifs des attentats du 11 septembre 2001 aux États-Unis. Ainsi, le taux cible de financement à un jour diminue à 10 reprises, passant de 6,00 % au début de 2001 à 2,00 % le

15 janvier 2002, son plus bas niveau depuis septembre 1960.

Par la suite, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, les taux sont à la hausse au Canada. En effet, en raison d'une reprise économique plus forte que prévu et de l'importante détente monétaire, le taux cible monte à cinq reprises et atteint 3,25 % le 15 avril 2003. Cependant, à la suite d'un ralentissement économique au Canada, le taux diminue à cinq reprises et atteint 2,00 % le 13 avril 2004, soit le niveau de janvier 2002 et le plus bas depuis 1960. Le taux remonte à deux reprises en septembre et octobre 2004 (2,25 % et 2,50 % respectivement) en raison d'une demande extérieure plus vigoureuse qu'anticipé et pour réduire les pressions inflationnistes. Par la suite, il faudra près d'un an avant que la Banque du Canada n'augmente de nouveau le taux en raison des risques d'inflation à la suite de la montée rapide des cours mondiaux de l'énergie. Ainsi, le taux cible augmente à 2,75 % le 7 septembre 2005 et à 3,00 % le 18 octobre.

En 1999 et 2000, le dollar canadien se situe à 67,3 cents américains. Il diminue à 64,6 cents en 2001 et à 63,7 cents en 2002. Au début de 2002, il avait atteint un creux historique de 61,8 cents. Par la suite, le dollar s'apprécie de façon importante; il grimpe à 71,4 cents en 2003 et à 76,8 cents en 2004, son niveau le plus haut depuis 1993 (77,5 cents). Le dollar atteint 81,9 cents au quatrième trimestre de 2004. Il descend par la suite à 81,5 cents au premier trimestre de 2005 et à 80,4 cents au deuxième trimestre. Ce recul n'est que temporaire puisque le dollar remonte à 83,2 cents au troisième trimestre. Le 30 septembre 2005, il clôture à 86,0 cents, son plus haut niveau en plus de 13 ans (janvier 1992). Par rapport à la fin de décembre 2002 (63,4 cents), la hausse est de 35,6 %. Pour l'ensemble des neuf premiers mois de l'année 2005, le dollar se situe à 81,7 cents américains.

Au cours des trois premiers trimestres de 2005, l'indice de référence<sup>12</sup> au Canada se situe sous la

cible de 2 % fixée par la Banque du Canada, ce qui dénote peu de pressions inflationnistes. Celles-ci pourraient cependant ressurgir avec la flambée des prix du pétrole.

Selon les prévisions, il y aurait une hausse des taux d'intérêt. En effet, les analystes situent les taux d'intérêt à court terme entre 2,7 % et 2,8 % en 2005 et entre 3,3 % et 3,8 % en 2006. Quant au taux d'inflation et au taux de change, les analystes sont partagés. Le taux d'inflation se situerait entre 2,1 % et 2,4 % en 2005 et entre 1,8 % et 2,6 % en 2006. Quant au taux de change, les prévisions évaluent le dollar entre 81,9 cents et 85,5 cents américains en 2005 et entre 80,5 cents et 85,9 cents américains en 2006.

12. L'indice de référence est l'indice utilité par la Banque du Canada; il exclut de l'IPC global les huit composantes les plus volatiles ainsi que l'effet des taxes indirectes.

**IMPACT NET DES ÉLÉMENTS DU PIB**

Le tableau ci-dessous permet de connaître la contribution nette qu'ont pu avoir sur la variation du PIB les différents éléments qui le composent. Ce tableau montre comment chaque composante a pu augmenter ou diminuer la croissance du PIB au Québec en 2003 et 2004 selon son poids. Ainsi, deux groupes d'éléments s'y retrouvent. Le premier concerne la demande intérieure finale (consommation, investissements, dépenses publiques) et le second regroupe les exportations nettes (exportations moins importations), la variation des stocks et la divergence statistique. En 2004, la contribution de la demande intérieure finale à la variation du PIB a été de 4,40 % alors qu'elle était de 3,77 % en 2003. La contribution des autres éléments à la croissance du PIB était négative tant en 2004 (- 1,96 %) qu'en 2003 (- 1,94 %).

**Contribution<sup>1</sup> à la variation en pourcentage du PIB aux prix du marché, Québec, 2003 et 2004  
(en \$ enchaînés de 1997)**

	2003	2004
	%	
<b>Éléments A</b>		
<u>Demande intérieure finale</u>		
Dépenses de consommation	1,94	1,98
Dépenses publiques courantes	0,56	0,58
Investissements des administrations publiques	0,27	0,10
Investissements des entreprises	0,89	1,82
<b>Total (Éléments A)</b>	<b>3,77</b>	<b>4,40</b>
<b>Éléments B</b>		
<u>Autres éléments</u>		
Variation des stocks	0,33	0,29
Exportations nettes	- 2,46	- 1,75
Divergence statistique	0,34	- 0,32
<b>Total (Éléments B)</b>	<b>- 1,94</b>	<b>- 1,96</b>
<b>PIB (Éléments A + Éléments B)</b>	<b>1,83</b>	<b>2,44</b>

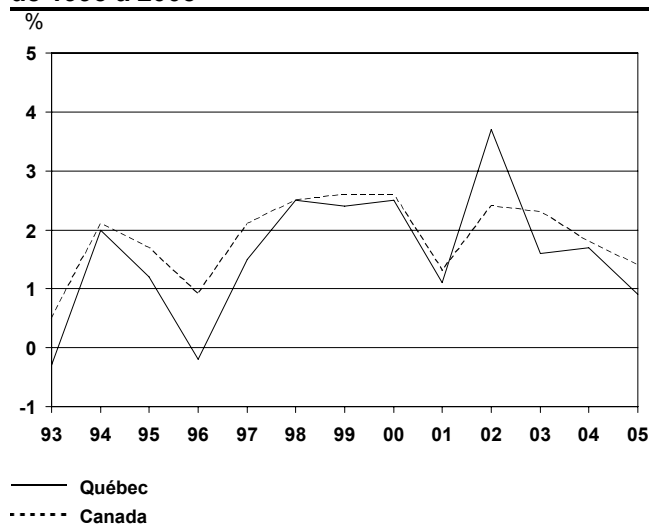
1. La contribution de chaque élément à la variation en pourcentage du PIB est calculée par l'Institut de la statistique du Québec. Ce calcul est nécessaire depuis que l'indice en chaîne de Fisher est utilisé pour déflater le PIB et ses composantes. Par cette méthode, la somme des composantes peut différer des totaux partiels et des totaux à cause de la fréquence de l'enchaînement.

## Le marché du travail<sup>13</sup>

### L'emploi et le chômage

L'emploi au Québec a connu une faible croissance en 2005, presque deux fois moindre que celle observée en 2004. Ainsi, au cours des neuf premiers mois de 2005, le nombre d'emplois a augmenté de 34 500 (0,9 %) par rapport à la même période de 2004, pour se fixer à un sommet historique de 3 712 700 en données désaisonnalisées. En 2004, l'emploi s'élevait à 3 685 900 avec la création de 60 800 emplois (1,7 %). Le rythme de croissance de l'emploi observé en 2003 (1,6 %), en 2004 et durant les neuf premiers mois de 2005 est beaucoup plus faible que celui enregistré en 2002 (3,7 %) ; 127 800 emplois s'étaient en effet rajoutés au cours de cette année exceptionnelle. Il faut remonter à 2001 pour voir une croissance de l'emploi (1,1 % ; 38 000) relativement du même ordre que celle des trois premiers trimestres de 2005.

Figure 6.3  
**Croissance de l'emploi, au Québec et au Canada, de 1993 à 2005<sup>1</sup>**



1. Pour les neuf premiers mois de 2005, en fonction de la période correspondante de l'année précédente.

Pour les neuf premiers mois de 2005, le taux de croissance de l'emploi au Québec est plus faible que

celui enregistré au Canada (1,4 %, soit 219 800 emplois additionnels). En 2004, la situation était différente, la croissance en pourcentage de l'emploi au Québec (1,7 %) se rapprochant de celle enregistrée au Canada (1,8 %, soit 284 600 emplois).

La création d'emplois en 2005 s'est essentiellement faite au troisième trimestre (0,9 %), une stagnation étant notée au premier trimestre (0,1 %) et un recul au deuxième (- 0,5 %). En août 2005, l'emploi a franchi un seuil historique, se fixant à 3 735 600. Il recule toutefois en septembre (3 727 800 emplois). Ainsi, lorsque comparé au mois de décembre de l'année précédente, l'emploi au Québec s'accroît de 23 900 (0,6 %) au cours des neuf premiers mois de 2005. Au Canada, il augmente à un rythme légèrement plus élevé, soit de 0,8 % ou de 135 300.

La création nette d'emplois au cours des trois premiers trimestres de 2005 par rapport à la même période de 2004 se retrouve à la fois dans le secteur des services<sup>14</sup> (18 600 emplois de plus) et le secteur des biens (15 700 emplois additionnels)<sup>15</sup>. La situation dans le secteur des biens tranche avec celle des deux années précédentes où des baisses avaient été notées. Sur une base annuelle, la croissance de l'emploi dans ce secteur a été de seulement 2,1 % entre 1976 et 2004, alors que celle dans les services a été de 68,1 %. En conséquence, la part des emplois du secteur des biens s'est rétrécie fortement, passant d'un peu plus du tiers (35,2 %) à moins du quart des emplois (24,8 %) durant cette période.

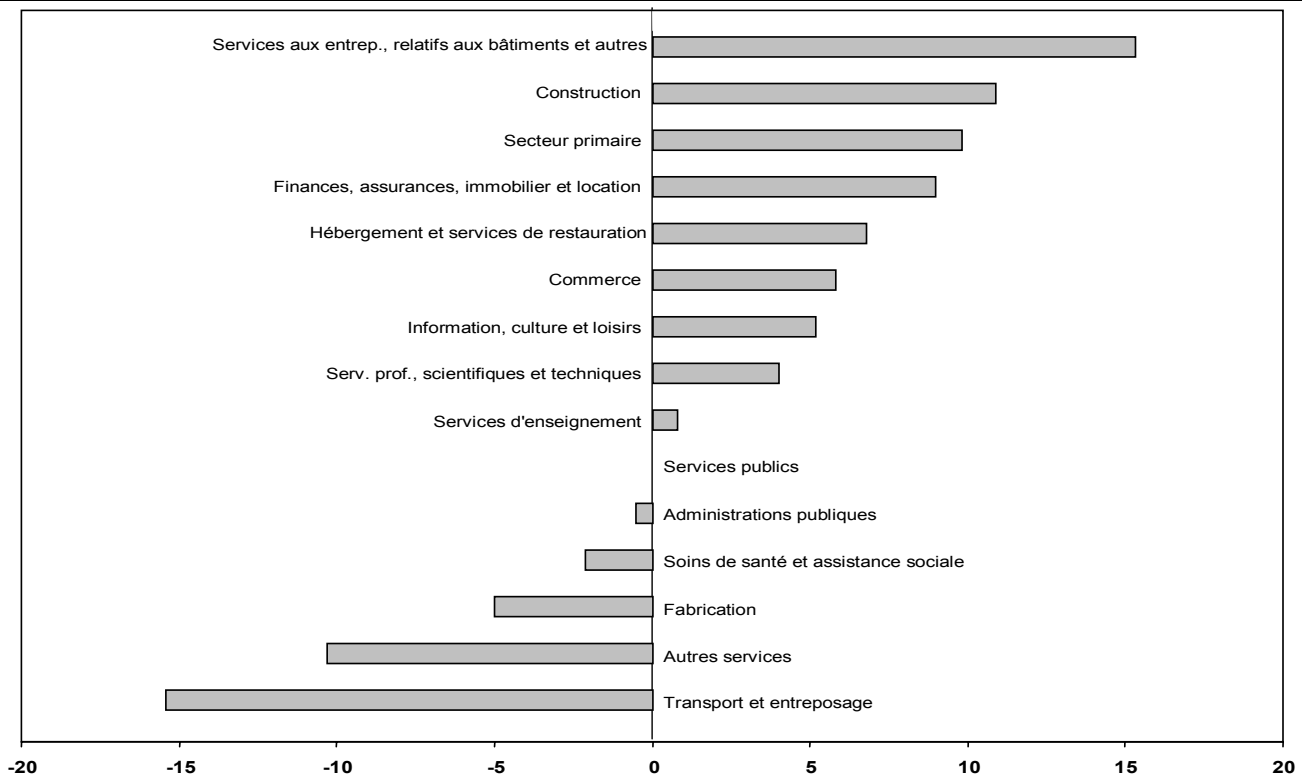
Comme le montre la figure 6.4, pour les neuf premiers mois de 2005, les pertes d'emplois les plus importantes se concentrent dans le secteur du transport et de l'entreposage (- 15 400), dans le secteur des autres services (- 10 300) et, dans une moindre mesure, dans celui de la fabrication (- 5 000). Les principaux gains d'emplois se

14. La variation de l'emploi selon le secteur d'activité doit être interprétée avec prudence compte tenu de la variabilité des données, même si celles-ci sont désaisonnalisées.

15. En raison de l'arrondissement des données le total ne correspond pas nécessairement à la somme des parties.

13. Les données sur le marché du travail sont fournies à l'annexe G.

Figure 6.4

**Variation de l'emploi au Québec, par secteur d'activité, neuf premiers mois de 2005<sup>1</sup> (en milliers)**

1. Variation calculée en fonction de la période correspondante de l'année précédente.

retrouvent dans le secteur des services aux entreprises, relatifs aux bâtiments et autres services (15 300), dans la construction (10 900), dans le secteur primaire (9 800) et dans le secteur de la finance, des assurances, de l'immobilier et de la location (9 000).

En 2004, la création d'emplois se retrouvait uniquement dans le secteur des services (66 500) puisque l'on observait un recul de 5 700 emplois dans le secteur des biens; cette baisse est uniquement attribuable au secteur primaire (- 8 700). Pour sa part, l'emploi dans le secteur de la fabrication s'était maintenu en 2004 (seulement 500 emplois additionnels), après une baisse importante en 2003 (- 21 700). En raison du recul de 5 000 emplois dans la fabrication depuis le début de l'année, la moyenne des neuf premiers mois de 2005 est de 623 700 emplois dans ce secteur, soit 16,8 % de l'emploi total, un niveau plancher par rapport au sommet du début de la série chronologique en 1976 (23,2 %).

La baisse de la représentativité du secteur de la fabrication résulte d'un rythme de croissance plus faible dans celui-ci que dans les autres secteurs regroupant un nombre important de travailleurs. Il convient toutefois de noter que, pour les neuf premiers mois de 2005, la fabrication est l'un des deux secteurs les plus peuplés en termes d'emplois avec celui du commerce (16,7 %).

Plusieurs secteurs connaissent des gains d'emplois au cours des trois premiers trimestres de 2005 qui s'ajoutent à ceux de 2004. Il s'agit des secteurs de la construction, du commerce, de la finance, des assurances, de l'immobilier et de la location, des services professionnels, scientifiques et techniques ainsi que de celui l'information, culture et loisirs. La situation diffère dans les secteurs du transport et de l'entreposage, des soins de santé et de l'assistance sociale, dans celui des autres services et dans les administrations publiques où les gains réalisés en 2004 sont contrebalancés par des pertes pour les

neuf premiers mois de 2005. Enfin, il convient de noter que, contrairement aux pertes observées en 2004 dans le secteur primaire, dans les services d'enseignement et dans le secteur de l'hébergement et des services de restauration, des gains sont enregistrés dans ces secteurs pour les neuf premiers mois de 2005.

Parmi les variations sectorielles du nombre d'emplois, certaines sont plus importantes à suivre que d'autres, compte tenu du poids en termes d'emplois que les secteurs concernés représentent par rapport à l'emploi total. Cela est particulièrement le cas des secteurs de la fabrication, du commerce ainsi que des soins de santé et de l'assistance sociale qui, ensemble, emploient près de la moitié (45,8 %) des travailleurs en 2004. Cette situation est moins prononcée dans l'ensemble du Canada, où 41,0 % de l'emploi total se retrouve dans ces trois secteurs.

Pour les neuf premiers mois de 2005, l'emploi à temps plein augmente de 1,3 % (40 000), alors que l'emploi à temps partiel diminue de 0,8 % (- 5 500). En 2005, l'emploi à temps plein atteint même son niveau le plus élevé depuis le début de la série chronologique en 1976 avec 3 044 700 emplois. La croissance de l'emploi à temps plein en 2005 fait suite à celle de 2004 (2,1 %); tous les emplois créés étaient alors à temps plein, tandis que l'emploi à temps partiel stagnait (0,0 %). Les années 2004 et 2005 diffèrent de la période 2001 à 2003 au cours de laquelle tant l'emploi à temps plein que celui à temps partiel progressaient. Ce dernier connaissait de plus des taux de croissance (3,3 % à 8,2 %) supérieurs à ceux de l'emploi à temps plein (0,7 % à 2,8 %).

Parmi les nouveaux emplois créés en 2005, un peu plus de la moitié vont aux femmes. Ainsi, pour les neuf premiers mois de l'année, par rapport à la même période de 2004, l'emploi augmente de 1,1 % (19 700 emplois additionnels) chez les femmes et de 0,8 % (14 800 emplois de plus) chez les hommes. La création d'emplois est toujours plus forte chez les femmes depuis un certain nombre d'années. Ainsi, entre 1999 et 2004, elle se situe dans une fourchette annuelle de 1,5 % à 4,7 %, alors que celle des hommes varie de 0,4 % à 2,9 %. Pour les trois

premiers trimestres de 2005, l'emploi à temps plein chez les femmes progresse de 2,5 % (31 600 emplois additionnels), tandis que l'emploi à temps partiel recule (- 2,6 % ou 11 900 emplois de moins). La croissance de l'emploi à temps plein chez les hommes est beaucoup moins importante que chez les femmes (0,5 % avec 8 400 emplois nouveaux); toutefois, à la différence de ce qui est observé chez celles-ci, l'emploi à temps partiel augmente (3 % ou 6 500 de plus). En 2004, la situation est la même pour ce qui est de l'emploi à temps plein avec des hausses respectives de 3,0 % et 1,4 % chez les femmes et les hommes; ces hausses sont combinées à de faibles variations dans l'emploi à temps partiel, soit de 0,3 % chez les hommes et de - 0,2 % chez les femmes. Entre 2000 et 2004, l'emploi à temps plein chez les hommes s'est accru de 71 900 comparativement à 114 200 chez les femmes. Parmi l'ensemble des emplois féminins qui se sont ajoutés durant cette période, un peu plus de 6 sur 10 étaient à temps plein.

Pour les neuf premiers mois de 2005, l'emploi des personnes âgées de 25 ans et plus connaît une croissance de 1,3 %, alors que celui des personnes âgées de 15 à 24 ans recule (- 1,1 %). Ainsi, les travailleurs âgés de 25 ans et plus gagnent 40 400 emplois. Cette création nette résulte d'une augmentation de 45 400 emplois à temps plein alors qu'il s'en est perdu 5 000 à temps partiel. En 2004, les travailleurs âgés de 25 ans et plus profitaient de 70 400 nouveaux emplois, également tous à temps plein. Les jeunes, quant à eux, subissent une légère perte d'emplois (- 6 000) au cours des neuf premiers mois de 2005, principalement à temps plein. Cette baisse fait suite à celle de 9 600 emplois, tous à temps plein, subie par ce groupe en 2004. Compte tenu de ces pertes d'emplois, les jeunes voient leur part dans l'emploi total passer de 15,5 % en 2003, à 15,0 % en 2004 et à 14,6 % pour les neuf premiers mois de 2005.

Lorsque le sexe est pris en considération dans l'analyse, la répartition de la création d'emplois entre les deux groupes d'âge est sensiblement la même. Tant en 2004 qu'en 2005 (9 premiers mois), ce sont les personnes âgées de 25 ans et plus qui bénéficient des nouveaux emplois alors que les

jeunes enregistrent des pertes. Celles-ci sont toutefois plus importantes dans le cas des hommes.

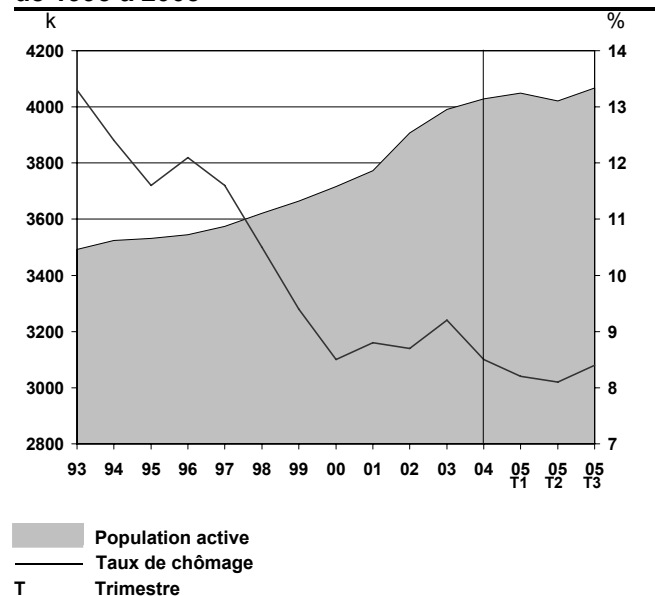
Après s'être maintenu sous la barre des 9 % durant les années 2000, 2001 et 2002 (respectivement 8,5 %, 8,8 % et 8,7 %), le taux de chômage s'élève à 9,2 % en 2003 en raison de la croissance de la population active plus forte que celle de l'emploi. Toutefois, la situation s'inverse en 2004; l'emploi augmente (1,7 %) à un rythme supérieur à celui de la population active (0,9 %), ce qui entraîne une baisse importante du nombre de chômeurs (- 6,6 %). Le taux de chômage diminue en conséquence pour s'établir à 8,5 % en 2004. Il égalise ainsi le niveau de 2000 qui est le plus bas enregistré sur une base annuelle depuis le début de la série chronologique en 1976. Pour les neuf premiers mois de 2005, la baisse du taux de chômage se poursuit, résultant cette année encore d'une augmentation plus forte de l'emploi (0,9 %) que de la population active (0,7 %). Le taux de chômage se fixe ainsi à 8,2 % pour la période. Si ce taux se maintenait pour l'ensemble de l'année, cela constituerait un nouveau seuil historique. En 2005, le taux de chômage mensuel le plus bas est observé en avril (7,9 %), rejoignant presque le niveau record atteint en mars 1976 (7,8 %).

Comme l'illustre la figure 6.5, la baisse du taux de chômage observée au cours de 2005 a surtout lieu au premier trimestre et, dans une moindre mesure, au deuxième trimestre. Au cours des trois premiers mois de l'année, une baisse de la population active est observée (- 0,4 %) alors que l'emploi stagne (0,1 %), nombre de chômeurs se retirant du marché du travail. Le taux de chômage diminue à 8,2 %, alors qu'il était de 8,7 % au quatrième trimestre de 2004. Le recul du taux de chômage se poursuit au deuxième trimestre de l'année (8,1 %), l'emploi et la population active étant tous les deux en baisse (- 0,5 % et - 0,7 % respectivement). Ces diminutions du taux de chômage au cours du premier semestre de 2005 sont donc le reflet d'un marché du travail léthargique. La situation change toutefois au troisième trimestre de l'année. Tant l'emploi (0,9 %) que la population active (1,2 %) renouent avec la croissance. Certains chercheurs d'emplois, encouragés, reviennent sur le marché du travail, entraînant à la hausse le taux de chômage; il augmente ainsi de

0,3 point de pourcentage par rapport au trimestre précédent, pour se fixer à 8,4 %.

La baisse de la population active entre le dernier trimestre de 2004 (4 064 100) et le deuxième trimestre de 2005 (4 021 100) est importante (- 1,1 % ou 43 000 personnes de moins). La population active se maintient toutefois au-dessus du seuil des quatre millions de personnes, niveau enregistré pour la première fois au troisième trimestre de 2003. La croissance de 1,2 % observée au troisième trimestre de 2005 permet à la population active d'atteindre le niveau de 4 067 500 personnes. En août 2005, elle se fixe même à 4 076 000 personnes, rejoignant pratiquement son sommet historique mensuel de novembre 2004 (4 076 900 personnes). Pour l'ensemble des neuf premiers mois de 2005, la population active s'élève à 4 045 600 personnes en moyenne, demeurant ainsi au-dessus du sommet historique annuel de 4 027 500 personnes enregistré en 2004.

Figure 6.5  
**Population active et taux de chômage, au Québec, de 1993 à 2005**



Le taux d'emploi (proportion de personnes de 15 ans et plus ayant un emploi) est en progression constante depuis 1996 (54,3 %). En 2004, il atteint son niveau le plus élevé depuis le début de la série chronologique en 1976, soit 60,3 %, augmentant de 0,4 point

par rapport à 2003. En avril et octobre 2004, le taux d'emploi enregistre un sommet à 60,6 %. Il se maintient au-dessus de la barre des 60 % pour les neuf premiers mois de 2005, s'établissant à 60,1 %. Sur une base trimestrielle, le taux d'emploi demeure élevé au premier trimestre de l'année (60,4 %), recule au deuxième (59,9 %) et progresse à nouveau au troisième trimestre (60,2 %). Il est à noter qu'en 2002, l'écart entre le taux d'emploi du Québec (59,5 %) et celui du Canada (61,7 %) s'établit à 2,2 points de pourcentage, ce qui constitue un record depuis le début de la série chronologique de 1976. Historiquement, cet écart a toujours été supérieur à 3 points. Les années 2003 et 2004 montrent également des écarts de moindre amplitude par rapport aux années antérieures à 2002, soit de 2,5 et 2,4 points de pourcentage respectivement. Pour les neuf premiers mois de 2005, la différence entre les deux taux est de 2,6 points.

Figure 6.6  
**Taux d'emploi et taux d'activité, au Québec, de 1993 à 2005**



Le taux d'activité (proportion des personnes de 15 ans et plus ayant un emploi ou étant au chômage) est en légère baisse en 2004 (65,9 %) par rapport à 2003 après une période de croissance continue sur sept ans. Il était ainsi passé de 61,8 % en 1996 à 63,5 % en 2001 et à 65,2 % en 2002 pour finalement s'établir à 66,0 % en 2003, un record historique depuis 1976. La baisse observée en 2004 se poursuit

en 2005 alors que le taux d'activité est de 65,5 % pour les neuf premiers mois de l'année. Sur une base trimestrielle, le taux d'activité s'est maintenu à un niveau élevé au premier trimestre de l'année (65,8 %) et a fortement reculé au second (65,1 %) pour augmenter à nouveau au troisième (65,7 %). L'écart entre le taux d'activité du Québec et celui du Canada se maintient en dessous des deux points de pourcentage pour les neuf premiers mois de 2005 (1,8 point de pourcentage). C'est en 2002 qu'il était passé pour la première fois sous cette barre et il y demeure depuis. En 2003, l'écart le plus faible depuis 1976 était noté, à 1,5 point de pourcentage.

Pour l'ensemble de 2005, les analystes prévoient une croissance de l'emploi variant de 0,9 % à 1,0 %. Le taux de chômage se fixerait entre 8,2 % et 8,3 %. Cela constituerait un nouveau record historique. En 2006, les prévisionnistes s'attendent à une accélération de la création d'emplois, le taux de croissance attendu variant entre 1,0 % et 1,8 %. Les avis sont plus partagés en ce qui concerne l'évolution du taux de chômage en 2006; il se situerait dans une fourchette allant de 7,6 % à 8,4 %.

### La rémunération

Le taux de croissance de la rémunération hebdomadaire moyenne (en termes nominaux) s'établit à 1,8 % en 2004 faisant suite à des augmentations de 2,9 % et 2,0 % respectivement en 2002 et 2003. Les taux observés de 2001 (1,8 %) à 2004 sont les plus élevés depuis 1992 (3,9 %). Pour les huit premiers mois de l'année 2005, la croissance est de 2,2 % lorsque comparée à la même période de l'année précédente. Sur une base trimestrielle, la rémunération hebdomadaire moyenne augmente légèrement au premier trimestre (0,5 %) et la croissance s'accélère au deuxième (2,0 %).

En termes réels<sup>16</sup>, la croissance de 0,5 % observée en 2004 est légèrement supérieure à celle notée en 2003 (0,3 %). Elle demeure cependant nettement moins importante que la hausse observée en 2002 (1,5 %).

16. Comme cela est précisé à l'annexe G, les calculs en termes réels sont réalisés en utilisant l'indice implicite des prix des dépenses personnelles en biens et services.

Une croissance est en fait notée depuis 2001 (0,5 %), faisant suite à cinq années de recul (de 1996 à 2000). La rémunération hebdomadaire moyenne réelle augmente au cours des huit premiers mois de 2005 (0,6 %). Sur une base trimestrielle, on note une faible hausse au premier trimestre de l'année (0,2 %), suivie d'une croissance plus forte au deuxième trimestre (1,5 %).

Le nombre d'heures hebdomadaires travaillées par les employés salariés, en excluant le temps supplémentaire, demeure stable en 2004 (37,8 heures) par rapport à 2003. Ce nombre est passé de 35,5 heures en 1995 à 37,9 heures en 2001 et 2002, niveau le plus haut atteint depuis le début de la série statistique (1984). Un léger recul à 37,5 heures est enregistré en 2005 pour les huit premiers mois de l'année. Une certaine tendance à la hausse semble se dessiner au cours du troisième trimestre puisque ce nombre se fixe à 37,4 heures pour chacun des deux premiers trimestres de l'année.

Selon les prévisions, l'augmentation de la rémunération hebdomadaire moyenne (en termes nominaux) se situerait entre 1,9 % et 2,5 % pour l'ensemble de l'année 2005. Le taux de croissance serait du même ordre en 2006, variant de 2,0 % à 2,4 %.





Ce chapitre présente les tendances concernant les taux de croissance salariale octroyés aux travailleurs québécois. Il se divise en trois sections. La première porte sur les taux d'augmentation en vigueur, d'une part pour les employés syndiqués et d'autre part pour les non-syndiqués<sup>1</sup>. Dans la deuxième section, il est question du pouvoir d'achat, alors que la troisième fournit de l'information sur les perspectives salariales en deux volets. Le premier aborde les taux d'augmentation accordés dans les conventions collectives selon leur date de signature; une attention particulière est portée aux années 2004 et 2005, et une analyse des conventions signées entre 1989 et 2005 est également présentée. Le deuxième volet aborde les perspectives salariales calculées par l'Institut pour l'ensemble de 2005 et pour 2006 sur la base des clauses salariales en vigueur.

---

1. Les méthodologies relatives aux calculs des taux de croissance chez les travailleurs syndiqués et les non-syndiqués sont différentes. La comparaison des résultats doit donc se faire en tenant compte de cette limite.

## La croissance salariale observée

L'analyse de la croissance salariale observée concerne, d'une part, les augmentations salariales accordées aux employés syndiqués et, d'autre part, les augmentations salariales octroyées aux employés non syndiqués. Les résultats de 2005 ainsi que ceux de 2004 sont présentés et mis en relation avec ceux des années précédentes. L'analyse porte surtout sur les deux dernières années, soit 2004 et les trois premiers trimestres de 2005, mais englobe aussi la décennie 1990 et le début des années 2000. Les figures comprennent les résultats de 1989 à 2005<sup>2</sup> en ce qui concerne les employés syndiqués.

### Les salariés syndiqués

#### *La croissance salariale en 2004 et 2005*

L'analyse des taux d'augmentation des clauses salariales en vigueur<sup>3</sup> permet de mesurer, pour une année donnée, les augmentations attribuées aux échelles salariales dans les conventions collectives sans tenir compte de la date de signature. Ainsi, toutes les conventions collectives en vigueur, peu importe l'année de signature, sont prises en compte. Cette analyse distingue les employés syndiqués de l'administration québécoise et les autres salariés québécois syndiqués des différents secteurs du marché du travail<sup>4</sup> (voir tableau 7.1).

Les résultats de 2005 sont préliminaires<sup>5</sup>. Ils se rapportent aux conventions collectives déposées au ministère du Travail, enregistrées dans la banque de données durant les trois premiers trimestres de 2005

2. Pour les annexes, la période choisie débute en 1986 puisque les données de l'administration québécoise ne sont disponibles qu'à partir de cette année-là.

3. Les résultats détaillés sont présentés à l'annexe K.

4. Les différents secteurs pour lesquels des résultats sont fournis sont définis à la section sur la méthodologie au début du rapport.

5. Le tableau V de la section sur la méthodologie présente le nombre de conventions collectives, le nombre de salariés sur lesquels sont basés ces résultats ainsi que la représentativité de ces données.

et ayant une clause salariale en vigueur au 15 décembre 2005. Certaines conventions collectives ne font donc plus partie de la banque, ayant expiré avant le 15 décembre 2005.

Tableau 7.1  
**Croissance nominale en vigueur, employés syndiqués québécois, en 2004 et 2005<sup>1</sup>**

	2004	2005
	%	
Ensemble des salariés québécois	2,1	2,5
Administration québécoise	.. <sup>2</sup>	.. <sup>2</sup>
Autres salariés québécois	2,1	2,5
Privé	1,9 <sup>3</sup>	2,5
« Autre public »	2,4	2,3
Entreprises publiques québécoises	2,1	2,2
Universitaire	6,9 <sup>4</sup>	2,0 <sup>4</sup>
Municipal	2,2	2,3
Fédéral	2,4	2,4

1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données du ministère du Travail au cours des trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

2. Toutes les clauses salariales ont expiré avant le 15 décembre 2004 dans ce secteur.

3. Ce taux est influencé par les conventions en vigueur dans le secteur de la construction. Sans ces conventions, le taux du secteur privé serait de 2,5 %.

4. Résultat qui repose sur un nombre limité de salariés.

En 2005, les données de la banque de conventions collectives du Ministère prennent en compte 335 627 salariés, soit seulement 38,2 % de l'ensemble des salariés potentiellement couverts par la banque. Cette situation est similaire à celle qui prévalait en 2004. Tant en 2004 qu'en 2005, cela s'explique par le fait que la majorité des conventions collectives de l'administration québécoise sont venues à échéance le 30 juin 2003. Ainsi, les données de 2004 et 2005 ne couvrent que les employés autres que ceux de l'administration québécoise. Compte tenu de cette situation, l'analyse relative à 2004 et à 2005 ne portera pas sur l'ensemble des salariés syndiqués mais sur les autres salariés québécois syndiqués.

Le taux nominal d'augmentation moyen des clauses salariales en 2005 chez les autres salariés québécois syndiqués est supérieur à celui observé en 2004 (2,5 % contre 2,1 %). Les données de 2004 prennent en compte un plus grand pourcentage des autres

salariés québécois syndiqués potentiellement couverts par la banque (97,5 % en 2004 contre 83,7 % en 2005).

Les clauses salariales des ententes du secteur privé accordent aussi un taux nominal d'augmentation moyen plus fort en 2005 qu'en 2004, soit 2,5 % contre 1,9 %. Le taux inférieur de 2004 s'explique par quatre conventions du secteur de la construction qui comptent 27,8 % de l'effectif du secteur privé et qui comportent des gels salariaux ou de faibles augmentations. Par ailleurs, les résultats de 2004 prennent en compte 102,7 % de l'effectif syndiqué potentiellement couvert par la banque de conventions collectives dans le secteur privé, contre 84,2 % en 2005.

Le secteur « autre public » affiche des taux similaires en 2004 et 2005 (2,4 % en 2004 et 2,3 % en 2005). Les données de 2005 prennent en compte 99 779 employés, soit 82,6 % de l'effectif potentiellement couvert par la banque<sup>6</sup> dans ce secteur.

Parmi les sous-secteurs composant le secteur « autre public », trois affichent en 2005 une croissance de leur échelle salariale similaire à celle de 2004. Il s'agit des entreprises publiques québécoises (2,2 % en 2005 et 2,1 % en 2004), du secteur municipal (2,3 % et 2,2 %) et du secteur fédéral (2,4 % en 2004 et 2005). Un taux d'augmentation salariale plus faible en 2005 (2,0 %) qu'en 2004 (6,9 %)<sup>7</sup> est enregistré dans le secteur universitaire.

6. En 2005, les couvertures des composantes du secteur « autre public » sont de 25,7 % dans le secteur des entreprises publiques québécoises, de 43,7 % dans le secteur municipal et de 30,1 % dans le secteur fédéral. Dans le secteur universitaire, la représentativité des données est très faible. Plusieurs conventions collectives des universités sont déjà signées mais prévoient que, sur le plan salarial, les augmentations seront octroyées en fonction de ce qui sera accordé au terme des négociations dans l'administration québécoise. Pour les périodes visées, le taux de croissance ne peut être calculé dans ces conventions. C'est pourquoi l'analyse se rapportant à ce secteur demeure limitée.

7. Ce taux s'explique par la présence de trois conventions collectives octroyant des augmentations salariales supérieures à 8 % en raison d'une restructuration des échelles salariales.

### *L'évolution de la croissance salariale*

De 1992 à 1994, les salariés syndiqués des secteurs considérés ont généralement vu la croissance nominale de leur salaire s'affaiblir (voir figures 7.1a et 7.1b). Au cours des années suivantes, un regain est observé dans la majorité des secteurs, particulièrement dans les secteurs privé et municipal. En 1998, un fléchissement est noté dans plusieurs secteurs. Les secteurs « entreprises publiques québécoises » et universitaire ont toutefois connu une situation différente puisque la croissance était très faible de 1995 à 1997, ne montrant pas de signe de relance. Le regain ne s'est donc amorcé qu'en 1998 dans ces deux secteurs. Pour la plupart des secteurs étudiés, la tendance est à la hausse en 1999 et 2000. À partir de 2001, la croissance salariale est relativement stable dans la majorité des secteurs, se situant presque toujours aux environs de 2 % à 3 %.

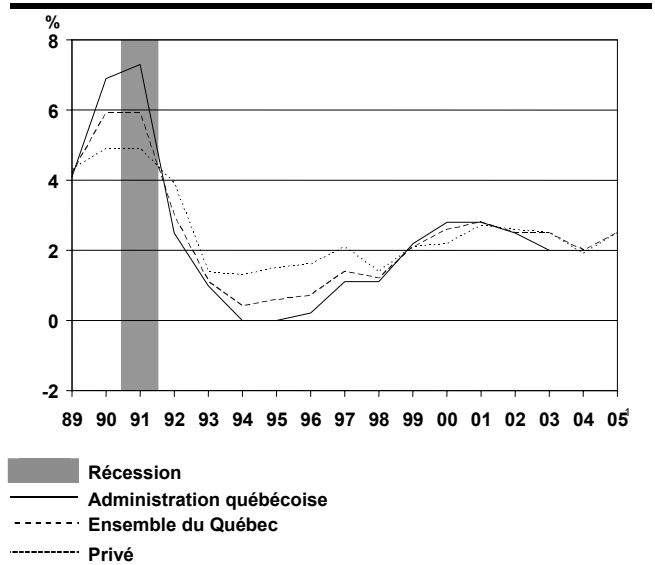
En 1990 et 1991, l'administration québécoise affiche les taux d'augmentation salariale les plus importants parmi les secteurs considérés. Ces augmentations étaient respectivement de 6,9 % et de 7,3 % en incluant les relativités salariales (et autres rajustements salariaux). Lorsque ces rajustements ne sont pas pris en compte, les augmentations de base observées sont plutôt de 5,1 % et de 6,0 %. Ces croissances (avec ou sans relativités salariales) surpassent celles de 4,9 % notées dans le secteur privé pour ces deux années. De 1992 à 1998, la situation inverse se produit, les taux de croissance du secteur privé étant toujours plus élevés que ceux observés dans l'administration québécoise.

Par contre, de 1999 à 2001, la croissance salariale (incluant divers rajustements) redevient plus élevée dans l'administration québécoise que dans le secteur privé. Pour ces années, l'administration québécoise affiche également des taux plus élevés que ceux observés dans chacun des autres secteurs, à l'exception des secteurs universitaire et fédéral en 2000 et du secteur fédéral en 2001. En 2002 et 2003, le secteur privé octroie des taux d'augmentation salariale plus importants que ceux constatés dans l'administration québécoise. De plus, au cours de cette période, l'administration québécoise affiche les taux les plus bas parmi tous les secteurs étudiés, à

l'exception du secteur universitaire en 2002 et du secteur municipal en 2003. En 2004 et 2005, aucune clause salariale n'est en vigueur dans l'administration québécoise.

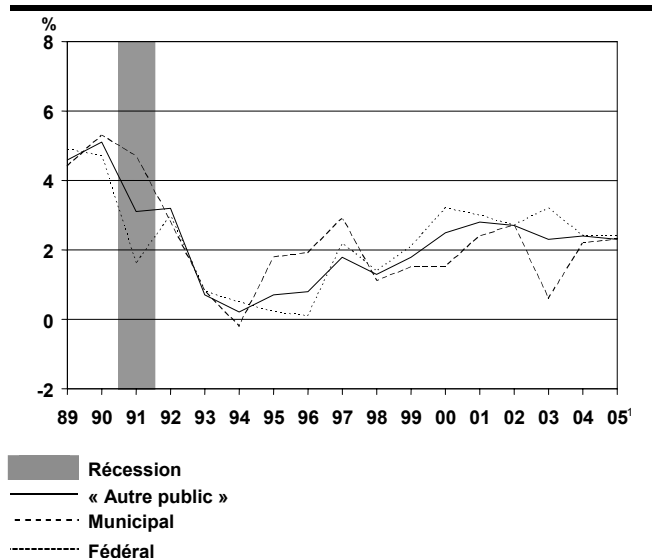
Pour mieux comprendre cette analyse comparative de la croissance salariale entre les divers secteurs, il faut se rappeler que les échelles salariales dans l'administration québécoise ont été gelées de 1994 à 1996 inclusivement. Entre le 1<sup>er</sup> juillet 1993 et le 30 juin 1995, les employés de ce secteur ont été soumis à la Loi concernant les conditions de travail dans le secteur public et le secteur municipal (L.Q. 1993, chap. 37) qui prévoyait un gel des échelles salariales de deux ans ainsi qu'une réduction de la masse salariale de 1 %. Cette réduction concerne également le secteur universitaire, la plupart des entreprises publiques québécoises et plusieurs municipalités. Les résultats de 1993 à 1996 ne prennent pas en compte cette réduction puisqu'elle n'était pas intégrée aux échelles salariales<sup>8</sup>.

Figure 7.1a  
Évolution de la croissance salariale nominale en vigueur, employés syndiqués québécois, de 1989 à 2005<sup>1</sup>



1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données aux trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

Figure 7.1b  
Évolution de la croissance salariale nominale en vigueur, employés syndiqués québécois, de 1989 à 2005<sup>1</sup>



1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données aux trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

8. Le montant forfaitaire de 0,5 % accordé en avril 1996 est également exclu du taux de 1996 parce qu'il vise à compenser les mesures de récupération appliquées d'octobre 1995 à mars 1996.

### Les salariés non syndiqués

Les résultats présentés dans cette section sont tirés de données provenant de différentes enquêtes de planification salariale. Ces dernières couvrent surtout les employés non syndiqués du secteur privé. Les données relatives à 2005 ont été recueillies auprès de cinq maisons d'experts-conseils<sup>9</sup>. Les taux d'augmentation moyens sont calculés pour les échelles salariales et les salaires versés (voir tableau 7.2); ils touchent l'ensemble des catégories d'emplois considérées dans la partie I de ce rapport (professionnels, techniciens, employés de bureau, employés de service et ouvriers). Il faut mentionner qu'une hausse de l'échelle salariale correspond à l'augmentation de base octroyée aux employés. Pour sa part, une hausse des salaires versés regroupe toute croissance salariale provenant de révisions d'échelles, le cas échéant, et d'ajustements individuels (par exemple : progression dans les échelles, augmentation de salaire pour les employés non couverts par une échelle salariale, rémunération selon le rendement, bonis, montants forfaitaires, etc.).

En 2005, comme en 2004, les salariés non syndiqués des catégories d'emplois considérées dans ce rapport bénéficient d'augmentations moyennes à leurs échelles salariales se situant entre 2,0 % et 2,4 %. Les taux d'augmentation des échelles salariales de 2005 sont les mêmes que ceux de 2004 selon deux des quatre sources consultées.

Un examen de la décennie 1990 montre que les augmentations moyennes des échelles salariales ont diminué de 1990 à 1995. D'un maximum de 5,0 % en 1990, les hausses ont chuté à un minimum de 1,2 % en 1995. De 1996 à 2001, une reprise est notée puisque les augmentations moyennes atteignent un maximum de 2,7 %. Cette tendance à la hausse ne se maintient pas en 2002. Selon chaque source, les augmentations octroyées cette année-là sont inférieures à celles de 2001. Par contre, en 2003, les augmentations sont plus élevées qu'en

2002 selon trois des quatre sources consultées. Les taux sont relativement stables depuis.

En ce qui concerne les salaires versés, les taux d'augmentation observés en 2005 varient de 2,9 % à 3,2 %. Les hausses salariales allaient de 2,8 % à 3,2 % en 2004. Les résultats de 2005 pour les taux d'augmentation moyens des salaires versés sont, selon toutes les sources, similaires à ceux de 2004.

Comme pour les augmentations relatives aux échelles de salaire, une tendance à la baisse est observée dans les hausses des salaires versés au cours de la période 1990-1994. Ces dernières sont passées d'un maximum de 5,9 % en 1990 à un minimum de 1,9 % en 1994. Une tendance à la hausse semble se dessiner par la suite, de 1995 à 2001. En 2002, une baisse notable est observée : les écarts entre les taux de 2001 et 2002 vont de 0,5 à 1,3 point de pourcentage. Les taux d'augmentation moyens des salaires versés en 2003 sont supérieurs à ceux de 2002.

Même si les cadres ne font pas l'objet de la comparaison, il est intéressant de compléter avec les hausses qui leur sont accordées et ainsi présenter le portrait général des salariés non syndiqués. En 2005, tout comme en 2004, les augmentations d'échelles salariales varient entre 2,0 % et 2,4 % chez les cadres. Pour ce qui est des salaires, les augmentations versées en 2005 vont de 3,1 % à 4,4 %. En moyenne, pour les échelles salariales, les taux d'augmentation accordés aux cadres sont similaires à ceux des autres salariés non syndiqués. En ce qui a trait aux salaires versés, la hausse moyenne est supérieure chez les cadres.

9. Les données pour la province de Québec fournies par la maison de prévisions Morneau-Sobeco ne couvrent pas l'année en cours mais se rapportent uniquement à l'année suivante (2006).

Tableau 7.2

**Évolution des taux d'augmentation moyens des échelles salariales et des salaires versés, selon les enquêtes de planification salariale<sup>1</sup>, au Québec, de 1990 à 2005**

	Échelles salariales					Salaires versés				
	Conference Board du Canada	AON	Towers Perrin	William M. Mercer	Morneau Sobeco	Conference Board du Canada	AON	Towers Perrin	William M. Mercer	Morneau Sobeco
	%									
1990	5,0	..	5,0	5,0	..	5,4	..	5,9	5,8	..
1991	4,6	..	4,5	4,2	..	4,8	..	5,3	5,1	..
1992	2,8	..	3,1	3,3	..	3,5	3,3	4,0	3,9	..
1993	1,6	..	1,8	2,6	..	2,3	2,0	2,4	3,1	..
1994	1,3	..	1,4	1,3	..	1,9	2,1	2,2	1,9	..
1995	1,2	..	1,3	1,6	..	2,0	2,3	2,4	2,5	..
1996	1,7	1,6	1,5	1,8	..	2,3	2,3	2,6	2,6	..
1997	1,8	2,1	1,5	1,5	1,8	2,4	2,6	2,6	2,4	2,5
1998	2,1	2,3 <sup>2</sup>	2,1	2,0	2,5	2,8	2,9 <sup>2</sup>	3,0	2,8	3,0
1999	2,1	2,0 <sup>2</sup>	1,9	2,4 <sup>2,3</sup>	2,0	3,2	2,9 <sup>2</sup>	3,3	3,0 <sup>2,3</sup>	3,0
2000	2,2	2,6 <sup>2</sup>	2,4	2,4 <sup>2,3</sup>	2,5	3,3	3,4 <sup>2</sup>	3,3	3,5 <sup>2,3</sup>	3,3
2001	2,7	2,7 <sup>2</sup>	2,6	2,7 <sup>2,3</sup>	2,6	3,6	3,5 <sup>2</sup>	3,8	3,6 <sup>2,3</sup>	3,5
2002	2,1	2,5	1,6	2,3 <sup>2,3</sup>	..	2,6	3,0	2,5	3,1 <sup>2,3</sup>	..
2003	1,9	2,8 <sup>4</sup>	2,0	2,5 <sup>2,3</sup>	..	2,7	3,3 <sup>4</sup>	3,1	3,2 <sup>2,3</sup>	..
2004	2,0	2,3 <sup>3</sup>	2,0	2,4 <sup>3</sup>	..	2,8	3,2 <sup>3</sup>	3,2	3,2 <sup>3</sup>	..
2005	2,0	2,1 <sup>3</sup>	2,2	2,4 <sup>3</sup>	..	2,9	3,1 <sup>3</sup>	3,1	3,2 <sup>3</sup>	..

1. Les résultats touchent principalement les salariés québécois non syndiqués du secteur privé. Pour chacune des sources, les taux d'augmentation moyens représentent une moyenne arithmétique des pourcentages d'augmentation effectuée pour l'ensemble des catégories d'emplois considérées par l'Institut.

2. Ce résultat ne prend pas en compte le taux d'augmentation moyen pour les postes de professionnels et de techniciens exclusifs au domaine de l'informatique.

3. Ce résultat exclut les gels des échelles.

4. Ce résultat touche uniquement les entreprises de la grande région de Montréal.

## Le pouvoir d'achat des salariés

Cette section met en relation les augmentations aux échelles salariales et l'inflation. Ce lien permet de faire ressortir la croissance réelle des structures salariales, soit les pertes ou les gains de pouvoir d'achat<sup>10</sup>. Une perte de pouvoir d'achat touche tant les salariés subissant un gel ou une baisse de salaire que ceux obtenant une augmentation inférieure à la croissance de l'indice des prix à la consommation (IPC). À l'inverse, tous les employés qui profitent d'une augmentation supérieure à la croissance de l'IPC voient leur pouvoir d'achat augmenter.

En premier lieu, pour chacun des secteurs analysés, le pouvoir d'achat en 2004 et 2005 (voir tableau 7.3) ainsi que la distribution des salariés syndiqués (voir figure 7.2) selon différents niveaux d'augmentation (gel ou diminution de salaire, hausse salariale inférieure à l'IPC et augmentation salariale égale ou supérieure à celle de l'IPC) sont présentés<sup>11</sup>. Dans un deuxième temps, le pouvoir d'achat de 1986 à 2005 est analysé.

### Le pouvoir d'achat en 2004 et 2005

La croissance de l'IPC est de 2,3 % pour les neuf premiers mois de 2005 par rapport à la même période en 2004. Il s'agit d'un taux plus élevé que celui observé pour l'année 2004 (1,9 %). Cette situation s'explique en partie par la hausse du prix de l'essence.

L'analyse de cette section porte essentiellement sur les autres salariés québécois syndiqués, c'est-à-dire excluant ceux de l'administration québécoise. En effet, dans ce dernier secteur, aucun taux de croissance salariale ne peut être pris en compte pour l'année 2004 et les neuf premiers mois de 2005 puisqu'aucune clause salariale n'était en vigueur le 15 décembre 2004.

Tableau 7.3  
Pouvoir d'achat des salariés, en 2004 et 2005<sup>1</sup>

	2004	2005
	%	
Administration québécoise	.. <sup>2</sup>	.. <sup>2</sup>
Autres salariés québécois (syndiqués)	0,2	0,2
Privé	0,0	0,2
« Autre public »	0,5	0,0
Entreprises publiques québécoises	0,2	- 0,1
Universitaire	5,0 <sup>3</sup>	- 0,3 <sup>3</sup>
Municipal	0,3	0,0
Fédéral	0,5	0,1
Non-syndiqués (privé)	0,1 à 0,5	- 0,3 à 0,1
Croissance de l'IPC	1,9	2,3 <sup>4</sup>

1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données du ministère du Travail au cours des trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

2. Toutes les clauses salariales ont expiré avant le 15 décembre 2004 dans ce secteur.

3. Résultat qui repose sur un nombre limité de salariés.

4. Croissance de l'IPC pour les neuf premiers mois de 2005 par rapport aux neuf premiers mois de 2004.

Tous les secteurs ont eu une croissance nominale égale ou supérieure à celle de l'IPC en 2004 et 2005, sauf les secteurs « entreprises publiques québécoises » et universitaire en 2005. En 2005, les gains de pouvoir d'achat ne sont toutefois que de 0,1 % ou 0,2 %, dans les secteurs qui en bénéficient.

Les autres salariés québécois syndiqués affichent le même gain de pouvoir d'achat en 2004 et 2005 (0,2 %). Pour leur part, les salariés syndiqués du secteur privé bénéficient d'un gain de pouvoir d'achat de 0,2 % en 2005, alors qu'en 2004, la stabilité du pouvoir d'achat était constatée.

Les salariés du secteur « autre public » maintiennent leur pouvoir d'achat au cours des neuf premiers mois de 2005. En 2004, un gain de pouvoir d'achat d'un demi-point de pourcentage était constaté. Lorsqu'on prend en compte les sous-secteurs du secteur « autre public », deux connaissent une perte de pouvoir d'achat en 2005, soit les entreprises publiques québécoises (- 0,1 %) et le secteur universitaire (- 0,3 %). La stabilité du pouvoir d'achat est observée dans le secteur municipal, alors que le secteur fédéral connaît un gain de 0,1 % au cours des neuf premiers mois de 2005. En 2004, tous les sous-secteurs qui composent le secteur « autre public »

10. Les taux de croissance salariale réelle des salariés des secteurs étudiés sont présentés à l'annexe K.

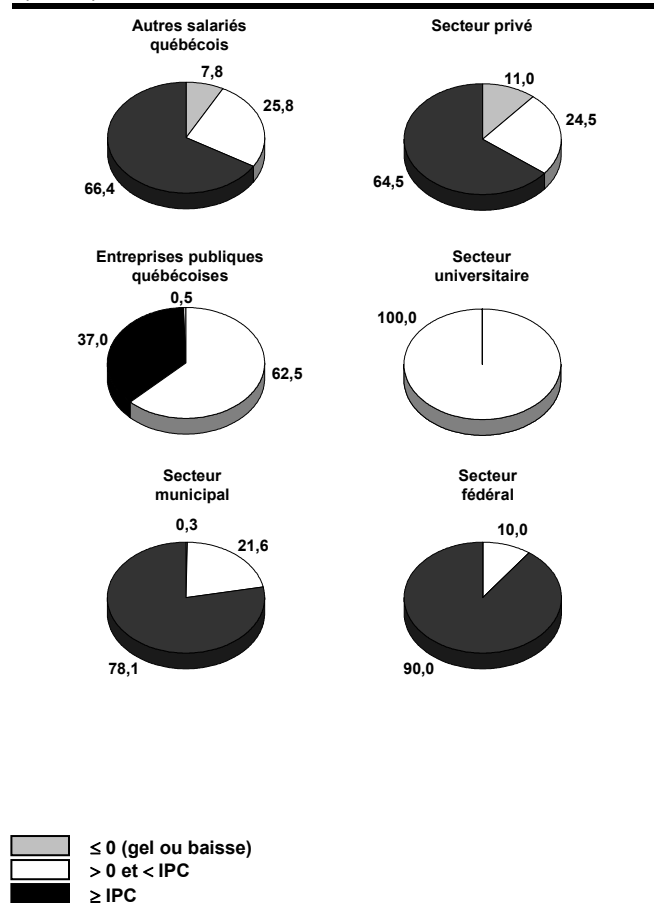
11. Les résultats détaillés de la distribution des salariés syndiqués sont présentés à l'annexe L.

connaissaient des gains de pouvoir d'achat, variant de 0,2 % à 5,0 %.

La distribution des autres salariés québécois syndiqués selon la croissance salariale en vigueur montre que 66,4 % des salariés se voient octroyer en 2005 des augmentations salariales égales ou supérieures à la croissance de l'IPC. Il s'agit d'une diminution par rapport à 2004 (73,9 %). La proportion des autres salariés québécois recevant des augmentations de leur échelle salariale inférieures à la croissance de l'IPC est de 25,8 %; elle est plus de trois fois supérieure à celle de 2004 (8,4 %). Cependant, le pourcentage des autres salariés québécois qui subissent un gel ou une baisse de salaire en 2005 (7,8 %) a diminué de plus de moitié par rapport à celui observé en 2004 (17,7 %)<sup>12</sup>.

Les proportions des autres salariés québécois syndiqués obtenant des augmentations salariales égales ou supérieures à la croissance de l'IPC sont plus faibles en 2005 qu'en 2004 dans tous les secteurs étudiés. La diminution la plus importante est enregistrée chez les salariés du secteur universitaire puisqu'aucun d'entre eux ne se voit octroyer une augmentation salariale égale ou supérieure au taux d'inflation en 2005, alors que cette proportion était de 98,3 % en 2004<sup>13</sup>. Une forte baisse est aussi notée dans le secteur « entreprises publiques québécoises », le pourcentage étant de 96,9 % en 2004 contre seulement 37,0 % en 2005. Quant aux secteurs privé, fédéral et municipal, les différences entre les deux années vont de seulement 1,3 point de pourcentage (privé) à 15 points de pourcentage (municipal).

Figure 7.2  
Distribution des salariés syndiqués au Québec selon la croissance salariale en vigueur en 2005<sup>1</sup> (en %)



1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données aux neuf premiers mois de 2005 (données préliminaires).

Banque de données : annexe L.

La situation inverse est observée en ce qui concerne les salariés recevant des augmentations de leur échelle salariale plus faibles que l'IPC, les proportions observées étant beaucoup plus importantes en 2005 qu'en 2004 dans tous les secteurs analysés. Dans le secteur privé, la proportion a plus que doublé en 2005 par rapport à 2004 (24,5 % contre 10,2 %). Pour leur part, les salariés des universités ont tous reçu des augmentations salariales inférieures à l'IPC, alors qu'en 2004, la quasi-totalité d'entre eux bénéficiaient d'augmentations plus élevées que la croissance de l'IPC. Quant aux secteurs « entreprises publiques québécoises », municipal et fédéral,

12. La proportion de gels et baisses de salaire observée en 2004 dans le secteur privé est attribuable à deux conventions collectives du secteur de la construction. Celles-ci couvrent 17,6 % de l'effectif syndiqué du secteur privé et près des trois quarts de tous les employés visés par des gels ou baisses de salaire dans ce secteur.

13. Il est bon de rappeler que le résultat de 2005 ne couvre que deux conventions (432 salariés).

les proportions en 2005 sont respectivement de 62,5 %, 21,6 % et 10,0 %. Il s'agit d'une augmentation importante par rapport à 2004; elles étaient alors de 2,5 %, 6,6 % et 0,8 %.

La proportion des salariés du secteur privé ayant subi un gel ou une baisse de salaire a diminué de plus de la moitié en 2005 par rapport à l'année précédente (11,0 % contre 24,0 %). Dans les secteurs « entreprises publiques québécoises » et municipal, peu de salariés ont connu des gels ou baisses de salaire, tant en 2005 qu'en 2004; les pourcentages sont, respectivement, de 0,5 % et 0,3 % en 2005. Quant aux salariés des secteurs universitaire et fédéral, aucun n'est affecté par un gel ou une baisse de salaire en 2005.

En 2005, selon les sources consultées (en ce qui concerne les augmentations aux échelles salariales), la situation des salariés non syndiqués des catégories d'emplois considérées par l'Institut varie d'une perte de pouvoir d'achat de 0,3 % à un gain de 0,1 %. En 2004, toutes les sources consultées indiquaient un gain de pouvoir d'achat; ces gains variaient de 0,1 % à 0,5 %.

### Le pouvoir d'achat de 1986 à 2005

Cette section présente le pouvoir d'achat des salariés syndiqués québécois selon deux périodes couvrant plusieurs années à partir des clauses salariales en vigueur (voir annexes K et L). Le pouvoir d'achat des salariés pour la période de 1996 à 2005 est comparé à celui de la décennie de 1986 à 1995<sup>14</sup>. Cependant, dans l'administration québécoise et le secteur universitaire, le nombre de salariés couverts par une convention collective en vigueur au 15 décembre 2003, au 15 décembre 2004 et/ou au 15 décembre 2005 est limité par rapport à l'effectif potentiellement couvert par la banque de conventions collectives du ministère du Travail. Ainsi, le tableau 7.4 présente également le pouvoir d'achat des salariés pour la période de 1996 à 2002, année la

plus récente pour laquelle des données sont disponibles dans tous les secteurs.

L'analyse montre que tous les secteurs bénéficient de gains de pouvoir d'achat peu importe la période considérée, à l'exception du secteur fédéral pour la période 1986-1995. Dans tous les secteurs qui connaissent des gains au cours des deux premières périodes analysées, les gains de 1986 à 1995 sont plus importants que ceux de la période 1996-2002, sauf dans le secteur « autre public ». Lorsque la période 1996-2005 peut être étudiée, les salariés des secteurs concernés connaissent une amélioration de leur situation par rapport à la période 1996-2002, sauf le secteur municipal.

Tableau 7.4  
Pouvoir d'achat<sup>1</sup>, selon les clauses salariales en vigueur, pour les périodes de 1986 à 1995 et de 1996 à 2005

	1986 à 1995	1996 à 2002	1996 à 2005
	%		
Ensemble des salariés syndiqués	7,5	2,4	.. <sup>2</sup>
Administration québécoise avec rajustements salariaux	8,2	1,7	.. <sup>2</sup>
Autres salariés québécois (syndiqués)	6,9	3,5	4,5
Privé	9,9	4,0	4,7
« Autre public »	1,9	2,8	3,6
Entreprises publiques québécoises	3,3	1,4	2,3
Universitaire	1,1	0,9	.. <sup>2</sup>
Municipal	6,5	3,2	1,7
Fédéral	- 1,9	3,9	6,0

1. L'année de base pour l'IPC est 1992.

2. Les données disponibles pour 2003, 2004 et/ou 2005 sont insuffisantes.

Les salariés syndiqués québécois affichent, dans leur ensemble, un gain de pouvoir d'achat de 7,5 % pour la période 1986-1995. Un gain de pouvoir d'achat est aussi observé pour la période 1996-2002 (2,4 %), mais le taux chute de 5,1 points de pourcentage par rapport à la période précédente.

Les salariés de l'administration québécoise connaissent un gain de pouvoir d'achat de 8,2 % pour la période 1986-1995. Pour la période 1996-2002, le gain observé est beaucoup plus faible, soit 1,7 %. Il faut se rappeler que la donnée pour la période 1986-

14. L'analyse porte sur 1986 à 2005 car les données sont disponibles depuis 1986. Le choix des périodes a été déterminé de façon à comparer des périodes de durée similaire.

1995 tient compte de divers rajustements salariaux accordés. En effet, à ce moment (entre 1989 et 1992), l'administration québécoise avait réalisé un exercice de relativités salariales et accordé des rajustements salariaux.

Pour leur part, les autres salariés québécois syndiqués bénéficient d'un gain de pouvoir d'achat de 6,9 % pour la période 1986-1995; ce gain chute de près de la moitié pour celle de 1996 à 2002 (3,5 %). Le gain de pouvoir d'achat des autres salariés québécois syndiqués est plus important lorsque la période 1996-2005 est analysée; le taux s'élève à 4,5 %.

Les salariés du secteur privé profitent des gains de pouvoir d'achat les plus élevés de tous les secteurs étudiés pour les deux premières périodes analysées. Le gain se chiffre à 9,9 % pour la période 1986-1995 et à 4,0 % pour la période 1996-2002. Par ailleurs, parmi les secteurs où se retrouvent les autres salariés québécois, c'est dans le secteur privé que la différence de gain de pouvoir d'achat est la plus marquée entre les périodes 1986-1995 et 1996-2002. Pour la période 1996-2005, un gain de pouvoir d'achat est aussi constaté; il est de 4,7 %.

Les salariés des entreprises publiques québécoises bénéficient d'un gain de pouvoir d'achat pour toutes les périodes. Par contre, le gain est moindre au cours de la deuxième période; il se chiffre ainsi à 3,3 % pour la période 1986-1995 et diminue de 1,9 point de pourcentage au cours de la deuxième période (1,4 %). Pour la période 1996-2005, un gain de pouvoir d'achat de 2,3 % est constaté.

Quant au secteur universitaire, il montre le gain de pouvoir d'achat le plus faible de tous les secteurs étudiés pour les deux premières périodes, soit 1,1 % pour celle de 1986 à 1995 et 0,9 % pour la période 1996-2002.

Le secteur municipal affiche un gain de pouvoir d'achat pour les trois périodes analysées. Pour la période 1986-1995, il est de 6,5 %. Le gain diminue de moitié au cours de la période 1996-2002 (3,2 %). Lorsque la période 1996-2005 est analysée, les salariés du secteur municipal affichent un gain de

pouvoir d'achat (1,7 %) moins élevé que dans la période précédente.

Finalement, le secteur fédéral connaît une amélioration de sa situation d'une période à l'autre. Une perte de pouvoir d'achat de 1,9 % est enregistrée pour la première période, alors que les salariés de ce secteur bénéficient d'un gain de 3,9 % de 1996 à 2002; lorsque la période 1996-2005 est analysée, le gain de pouvoir d'achat grimpe à 6,0 %. Il s'agit du gain le plus élevé de tous les secteurs pour les périodes 1996-2002 et 1996-2005.

## Les perspectives salariales

Quelles seront les augmentations pour l'ensemble de l'année 2005 et pour 2006? Cette section répond à cette question à l'aide de deux types d'information. D'une part, les dernières conventions signées permettent de dégager une tendance quant aux taux d'augmentation accordés récemment aux travailleurs syndiqués. D'autre part, les perspectives salariales pour l'ensemble de 2005 et pour 2006 peuvent être calculées à partir des conventions collectives déjà en vigueur pour les salariés syndiqués. Les enquêtes de planification salariale fournissent, quant à elles, les taux d'augmentation des échelles salariales en 2005 et les taux prévus pour l'année 2006 en ce qui concerne les employés non syndiqués du secteur privé.

### Les augmentations salariales selon la date de signature des conventions collectives

La section précédente a mis en lumière la croissance salariale en vigueur chez les salariés syndiqués depuis 1989. Les augmentations sont maintenant présentées selon l'année de signature des conventions collectives<sup>15</sup>.

#### *Les conventions collectives signées en 2004 et 2005*

Les conventions collectives signées en 2004 et au cours des trois premiers trimestres de 2005 donnent de l'information sur les derniers règlements salariaux intervenus sur le marché du travail québécois<sup>16</sup>. Un taux d'augmentation annuel moyen est calculé pour la durée de la convention collective.

Les résultats présentés dans cette section sont basés sur l'indicateur des gains (voir tableau 7.5). Cet indicateur tient compte du moment où les hausses salariales sont accordées dans le cadre de la convention collective. Un autre indicateur, celui des taux, est fourni à titre de complément à l'indicateur

15. Les résultats détaillés sont présentés aux annexes M et N.

16. Un tableau présentant le nombre de conventions et de salariés sur lesquels sont basés ces résultats se trouve dans la section sur la méthodologie.

des gains. Il reflète l'évolution des structures salariales sans tenir compte du moment où sont versées les augmentations. L'indicateur des taux est présenté en annexe.

Tableau 7.5  
**Croissance salariale selon la date de signature des conventions collectives, employés syndiqués québécois, en 2004 et 2005<sup>1</sup>**

	2004	2005
	%	
Ensemble des salariés québécois	2,3	2,3
Administration québécoise	.. <sup>2</sup>	.. <sup>2</sup>
Autres salariés québécois	2,3	2,3
Privé	2,2	2,0
« Autre public »	3,5	2,6
Entreprises publiques québécoises	2,4	1,8
Universitaire	6,2	0,4 <sup>3</sup>
Municipal	1,6	3,0
Fédéral	3,1	2,8

1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données du ministère du Travail au cours des trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

2. Aucune convention n'a été signée dans ce secteur.

3. Une seule convention collective a été signée dans ce secteur.

L'analyse porte essentiellement sur les salariés québécois syndiqués autres que ceux de l'administration québécoise plutôt que sur l'ensemble des salariés syndiqués, car aucune convention collective n'a été signée dans l'administration québécoise en 2004 et 2005.

En ce qui concerne l'ensemble des autres salariés québécois syndiqués, les ententes signées en 2004 et au cours des trois premiers trimestres de 2005 octroient un taux de croissance identique (2,3 %)<sup>17</sup>. Par contre, tous les secteurs faisant partie des « autres salariés québécois » connaissent une baisse de leur croissance salariale en 2005 par rapport à 2004, à l'exception du secteur municipal. La similarité des résultats de 2004 et 2005 pour l'ensemble des autres salariés québécois syndiqués s'explique donc essentiellement par les changements importants dans les pourcentages de salariés

17. Le résultat de 2004 porte sur 220 conventions collectives, alors que celui des neuf premiers mois de 2005 provient de 143 nouvelles conventions.

couverts par les nouvelles ententes. Ainsi, en 2004, près de 90 % des salariés provenaient du secteur privé, alors qu'en 2005, ils ne représentent plus que 56 % de l'ensemble.

Le secteur privé affiche en 2005 un taux annuel moyen d'augmentation de 2,0 %, plus faible que celui observé en 2004 (2,2 %). Ces résultats concernent 189 conventions en 2004 et 121 en 2005.

Le taux de croissance annuelle moyen observé dans les conventions signées en 2005 dans le secteur « autre public » est nettement inférieur à celui de l'année précédente. En effet, l'augmentation moyenne est de 2,6 %, alors qu'elle était de 3,5 % dans les conventions signées en 2004. Le taux observé en 2005 est fortement influencé par les conventions signées dans le secteur fédéral.

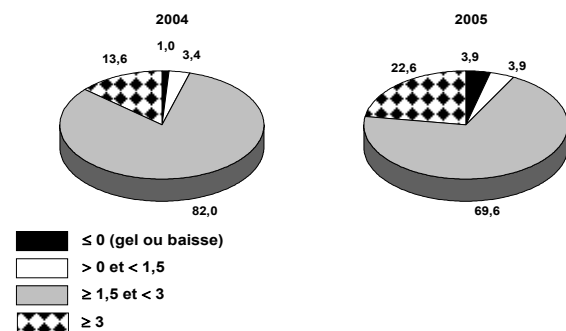
Dans les entreprises publiques québécoises, les ententes signées au cours des trois premiers trimestres de 2005 présentent une croissance inférieure à celle des conventions signées en 2004 (1,8 % contre 2,4 %). De la même façon, dans le secteur fédéral, les conventions signées durant les neuf premiers mois de 2005 octroient un taux annuel moyen inférieur à celui constaté en 2004 (2,8 % contre 3,1 %). Quant au secteur universitaire, il affiche un taux moyen d'augmentation de 0,4 % en 2005, soit le taux le plus faible de tous les secteurs étudiés. Ce pourcentage contraste avec celui observé en 2004. En effet, le taux annuel moyen des conventions signées en 2004 dans ce secteur était de 6,2 %. Le taux de 2005 repose toutefois sur une seule entente. Dans le secteur municipal, le taux moyen d'augmentation de 2005 est nettement supérieur à celui observé en 2004. En effet, l'augmentation moyenne est de 3,0 %, alors qu'elle était de 1,6 % en 2004. Le taux inférieur constaté en 2004 s'explique par le fait qu'une convention signée cette année-là, touchant 69,6 % des salariés du secteur municipal couverts par les ententes nouvellement signées, accorde une augmentation salariale moyenne de 1,4 % seulement.

Selon les conventions signées au cours des trois premiers trimestres de 2005, 92,2 % des salariés syndiqués autres que ceux de l'administration

québécoise ont obtenu une augmentation salariale égale ou supérieure à 1,5 %. Il s'agit d'une baisse par rapport aux ententes signées en 2004 (95,6 %). Dans les ententes signées en 2005, les proportions des autres salariés québécois recevant des augmentations inférieures à 1,5 % et de ceux subissant un gel ou une baisse de salaire sont identiques (3,9 %). Par contre, on constate en 2005 un pourcentage plus important de salariés recevant des augmentations égales ou supérieures à 3 % (13,6 % en 2004 contre 22,6 % en 2005), comme le révèle la distribution présentée à la figure 7.3.

Figure 7.3

**Distribution des « autres salariés québécois syndiqués » selon les taux d'augmentation accordés dans les conventions collectives nouvellement signées en 2004 et 2005<sup>1</sup> (en %)**



1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données aux trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

Ce dernier résultat, pour 2005, est surtout attribuable au secteur privé. En effet, près des deux tiers des autres salariés québécois syndiqués ayant bénéficié d'augmentations moyennes de 3 % ou plus proviennent de ce secteur. D'ailleurs, la proportion de salariés du secteur privé ayant obtenu ce niveau d'augmentation est plus importante en 2005 (31,6 %) qu'en 2004 (9,4 %)<sup>18</sup>. Cette hausse observée dans les croissances salariales de 3 % ou plus s'effectue au détriment de celles situées entre

18. Cette variation est attribuable à quatre conventions signées dans le secteur de la construction en 2004 qui octroient des augmentations annuelles moyennes variant entre 1,7 % et 2,5 %.

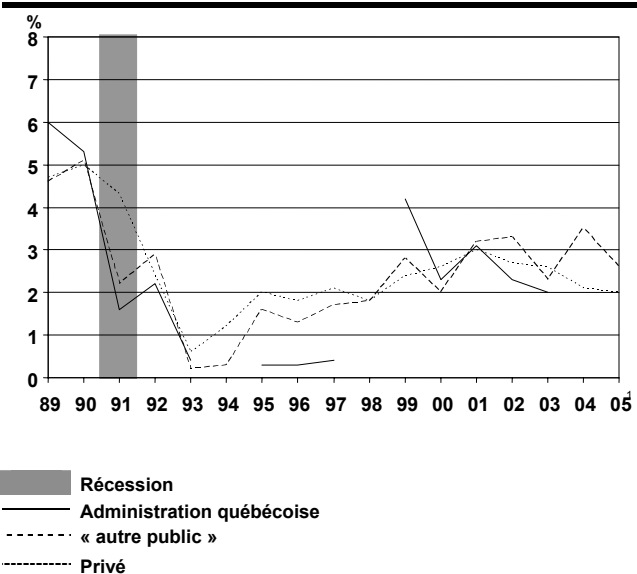
1,5 % et 3 % (53,4 % des salariés en 2005 contre 87,5 % en 2004). Les gels ou baisses de salaire ainsi que les augmentations inférieures à 1,5 % touchent plus de salariés en 2005 qu'en 2004 soit, respectivement, 6,8 % contre 1,1 % et 8,2 % contre 2,0 %.

Parmi les ententes signées au cours des neuf premiers mois de 2005 dans le secteur « autre public », 98 % des salariés obtiennent des croissances moyennes d'au moins 1,5 %. Il s'agit d'une augmentation par rapport à 2004 (85 %). Cette augmentation entre 2004 et 2005 est principalement attribuable au secteur fédéral, dont le poids (salariés couverts par les nouvelles ententes) a presque doublé en 2005; dans ce secteur, tous les salariés bénéficient de croissances moyennes d'au moins 1,5 %, tant en 2005 qu'en 2004. Le secteur municipal affiche, en 2005, environ trois fois plus d'augmentations de ce niveau (96,1 %) qu'en 2004 (30,4 %). Par contre, dans tous les sous-secteurs du regroupement « autre public », à l'exception du secteur municipal, les proportions de salariés couverts par des hausses salariales de 3 % ou plus ont diminué.

#### Les conventions collectives signées de 1989 à 2005

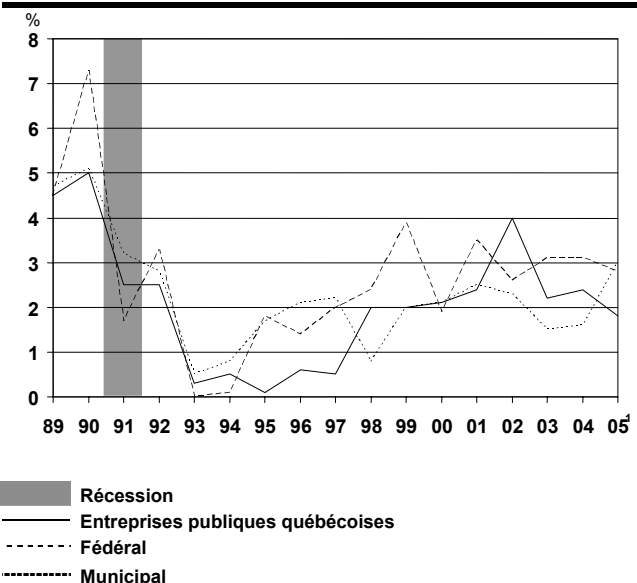
À partir de 1990, une tendance à la baisse est observée jusqu'en 1993 en ce qui a trait aux taux d'augmentation moyens offerts par les conventions collectives signées durant cette période (voir figures 7.4a et 7.4b). Par la suite, à partir de 1994 ou 1995, une tendance à la hausse se dessine dans trois secteurs (privé, municipal et fédéral). Cette tendance se poursuit jusqu'en 1999 dans le secteur fédéral et jusqu'en 2001 dans les secteurs privé et municipal. Il est à noter que, pour la période allant de 1993 à 1997, la tendance des augmentations accordées dans l'administration québécoise, les entreprises publiques québécoises et le secteur universitaire est linéaire et avoisine le zéro. À partir, respectivement, de 1999, 1998 et 2000, les taux moyens négociés dans ces secteurs sont nettement plus élevés. Une tendance légèrement à la baisse se remarque depuis 2002 dans les secteurs privé et municipal, de même que dans l'administration québécoise.

Figure 7.4a  
Évolution des augmentations salariales selon la date de signature des ententes, de 1989 à 2005<sup>1</sup>



1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données aux trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

Figure 7.4b  
Évolution des augmentations salariales selon la date de signature des ententes, de 1989 à 2005<sup>1</sup>



1. Les données considérées sont celles incluses dans la banque de données aux trois premiers trimestres de 2005 (données préliminaires).

### Les perspectives salariales pour l'ensemble de 2005 et pour 2006

L'Institut a établi des perspectives à partir des données préliminaires des clauses salariales des conventions collectives en vigueur en 2005 et 2006.

Les perspectives salariales portent essentiellement sur les autres salariés québécois syndiqués étant donné que, dans l'administration québécoise, aucune convention n'est en vigueur en 2005 et 2006, les négociations étant en cours dans ce secteur<sup>19</sup>.

Selon les perspectives salariales, le taux de croissance des échelles salariales prévu chez les autres salariés québécois syndiqués serait plus élevé en 2006 qu'en 2005 (2,7 % contre 2,5 %)<sup>20</sup>. La même tendance est anticipée dans les secteurs privé et fédéral. Dans le secteur privé, la perspective salariale serait de 2,9 % pour 2006, alors que celle prévue pour 2005 est de quatre dixièmes de point de pourcentage plus basse (2,5 %). En ce qui a trait au secteur fédéral, les perspectives sont de 2,4 % et 2,6 % respectivement pour 2005 et 2006.

Dans les entreprises publiques québécoises, le taux de croissance attendu pour 2006 est un peu plus faible que celui prévu pour 2005 (2,1 % contre 2,2 %). Quant au secteur municipal, la perspective est la même en 2005 et 2006, soit 2,3 %.

Chez les employés non syndiqués, la croissance anticipée en ce qui a trait aux échelles salariales varie, selon les sources consultées<sup>21</sup>, entre 2,0 % et

2,4 %, en 2006 comme en 2005<sup>22</sup>. La croissance moyenne prévue est de 2,2 % dans les deux cas.

En ce qui concerne les autres salariés québécois dans leur ensemble (syndiqués et non syndiqués), l'Institut prévoit une croissance moyenne des échelles salariales relativement similaire en 2005 et 2006 (respectivement de 2,3 % et 2,4 %).

Ces perspectives salariales permettent de prévoir, pour l'ensemble des autres salariés québécois, un maintien de pouvoir d'achat en 2005 et un gain de 0,3 % en 2006. Des gains de pouvoir d'achat sont prévus en 2005 et 2006 chez les salariés syndiqués dans tous les secteurs analysés, à l'exception des entreprises publiques québécoises (pour les deux années) et du secteur municipal en 2005; les gains vont de 0,1 % à 0,8 % selon l'année et le secteur. Chez les non-syndiqués, les perspectives indiquent une perte de pouvoir d'achat de 0,1 % en 2005 et un gain de pouvoir d'achat de 0,1 % en 2006.

Tableau 7.6  
Perspectives salariales pour 2005 et 2006<sup>1</sup>

	2005	2006
	%	
Autres salariés québécois <sup>2</sup>	2,3	2,4
Autres salariés québécois (syndiqués)	2,5	2,7
Privé	2,5	2,9
Entreprises publiques québécoises	2,2	2,1
Universitaire	.. <sup>3</sup>	.. <sup>3</sup>
Municipal	2,3	2,3
Fédéral	2,4	2,6 <sup>4</sup>
Non-syndiqués	2,0 à 2,4	2,0 à 2,4
Croissance de l'IPC prévue	2,3	2,1

1. Les perspectives salariales représentent des taux nominaux de croissance.
2. Le taux de syndicalisation des six premiers mois de 2005 est de 40,4 %.
3. Les données ne permettent pas d'établir une perspective salariale dans ce secteur.
4. Cette perspective est basée sur environ 58 % de l'effectif potentiellement couvert par la banque de conventions collectives (moyenne des cinq dernières années).

19. En général, les salariés de l'administration québécoise représentent environ la moitié de l'effectif syndiqué couvert par la banque de conventions collectives.

20. Pour 2005, les résultats couvrent 335 627 salariés québécois syndiqués autres que ceux de l'administration québécoise.

21. Les données pour 2006 ont été recueillies auprès de six maisons d'experts-conseils.

22. Même si la majorité des enquêtes de planification salariale couvrent des employés du secteur privé, l'Institut émet l'hypothèse que les perspectives seront semblables pour l'ensemble des salariés québécois non syndiqués.