ÉTUDE SPÉCIALE POUR LE PROJET DE PLANIFICATION QUINQUENNALE

TOME 8

ARTISANAT ET SOCIÉTÉ

Gaétan Lévesque
assisté de Suzanne Alix

Présenté au
Ministre des Affaires culturelles
Gouvernement du Québec

métiers d'art du québec



Bibliothèque Nationale du Québec

ARTISANAT ET SOCIETE

Gaétan Lévesque
assisté de Suzanne Alix

janvier 1976

OFF
A32A1
A31/P76
T. 8
D8631727

Nous tenons à remercier tout particulièrement Messieurs Antonio Lagana, économiste, André Laberge, historien, et Claude Deguire, directeur général de Métiers d'Art du Québec Inc., pour leurs observations critiques quant aux chapitres I et II du rapport.

Montréal
le 26 mars 1976

Monsieur Armand Brochard
Président de Métiers d'Art du Québec Inc.
4547 rue Saint-Denis
Montréal Qué.

A titre de coordonnateur du Projet de Planification Quinquennale, mon premier rôle consiste à établir une synthèse de l'ensemble des travaux réalisés pour les besoins de l'étude. Elle a débuté il y a deux (2) ans.

Il y avait dans le projet que le Ministère des Affaires Culturelles avait accepté, une certaine ambiguïté méthodologique et idéologique. Si on sentait que cette analyse était importante pour l'évolution du secteur artisanal, nous ne savions pas quelle était la place de l'artisan dans la société. Il nous fallait définir le cadre conceptuel de l'étude. Mais en fonction de quoi? Pendant ces deux (2) années, nous avons mené parallèlement une enquête sur la production auprès des artisans ainsi qu'une étude analytique de l'évolution des structures économiques et sociales. D'une part, nous avons étudié le secteur artisanal de l'intérieur. Et nous croyons que nous sommes allés très loin. L'étude des coûts de production et l'établissement de certaines comparaisons avec le système industriel en font foi. D'autre part, l'inquiétude que nous ressentons face à l'évolution du système économique et social actuel nous a amenés à une réflexion et à une analyse de ce qu'on appelle l'industrialisme.

Les chapitres I et II présentent les résultats de notre réflexion sur l'évolution du système et le troisième chapitre est l'étude du secteur artisanal.

Nous avons tenté de concilier une vision macrocosmique de la société et une étude microcosmique d'un sous-ensemble de cette société, en essayant d'en dégager une dynamique.

Gaétan Lévesque
coordonnateur du Projet de
Planification Quinquennale

Northe-Hatley
5/5/75*

Salut,

Un mot pour préciser, que le travail en atelier ne se calcule pas de cette façon, parce que l'amour et l'intensité du travail apporté ne reflètent pas la valeur commerciale d'un produit mais son "identité".

Les matières que nous travaillons, tous, nous permettre une "liberté" d'expression inestimable." Des études comme celles-ci m'inquiètent énormément, car elles peuvent compromettre le sens de la création.

Fonctionner est à mon avis un faux-problème, "Vivre est le risque inné du créateur." Cette réflexion semble être l'envers des choses, je me sens fort à les dires mais un peu seul à les partager.

Un potier,

Bocafle...

TABLE DES MATIERES

page

INTRODUCTION..... 1

Chapitre I

EVOLUTION DU SYSTEME ECONOMIQUE ET SOCIAL 7

A. L'HISTORIQUE..... 7

1. La période antérieure à la Révolution industrielle.....

a) L'organisation de la production basée sur les Corporations de Métiers..... 7

b) Les échanges avec l'Orient et la découverte du Nouveau Monde..... 11

2. Les antécédents de la Révolution industrielle en Angleterre... 14

B. LES DIVERSES IMPLICATIONS DE L'EVOLUTION DES STRUCTURES ECONOMIQUES ET SOCIALES SUR LES AGENTS MOTEURS QUI ONT ENTRAINE CE CHANGEMENT..... 23

1. La relation matériau, travail et capital..... 23

2. La relation consommation et durabilité..... 28

3. Le caractère explosif de la situation engendrée par la division du travail, la mécanisation des tâches productives et l'exploitation des ressources..... 38

C. CONCLUSION..... 41

1. L'approvisionnement en matières premières..... 41

2. Les conséquences du progrès technique..... 42

3. Tendance à la baisse de la qualité des produits..... 42

page

Chapitre II

TENDANCES ACTUELLES ET PERSPECTIVES 43

A. LES ACTUELLES DIFFICULTES STRUCTURELLES DE L'ENTREPRISE..... 43

1. La diminution du taux de profit des industries manufacturières 43

2. L'augmentation de la capitalisation..... 47

3. L'ajustement par l'endettement à long terme..... 48

B. LES CAUSES DE CES DIFFICULTES STRUCTURELLES..... 50

C. EVOLUTION DE LA CONSOMMATION AU CANADA..... 52

1. Répartition des dépenses des consommateurs..... 52

2. L'évolution des prix depuis 1949..... 55

D. UNE IMAGE POSSIBLE DU FUTUR..... 67

1. Introduction..... 67

2. Les divers effets économiques et sociaux de l'évolution de la structure..... 68

a) Les effets sur la répartition des dépenses des consommateurs..... 74

b) Les effets sur l'organisation de la production..... 74

c) Les effets sur le type de production..... 74

d) Les effets sur le style des produits consommés..... 76

e) Les effets sur les échanges de marchandises au niveau national..... 77

f) Les effets sur les échanges internationaux..... 77

g) Les effets sur le comportement de l'unité économique..... 78

h) Les effets sur l'utilisation des matériaux dans la fabrication des produits..... 82

i) Les effets sur l'occupation de la main-d'oeuvre..... 83

3. Les effets de l'évolution future sur les politiques gouvernementales..... 85

page

Chapitre III

UNE REPONSE PARTIELLE AUX PROBLEMES ACTUELS DE NOTRE SOCIETE: L'ARTISANAT 89

A. L'ARTISANAT AU QUEBEC ET AU CANADA..... 89

1. L'évolution historique..... 89

2. La renaissance de l'artisanat..... 104

B. LA DEFINITION DE L'ARTISAN..... 105

C. ESTIMATION DE LA PRODUCTION ARTISANALE AU QUEBEC..... 111

1. Elaboration d'une méthodologie de cueillette de données..... 111

2. Le calcul des coûts de production..... 115

3. Méthodologie et estimation..... 118

a) L'expérience des artisans rencontrés..... 118

b) L'estimation de la production moyenne des artisans par discipline et la production totale québécoise..... 121

4. L'analyse des rapports de production par discipline artisanale 126

a) Les silicates..... 126

i) les céramistes..... 126

ii) les potiers..... 129

b) Les textiles..... 134

i) les tisserands..... 134

ii) la tapisserie..... 142

iii) le batik..... 143

c) Le métal..... 144

i) la forge et la ferronnerie..... 144

ii) la bijouterie..... 147

iii) les joailliers..... 152

iv) la poterie d'étain et l'orfèvrerie..... 153

page

d) Le bois..... 154
e) Le cuir..... 159

D. DE QUELQUES COMPARAISONS ENTRE L'ARTISANAT ET L'INDUSTRIE..... 163
1. La productivité..... 163
2. Le stock de capital par travailleur..... 167
3. La relation production-stock de capital par travailleur..... 170
4. La comparaison des taux de profit..... 173

E. LES FACTEURS EXPLICATIFS DE L'AVANTAGE RELATIF DE L'ARTISAN SUR L'INDUSTRIEL..... 174

F. REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'EVOLUTION ECONOMIQUE..... 178

G. DE QUELQUES PROBLEMES DE L'ARTISANAT D'ICI..... 187
1. La production..... 187
a) La formation..... 187
b) Les approvisionnements..... 190
c) L'équipement..... 191
2. La demande..... 192
a) Le type de clientèle..... 194
b) La nouvelle clientèle..... 199
c) Le rythme d'augmentation de la clientèle..... 212
d) L'occupation professionnelle de la clientèle..... 213
e) L'orientation du type d'achat de la clientèle..... 216
i) les achats par famille..... 216
ii) la relation des achats par famille artisanale et l'occupation professionnelle..... 218
iii) la répartition des achats de la clientèle par famille artisanale selon l'âge..... 222

page

f) Le revenu du consommateur..... 225
i) la relation revenu-consommation..... 225
ii) la relation des revenus avec les achats par famille. 232
iii) la nouvelle clientèle..... 241
g) Conclusion..... 244

H. LA DETERMINATION DES PREFERENCES DE SERVICES QUE REQUIERENT LES ARTISANS..... 248
1. Le nombre et la répartition des artisans..... 248
2. La méthodologie utilisée afin de faire ressortir les besoins communs des artisans..... 250
3. L'élaboration d'une stratégie concernant la mise en place progressive de services pour l'artisanat..... 251

I. LA DETERMINATION DE LA OU DES FAMILLES ARTISANALES QUE L'ON DEVRAIT STRATEGIQUEMENT FAVORISER D'UNE MANIERE PROGRESSIVE..... 260

J. LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS ARTISANAUX..... 267

CONCLUSION..... 279

Liste des tableaux..... 288
Liste des graphiques..... 295
Bibliographie..... 296

INTRODUCTION

Cette étude nous a posé plusieurs problèmes. Certains étaient d'ordre statistique tels que la cueillette de données sur la production artisanale. D'autres étaient d'ordre idéologique et méthodologique comme la nécessité de situer notre travail dans un cadre d'analyse qui nous forçait à une réflexion sur la réalité étudiée.

Nous remarquons une renaissance de l'artisanat dans le monde occidental. Est-elle comparable au dernier sursaut du moribond? Au contraire, est-ce une nouvelle vie? Ces deux questions, relativement simples, nous ont amenés à une réflexion d'ensemble[1] sur la société moderne.

Notre monde est rendu à un certain niveau de développement. Quelles sont les causes de ce développement? Depuis deux cents (200) ans, maints auteurs se sont penchés sur ce problème.

Le moteur du développement était l'accumulation du capital pour les économistes traditionalistes. Nous entendons, par capital, les biens physiques, les usines et les machines. Pour eux, l'épargne était naturellement investie. Donc, l'épargne était le moteur de la capitalisation et, par conséquent, de la croissance économique.

Les Keynesiens affirmaient le contraire en disant que ce n'était pas l'épargne qui conduisait à l'investissement mais l'investissement qui conduisait à l'épargne. Il leur fallait trouver la force agissante qui incitait à investir. Ce sera l'efficacité marginale du capital. En d'autres mots, c'est le

---

1. Il est évident que nos vues sont grandioses mais que nos moyens sont limités et que nous sommes humbles devant cette réalité.

rendement escompté d'une action quelconque (par exemple, l'achat d'une nouvelle machine par un entrepreneur) qui détermine si l'action aura effectivement lieu ou non. Pour Keynes, certains facteurs ont entretenu, au XIX^{e} siècle, l'efficacité marginale du capital.

> *During the nineteenth century, the growth of population and of inventions, the opening-up of new lands, the stade of confidence and the frequency of war over the average of (say) each decade seem to have been sufficient, taken in conjonction with the propensity to consume, to establish a schedule of the marginal efficiency of capital which allowed a reasonably satisfactory average level of employment*[1].

La croissance démographique, pour Keynes, serait le facteur dominant de la croissance économique. Il est évident que, pour des investisseurs, la perspective d'une population croissante a du bon pour entretenir leur moral. Ainsi, John Hicks nous dit que:

> *Avec la croissance démographique, l'investissement peut aller de l'avant, même s'il s'agit d'investissements stupides. Une population en expansion est donc manifestement favorable à l'emploi. Car il est effectivement plus aisé d'employer une population en expansion qu'une population en diminution malgré tout ce que peut donner à penser l'arithmétique... ... Ainsi, la croissance démographique peut-elle faciliter l'expansion économique*[2].

S. Kuznetz[3] définit la "croissance moderne" selon six caractéristiques: accroissement rapide de la population et de la production, accroissement de la productivité, changement structurel (par exemple, l'exode rural), transforma-

---

1. Keynes, John Maynard, *The General Theory of Employment Interest and Money*, Mac Millan, Londres, 1936, p. 307.
2. Hicks, John, "Les origines et l'avenir de l'industrialisme", dans *Problèmes économiques*, no 1402, 25 décembre 1974, p. 23.
3. Kuznetz, S., "Modern Economic Growth", dans *American Economic Review*, vol. LXIII, no 3, juin 1973, p. 247.

tions sociales: urbanisation et sécularisation, révolution dans les transports et les communications, croissance inégale des différents pays. Pour le même auteur, la force unificatrice de ces six (6) caractéristiques est "l'apparition de la science moderne comme base d'une technologie avancée".

John Hicks se situe dans la même ligne de pensée. Dans un article récent[1], il traite des perspectives de l'industrialisme selon quatre (4) aspects différents: la technologie, les économies d'échelle, la terre, la main-d'oeuvre. Il cerne le problème en montrant les limites de chacun de ces facteurs dans la croissance économique.

La technologie a joué un rôle spectaculaire au début de la Révolution industrielle. La terre était fertile, les idées poussaient bien.

> *La science, à cette époque, était un luxe. On s'y adonnait comme à un amusement ou une activité culturelle qui occupait certaines personnes douées et privilégiées. Comme d'autres luxes, elle avait une élasticité par rapport au revenu. La richesse s'accroissant, la proportion de revenu qui lui fut consacrée augmenta*[2].

Peu à peu, on systématisa la recherche en lui octroyant de plus en plus de ressources. La motivation du profit joua dans cette orientation. Dans les trente (30) dernières années, l'intérêt de plus en plus poussé des gouvernements et des entreprises pour la recherche et le développement ont eu des effets extraordinaires. Pour Hicks, cet intérêt:

> *... a apporté ce qu'on pourrait appeler une impulsion au second degré; une impulsion capable d'engendrer d'autres impulsions*[3].

---

1. Hicks, John, *op. cit.*
2. Hicks, John, *op. cit.*, p. 28.
3. Hicks, John, *op. cit.*, p. 28.

Mais, comme toute impulsion, il envisage la possibilité qu'elle puisse être d'un caractère exceptionnel et que ses effets, loin de durer éternellement, puissent un jour se tarir et ainsi menacer l'expansion économique[1].

La théorie de l'impulsion joue un rôle majeur dans l'explication de Hicks concernant la croissance économique. Elle origine du progrès technique pour se propager peu à peu dans les autres facteurs de production. Tous ces facteurs engendrent des impulsions induites. La grande partie de la croissance actuelle proviendrait de ces impulsions induites. Ce ne sont pas des impulsions initiales. Elles sont du second degré. Notre monde se comparerait peut-être à celui d'un fils héritier de l'empire industriel échafaudé par son père, pauvre à l'origine.

Nous croyons, tout comme John Hicks, que le progrès technologique est un facteur très important du développement économique mais que celui-ci fut possible parce que le système de production pouvait compter sur une base solide: la possibilité d'obtenir en abondance des matières transformables en produits quelconques.

Or, nous savons que certaines pénuries de matières premières sont apparues depuis quelques années. Sont-elles réelles ou artificielles? Si les matières premières sont abondantes, quelle serait l'avantage économique pour le producteur de les rationner? Ce producteur de matières de base provoquerait, par son action, une hausse de prix au consommateur. Celui-ci diminuerait sa consommation et, par conséquent, le taux de profit de l'entreprise transformatrice de cette matière première tendrait à diminuer. Or, l'élasticité-prix et l'élasticité-revenu sont plus élevées dans la consommation de produits transformés que dans celle des produits de base. Ce qui fait que la baisse

---

1. Hicks, John, "The Mainspring of Economic Growth", dans *Swedish Economic Journal*, vol. 75, 1973, p. 336.

de consommation aura des effets plus grands chez l'entrepreneur-producteur de biens finis que chez l'entrepreneur-exploitant de ressources. Or, il s'avère que la grande partie des fournisseurs de matières de base (pétrole, charbon, minéraux, fruits, etc.) sont des entreprises de type multinational. Ces opérations de production de matières premières ne sont, en général, qu'une partie de leurs activités industrielles. Ainsi, une entreprise exploitera le pétrole du Venezuela, le transportera dans ses propres pétroliers, le raffinera en divers produits consommables, possédera des industries pharmaceutiques, de matériel de transport, etc. Si le pétrole coule abondamment et qu'elle ferme le robinet d'une manière artificielle, la hausse de revenu apportée par cette fermeture sera annihilée rapidement par des baisses de revenu dans ses autres phases d'opération. Cette entreprise n'aura donc pas d'avantage à rationner artificiellement sa production de matières de base. La probabilité que ces pénuries soient réelles est plus grande que ne le serait la pénurie provoquée par une décision quelconque.

Les facteurs que nous avons analysés ont conduit à l'industrialisme et, par conséquent, ont annihilé l'ancien système de production basé sur l'artisanat. Si nous vivons actuellement des effets induits de développements antérieurs (dans la technologie notamment) et que ceux-ci tendent à se tarir et que le renouvellement de matières transformables est remis en question, ne verrons-nous pas l'évolution inverse se produire, c'est-à-dire l'artisanat remplacer progressivement l'industrialisme.

C'est ce que nous tenterons de montrer dans ce texte.

"Les pétitionnaires, disaient les peigneurs, ont toujours été considérés comme des membres utiles de la société, gagnant leur vie par le travail, sans recourir à l'assistance paroissiale plus qu'aucune autre catégorie d'ouvriers équivalente en nombre. Mais l'invention et l'usage de la machine à peigner la laine, qui a pour effet de réduire la main-d'oeuvre de la manière la plus inquiétante, leur inspire la crainte sérieuse et justifiée de devenir, eux et leurs familles, une lourde charge pour l'Etat. Ils constatent qu'une seule machine, surveillée par une personne adulte et servie par quatre ou cinq enfants, fait autant de besogne que trente hommes travaillant à la main selon l'ancienne méthode. Les raisons invoquées en faveur des machines employées dans d'autres industries, telles que l'industrie du coton, celles de la soie, de la toile, etc., ne s'appliquent pas à l'industrie de la laine: car les unes peuvent se procurer des matières premières en quantité presque illimitée, ce qui leur permet de se développer et d'employer un nombre de personnes égal ou supérieur (à celui qu'elles employaient avant l'intervention des machines); mais l'autre ne dispose que d'une quantité déterminée de matière première, à peine suffisante pour occuper les ouvriers de cette industrie, sans rien changer aux procédés anciens..."

Journal of the House of Commons, XLIV, 21, cité dans Paul Mantoux, *La révolution industrielle au XVIII^e siècle*, p. 427.

Chapitre 1
EVOLUTION DU SYSTEME ECONOMIQUE ET SOCIAL

A- L'HISTORIQUE

1- LA PERIODE ANTERIEURE A LA REVOLUTION INDUSTRIELLE

a) L'organisation de la production basée sur les Corporations de Métiers

Depuis la fin de l'Empire romain, l'Occident vivait une période d'instabilité politique et sociale. Suite aux invasions et à l'effritement de l'Empire, l'Europe s'était divisée en multiples territoires plus ou moins autonomes. Cette division territoriale avait réduit considérablement les échanges économiques entre les différentes parties de l'Empire. Pourtant, cinq cents ans plus tôt, on constatait une forte activité économique.

> *Au second siècle avant l'ère chrétienne, la domination romaine abat les cloisons. Les mêmes courants d'échange brassent désormais tous ces peuples: quatre-vingts millions d'hommes répartis sur sept millions de kilomètres carrés...*
>
> *Les provinces de Sicile, d'Afrique, d'Egypte, d'Aquitaine sont les greniers de l'Empire. Les crus de Sicile, de Chypre, de Rhodes et des Iles sont renommés; l'huile vient de Narbonnaise, d'Espagne, d'Afrique; la Gaule élève des porcs, dont les jambons se vendent à travers l'Empire. Mais on échange aussi des matières premières: Chypre envoie son cuivre, l'Espagne son argent, son cuivre et son plomb. Des bois rares viennent d'Orient; des marbres de Grèce; de l'albâtre de Syrie; la pourpre d'Asie Mineure, de Cirénaïque et de Gibraltar. L'Orient garde le monopole des industries de luxe, étoffes précieuses, bijoux, objets d'art, que l'Occident achète à bon prix. De même, la Grèce exporte ses statues de bronze, l'Arabie, son encens; la Phénicie, ses verreries... En échange, que donne Rome? Des armes, des vases, sa monnaie surtout, universellement appréciée; des pièces cheminent jusqu'aux Indes et même au-delà*[1].

1. Lefranc, G., *Histoire du Commerce*, Paris, Que sais-je?, P.U.F., 1972, p. 14.

Avec la chute de l'Empire, toute la spécialisation économique qui s'était élaborée durant la domination romaine n'avait plus sa raison d'être. Il y avait nécessité de restructurer tout le système de production. D'un état économique spécialisé, l'on devait s'acheminer vers une économie autarcique. Les grands domaines appartenant aux aristocrates latins ou latinisés devaient recycler leurs productions. La consommation de ces aristocrates devenait moins ostentatoire non seulement parce qu'il devenait difficile de trouver ce qu'ils cherchaient mais aussi parce que le numéraire se raréfiait. Peu à peu, les propriétaires terriens ne pouvant plus payer leurs serviteurs ou ne pouvant plus les protéger contre les envahisseurs, se sont vus dans l'obligation de céder une partie de leurs droits à leurs esclaves en leur octroyant le bénéfice de la production agricole en retour d'un certain taux de rente[1]. D'esclaves, ils devenaient des serfs: un tel changement impliquait pour eux une amélioration évidente[2].

La situation économique se détériorant, elle obligeait les possédants à céder une partie de ses pouvoirs économiques mais surtout sociaux. Fait paradoxal, il semble qu'une situation économique favorable apporte une certaine liberté économique à la masse mais une contrainte sociale accrue. Si, au contraire, la situation économique est défavorable, la sécurité économique disparaît et elle oblige l'individu à se débrouiller et le conduit ainsi à une certaine liberté sociale.

Au début du millénaire, la société occidentale s'était restabilisée. Les échanges économiques reprenaient de la vigueur. La production agraire se

---

1. Les lecteurs intéressés par cet aspect peuvent lire: Bloch, Marc, *La société féodale, la formation des liens de dépendance*, Paris, Editions Albin Michel, 1939.
2. Levy, Jean-Philippe, *L'économie antique*, Paris, Que sais-je?, P.U.F., 1969, p. 101.

stabilisait étant donné le déserrement de l'étau musulman. Un surplus économique se créait peu à peu. Les villes se repeuplèrent. Le noble franc, germain ou burgonde, stabilisait son pouvoir. Les métiers purent refleurir. Les gens qui vivaient antérieurement en autarcie économique pour satisfaire leurs besoins essentiels, firent appel progressivement aux gens de métier.

Les gens de métier n'étaient pas disparus de la société durant la période d'instabilité due aux invasions. Ils avaient continué d'être utiles à l'aristocrate. C'était en fait le dernier élément dont le pouvoir pouvait se démunir.

C'est au XII^{e} siècle que les Corporations de Métiers ont été fondées. C'était souvent une tentative de regroupement d'artisans en vue de faire des représentations auprès du roi ou du châtelain. Nous pourrions l'interpréter comme étant un besoin de liberté de l'artisan envers son patron. En effet, l'économie étant meilleure, la consommation globale augmentait, ce qui procurait une rémunération accrue à l'artisan. Le noble se trouvait donc à perdre du pouvoir sur l'homme de métier car celui-ci diversifiait sa source de revenu.

En somme, les Corporations de Métiers sont nées d'un besoin de se protéger vis-à-vis du pouvoir établi et aussi de stabiliser la production suivant des règles, des lois, des méthodes de fabrication.

Les revenus des Seigneurs provenant d'abord d'une rente foncière relativement constante, l'exploitation des artisans et des marchands devenait la seule possibilité d'accroître ces revenus.

C'est ainsi qu'il s'est créé avec le temps toute une structure hiérarchique

légalisée et planificatrice de l'activité de la production artisanale[1]. Tout était réglementé, à partir du type de matériau utilisé jusqu'à la largeur, la longueur, le poids des produits fabriqués. Afin d'assurer le respect d'une telle réglementation, l'on avait mis sur pied toute une armée de fonctionnaires chargés de mesurer, d'inspecter et de vérifier si la production allait dans le sens de la loi.

Le but des Corporations était de protéger le producteur et le consommateur. L'occasion faisant le larron, l'intérêt se déplaça graduellement vers le producteur avec tout ce que cette situation entraîne de conséquences: refus de s'adapter à de nouvelles conditions économiques, monopole au niveau des prix et des quantités, accaparement du pouvoir de décision par des groupes d'intérêts.

Cependant, les Corporations de Métiers, malgré ce côté négatif discernable dans tous les types d'organisation humaine, ont joué un rôle très positif dans le sens d'une rationalisation de l'activité productrice. La tendance n'était pas de manger l'oeuf et la poule. Un lien s'établissait entre, d'une part, la matière première à transformer et, d'autre part, la connaissance du métier et les outils requis pour la fabrication du produit.

La rareté des matériaux transformables obligeait à conserver le lien millénaire qui s'était établi entre, d'une part, le travail requis à sa transformation et, d'autre part, le capital (l'outillage) nécessaire à la production. Si un outil plus perfectionné avait été utilisé dans la production, l'on aurait nécessairement accru la productivité par travailleur. Les matériaux transformables étant relativement constants, cette invention aurait provoqué plus d'effets sociaux négatifs que d'effets économiques positifs.

---

1. Voir le texte de Suzanne Alix: "L'histoire des Corporations de métiers du Moyen-Age jusqu'à la Révolution française".

Ce désir de maintenir l'équilibre social expliquerait pourquoi plusieurs inventions n'ont été appliquées qu'au XVIIIe siècle malgré le fait qu'elles étaient connues depuis les XIVe et XVe siècles[1]. Cependant, ce conservatisme devait un jour être fatal aux Corporations parce qu'elles n'ont pas voulu s'adapter aux nouvelles conditions économiques et sociales. Elles se sont de ce fait perdues elles-mêmes à l'intérieur de leurs forteresses légales.

b) Les échanges avec l'Orient et la découverte du Nouveau Monde

Au cours des âges, l'Occident avait toujours commercé avec l'Orient. La voie de communication normale se faisait par le Moyen-Orient. L'on se souvient des caravanes venant des Indes et apportant des épices, des cotonnades et des soieries fines. Tout à coup, la route s'est fermée. Il fallut donc trouver une autre route. C'est ainsi que du Portugal d'abord, de l'Espagne et de tous les ports de l'Atlantique partirent nombre d'aventuriers pour chercher une voie nouvelle vers la Chine et les Indes.

On découvrit une route en contournant le continent africain. Le commerce s'accentua. Toutes les nations maritimes européennes se dirigèrent par le même chemin et elles établirent des postes de commerce un peu partout en Asie.

L'Européen commença à redécouvrir les produits orientaux et surtout à en apprécier la qualité et la perfection. La draperie en laine tissée européenne ne supportait pas la comparaison avec la cotonnade des Indes. Ainsi, le consommateur aisé détourna son attention du produit autochtone vers le produit importé. De plus, la différence de prix entre le produit importé et l'au-

1. Röpke, W., *La crise de notre temps*, Paris, Payot, 1962, p. 56.

tochtone était peut-être inférieure à la différence de qualité entre les deux produits. La consommation du produit importé devint relativement importante car les Corporations de Métiers demandaient constamment d'exclure ces produits du marché, ou tout simplement pillaient les commerces qui en faisaient étalage.

Cependant, à la fin du XVe siècle, un événement se produisit qui bouleversera complètement le monde occidental: la découverte de l'Amérique. Très tôt, l'on s'aperçut des richesses extraordinaires de ce Nouveau Monde. Les explorateurs découvrirent des gisements d'or et d'argent. La pénurie de numéraire qui s'était fait jour à la chute de l'Empire romain était désormais chose du passé. L'Europe passa, presque d'un bond, d'un état économique basé sur le troc à celui d'une économie monétaire.

Cet afflux de richesses stimula les échanges. L'Europe évolua brusquement d'une situation autarcique à une spécialisation relative de la production. Les vieux centres artisanaux tels que la Flandre s'activèrent économiquement. L'Espagne, à l'aide de ses possessions outre-Atlantique et de son empire européen, diffusa sa richesse en Flandre, en Allemagne, en Autriche et en Italie. Presque toute l'Europe travaillait pour l'Espagne.

En somme, ces découvertes brisèrent le vieux système médiéval qui était basé sur un manque de numéraire. Il ne manquait plus qu'un seul élément pour l'achever: la possibilité d'obtenir régulièrement des approvisionnements en matières premières et qui soient en quantité suffisante.

Le transport maritime allait permettre d'obtenir les approvisionnements nécessaires. Quelques inventions d'importance permirent une plus grande sécurité maritime. Etant donné que les risques d'accident étaient moins grands et que la navigation en était augmentée d'autant, il était maintenant possi-

ble de transporter des matières brutes plutôt que des produits finis. De plus, la colonisation anglaise dans les treize (13) colonies apportait ses fruits. La production de coton augmentait et il était dès lors possible de le transformer en Europe plutôt que de l'acheter sous forme de produits finis en Asie.

Pour donner une idée de l'influence déterminante du transport dans la structure économique, W. Sombart donne deux exemples se rapportant à l'année 1910.

> *Si le prix de production du blé est de 120 marks la tonne et qu'on peut le vendre 240 marks la tonne, il est dès lors transportable:*
> - *sur de mauvaises routes, jusqu'à 100 kms*
> - *sur de bonnes routes, jusqu'à 400 kms*
> - *sur les anciennes voies ferrées à tarif élevé jusqu'à 1500 kms*
> - *sur les voies ferrées américaines contemporaines jusqu'à 4500 kms*
> - *par voie de mer jusqu'à 25 000 kms*
>
> *ou bien: avec une dépense de fret de 50 marks la tonne, on pouvait le transporter:*
> - *en 1800, par voiture sur 100 kms*
> - *en 1850, par chemin de fer sur 400 kms*
> - *en 1910, par chemin de fer sur 2 500 kms*[1].

Ainsi la voie était tracée pour une modification subite du système de production et qui aura comme lieu d'origine, l'Angleterre.

---

1. Cité dans Max. Pietsch, *La révolution industrielle*, Paris, Payot, 1961, p. 94-95.

2- LES ANTECEDENTS DE LA REVOLUTION INDUSTRIELLE EN ANGLETERRE

L'économie de l'Angleterre était basée sur la production de la laine. Elle était, depuis des temps immémoriaux, un pays de pâturages pour les troupeaux de moutons.

> *Cette laine, en grande partie, était vendue à l'étranger: elle s'échangeait contre les vins de la France méridionale, elle alimentait les villes de tisserands dans les villes affairées des Flandres*[1].

Les conquérants normands attirant des artisans flamands, enseignèrent aux Anglais l'art de tirer parti de cette richesse nationale. Sous le règne d'Edouard III (1327 à 1377), l'industrie de la laine ne cesse de se développer. Elle devint la principale ressource de populations entières.

De plus, cette industrie était dispersée sur toute la surface du territoire, contrairement à ce que l'on constate aujourd'hui où chaque industrie, fortement concentrée, règne sur une région limitée où l'on accumule la puissance productive.

L'outillage était très simple. Le métier à tisser avait peu changé depuis l'Antiquité. Cependant, en 1733, un dispositif ingénieux permettait de lancer et de ramener la navette[2] d'une seule main. Le reste de l'outillage était encore plus simple.

---

1. Mantoux, Paul, *La Révolution Industrielle au XVIII^e siècle*, Editions Genin, Paris, 1959, p. 26.

   (Il est quand même amusant de constater, qu'un millénaire plus tard un économiste anglais, David Ricardo, expliquant la théorie des avantages comparés ou des coûts comparés qu'ont les pays à commercer entre eux, apporte l'exemple de deux produits dont l'un est le coton en Angleterre et l'autre, le vin du Portugal.)

2. Cette invention est due à John Kay. Elle eut une importance capitale dans le développement futur de cette industrie.

Pour carder, l'on se servait de cardes à mains, dont l'une, immobile était fixée sur un support de bois. Pour filer, l'on employait le rouet mû à la main ou au pied, en usage depuis le XVIe siècle, souvent même la quenouille et le fuseau, aussi anciens que l'industrie elle-même. Le petit producteur pouvait sans difficulté se procurer tous ces instruments peu coûteux. Il avait à sa porte l'eau nécessaire pour dégraisser la laine et laver le drap. S'il voulait teindre lui-même l'étoffe qu'il avait tissée, une ou deux cuves y suffisaient. Quant aux opérations qu'il n'était pas possible d'exécuter sans une installation spéciale, entraînant des frais trop élevés, elles faisaient l'objet d'entreprises particulières: par exemple, pour fouler et lainer le drap, il y avait des moulins à eau auxquels tous les fabricants du voisinage portaient leurs pièces: on les appelait moulins publics, parce que chacun pouvait en faire usage moyennant une redevance convenue[1].

Il y avait cependant une légère division du travail reflétant la simplicité de l'outillage. Souvent, certaines familles étaient spécialisées dans la filature de la laine tandis que d'autres ne s'occupaient que du tissage.

Mais, à cette époque, le tisserand est le maître de la production. Son *cottage* est à la fois son habitation et son lieu de travail. Il possède sa matière première: la laine; son capital: le métier à tisser. Son rythme de travail n'est déterminé que par lui-même.

Lorsque la pièce est tissée, il va la vendre lui-même au marché de la ville.

Les drapiers viennent de bon matin, apportant leur étoffe: il en est peu qui apportent plus d'une pièce à la fois. A sept heures du matin, un coup de cloche. La rue se remplit, les comptoirs se couvrent de marchandises; "derrière chaque pièce de drap se tient le drapier venu pour la vendre". Les marchands et leurs commis passent entre les tables, choisissent et achètent, et à huit heures du matin, tout est terminé[2].

---

1. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 37.
2. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 39.

De plus, le maître-artisan possède un petit lopin de terre. S'il ne le cultive pas, il élève de la volaille, un peu de bétail, un cheval qui lui sert à transporter sa marchandise. Il vit en partie de sa terre, ce qui augmente son indépendance.

Cependant, cette industrie était fortement protégée et réglementée. Les Actes du Parlement anglais contiennent des prescriptions relatives à

> *la longueur, la largeur et le poids des étoffes, la manière de les étendre et de les teindre, la préparation de la laine à l'aide de certains ingrédients dont l'usage est permis ou défendu, le finissage du drap, le pliage et l'empaquetage pour la vente, l'emploi de moulins à lainer, ... défense de leur donner l'apprêt par le procédé dit du calandrage à sec; défense d'employer pour la teinture, telle ou telle substance jugée de nature à altérer la qualité du tissu*[1].

Si ces règlements avaient pour but de protéger le consommateur, ils empêchaient par contre tout progrès de la technique.

> *En 1765, à la veille des grandes inventions qui allaient entièrement transformer l'outillage, il fut interdit sous peine d'amende, de remplacer par des cardes à dents métalliques les chardons encore en usage dans la plupart des branches de l'industrie textile*[2].

Une industrie aussi fortement protégée ne pouvait pas être très dynamique. La protection freinait toute innovation. L'élevage du mouton prenant une forte expansion, les éleveurs voulurent en exporter le surplus. Cependant, les fabricants de lainages exigèrent de renforcer les barrières et de réprimander sévèrement la contrebande de laine brute.

---

1. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 68.
2. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 69.

Le rôle des marchands fut déterminant. Si la production dépasse les besoins locaux, le fabricant étant incapable d'écouler lui-même son produit, il doit faire appel à un commerçant. Celui-ci achète sa marchandise et la revend, soit sur le marché national, soit à l'étranger. Le marchand drapier est un capitaliste même s'il n'est qu'un intermédiaire. Cependant, il doit exécuter le travail de finissage car souvent la pièce qu'il achète du fabricant n'est pas apprêtée ni teinte. Il embauche des ouvriers qui terminent le travail. C'est la première étape de la transformation progressive du capital commercial au capital industriel.

Le marchand drapier connaissant le marché et les possibilités de production, il en vint tout naturellement à accaparer toutes les étapes de la fabrication.

> *Il achète la laine brute et la fait carder, filer, tisser, fouler, apprêter pour son compte. C'est lui qui possède la matière première, et par la suite le produit, sous toutes ses formes successives; et ceux entre les mains de qui ce produit passe et se transforme ne sont plus, malgré leur indépendance apparente, que des ouvriers au service d'un maître*[1].

Mais quel fut l'élément le plus important qui expliquerait la perte de l'indépendance du fabricant? Pour nous, ce serait la perte de la matière première. Tant que le tisserand possédait la matière première, il pouvait limiter l'action du marchand drapier, car celui-ci ne pouvait pas prendre le contrôle de la production. Mais lorsque la matière première a appartenu au commerçant, celui-ci tenait le fabricant sous sa tutelle. La transformation de la matière brute ne rapportait aux tisserands qu'un montant forfaitaire qui favorisait le commerçant. Si le tisserand a quelques malchances, il cherche à emprunter. Il s'adresse au drapier qui l'emploie.

---

1. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 43.

> *Celui-ci consentira volontiers à prêter, mais il lui faut un gage: et ce gage sera le métier du tisserand, ce métier devenu déjà l'instrument d'un travail salarié, et qui, à présent, cesse d'appartenir au producteur. C'est ainsi qu'après la matière première, l'outillage, à son tour, tombe aux mains du capitaliste. ... Si bien que le drapier finit par posséder la laine, le fil, le métier, l'étoffe, avec le moulin où l'on foule le drap et le magasin où on le met en vente. Dans certaines branches de l'industrie lainière, où l'outillage était plus compliqué, partant plus coûteux, la mainmise capitaliste fut plus rapide et plus complète*[1].

De cette situation où l'industrie à domicile existe encore à celle de la manufacture, il n'y a qu'un pas qui sera vite franchi. De plus, la situation du travailleur se détériore à mesure que l'on passe de l'industrie dispersée, mêlée à l'agriculture, à l'industrie parvenue à un degré supérieur de concentration et d'organisation. L'indépendance du travailleur est amoindrie mais de plus ses ressources s'amenuisent parce qu'il y a une abondance de main-d'oeuvre et aussi parce que l'ouvrier a une difficulté croissante de trouver d'autres moyens de subsistance.

D'un revenu qui n'était que d'appoint pour la majorité des tisserands, il devint leur seule source de subsistance avec tout ce que ce fait entraîne de conséquences économiques et sociales.

D'autres facteurs ont aussi favorisé la Révolution industrielle dont la loi des *Enclosures* et les applications de nouvelles techniques agricoles ainsi que les inventions.

Si, aujourd'hui, l'Angleterre est un pays de grandes propriétés et de grandes fermes, il n'en était pas ainsi au XVIII^{e} siècle.

Un groupe avait acquis une certaine liberté. On les appelait les *Yeomen*.

---

1. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 45.

Stuart Mill disait de ces paysans libres, "vantés comme la gloire de l'Angleterre, aussi longtemps qu'ils ont existé, tant regrettés depuis qu'ils ont disparu". L'Angleterre était certes le seul pays européen à avoir une classe de paysans qui étaient propriétaires de leurs terres. Le pouvoir féodal avait été obligé de vivre en harmonie avec cette classe de paysans. Cependant, chez les *Yeomen* s'était recrutée au Moyen-Age cette redoutable infanterie, ces archers qui avaient décidé de la victoire à Crécy, à Poitiers et à Azincourt.

Au-dessus du *Yeoman*, on trouve le *squire* qui était le gentilhomme campagnard. En dessous du *Yeoman*, il y a le fermier qui n'est pas maître de la terre qu'il occupe.

Au travail de la terre, une grande partie des paysans libres, à bas revenus, joignaient le travail industriel. Entre le paysan libre et le petit fabricant indépendant, il y avait un trait de ressemblance. Etant un paysan possédant quelques moutons, il se fournissait en matière brute. L'on peut dire que lorsque le *Yeoman* est disparu, ceci entraînait par le fait même la suppression du fabricant indépendant.

La cause majeure de la disparition de la *Yeomanry* est explicable par la loi des *Enclosures*. Le Parlement obligea les *Yeomen* à clôturer leurs terres. Or, ces terres étaient morcelées en plusieurs parcelles qui s'intercalent et s'enchevêtrent les unes dans les autres. C'est ce qu'on appelle l'*open field system*.

> *La propriété d'un certain William Lucas, à la date de 1750, se composait de quarante-sept parcelles, réparties sur tout le territoire du* township[1].

---

1. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 135.

Il est évident que cette loi a servi à ruiner les paysans libres.

Un autre fait d'importance vient de la révolution agraire qu'a connue l'Angleterre du XVIII^e siècle. Un agronome anglais, Arthur Young, fut le principal propagandiste de nouvelles techniques agricoles. Or, ceux qui ont suivi ses méthodes, étaient les *squires*. Ils ont, par conséquent, fortement diminué leurs coûts de production par rapport aux coûts de production des paysans libres.

> *De 1730 à 1780, nous dit Paul Baroich, la productivité du farmer britannique et de ses deux ou trois salariés, s'accroît de 40% en un demi-siècle, fait sans précédent dans l'histoire de l'agriculture*[1].

La loi des *Enclosures* combinée avec la réforme agraire a accentué la chute des *Yeomen*.

De plus, on supprima les terres communales pour en faire des pâturages appartenant aux propriétaires terriens. Une coutume permettait à presque tous les paysans anglais de profiter, dans une assez large mesure, du bien communal. De plus, d'humbles habitations s'élevaient sur ces terres communales car des pauvres, par une permission tacite, pouvaient y habiter. Tous ces gens vivaient en marge de la propriété. Ils n'avaient pas de titres légaux. Cependant, ils tiraient leur subsistance du travail des champs ainsi que de la fabrication des étoffes. La suppression de ces terres apporta un rude coup à leur mode de vie.

Ces paysans et communaux dépossédés devaient trouver une autre solution. Ils émigrèrent dans les villes industrielles.

---

1. Dumont, René, *La croissance de la famine! Une agriculture à repenser*, Seuil, Paris, 1975, p. 26.

Les innovations technologiques ont joué le rôle de catalyseur du développement industriel. Les matières premières étant moins rares que précédemment et la possibilité pour le producteur d'avoir un marché de consommateur (action du numéraire), les inventions permirent d'accélérer la production. L'introduction du moteur à vapeur ainsi que du wagon sur rail dans les mines de charbon anglaises solutionnèrent l'autre volet des approvisionnements: celui de l'énergie.

Ceci entraînait une forte diminution du coût de l'énergie et la possibilité de remplacer, à plus ou moins longue échéance, les autres sources énergétiques telles que l'eau, le vent et la force humaine.

Maintenant on pouvait mécaniser les industries et ainsi profiter des facilités d'approvisionnement en matières premières. La technique archaïque utilisée précédemment ne permettait pas d'utiliser de façon optimale (au sens économique) les matières premières, car la productivité étant constante, le besoin de nouveaux travailleurs devenait démesuré.

L'invention de la navette volante, qui datait de 1760, avait doublé le rendement. Cependant, les procédés manuels de filature provoquèrent une pénurie de fil. L'invention de la meule renversa la tendance et entraîna un surplus de fil sur le marché. Les salaires des tisserands augmentèrent rapidement pour cependant décroître à mesure que les fileuses à la main utilisèrent le métier.

En 1786, on inventa le premier métier mécanique. Les tisserands multiplièrent par quarante (40) leur ancienne production. Le schème de la production était complètement bouleversé.

Ces nouvelles machines plus coûteuses ne pouvaient pas être acquises par les

artisans-tisserands. De plus l'utilisation de la machine à vapeur dans l'industrie du coton accentua la concentration dans les mains des capitalistes.

Après que la victoire de la machine sur le travail manuel fut acquise, l'évolution se continua durant tout le XIX^{e} siècle. D'après Sombart, la productivité d'un filateur sur métier mécanique entre 1820 et 1880 sextupla, tandis que celle d'un tisserand sur métier mécanique se multiplia par douze durant la même période. Les dieux ne favorisaient pas le travailleur et encore moins l'artisan durant cette période.

B- LES DIVERSES IMPLICATIONS DE L'EVOLUTION DES STRUCTURES ECONOMIQUES ET SOCIALES SUR LES AGENTS MOTEURS QUI ONT ENTRAINE CE CHANGEMENT

1- LA RELATION MATERIAU, TRAVAIL ET CAPITAL

Nous avons vu que, depuis l'Antiquité, la technologie avait fort peu évolué. Entre le métier à tisser qu'utilisaient les tisserands anglais au début du XVIII^{e} siècle et celui qui était employé en Orient avant Jésus-Christ, il n'y avait que peu de différence.

La préoccupation majeure de l'artisan était portée sur le facteur "travail". Tous les gestes avaient été étudiés, analysés, comparés; il en avait résulté une méthode de travail, une philosophie du processus de production. Les Corporations de Métiers s'étaient attachées à en déterminer les règles. Si les diverses étapes du processus de production étaient respectées ainsi que la qualité du matériau utilisé, on pouvait s'attendre à une qualité constante du produit. Cependant, l'utilisation de nouvelles machines venaient bouleverser ces règles. Par exemple, la machine à filer hydraulique produisait un fil de meilleure qualité que celui produit par le filage à la main. Il avait une régularité et une finesse que le produit antérieur ne pouvait égaler.

Si l'approvisionnement en matières premières avait été insuffisant, les Corporations auraient eu raison de s'opposer à cette machine; cependant, la nouvelle situation entraînait pour les Corporations l'obligation de s'adapter aux nouvelles conditions économiques. En modifiant leurs règles de production, elles auraient permis aux artisans de s'adapter, d'améliorer la qualité de leurs produits et ainsi de faire compétition plus facilement aux produits

industriels. Elles auraient permis une alternative aux travailleurs et, par conséquent, elles auraient ralenti ce changement trop rapide.

De plus, l'explosion de la production de matières premières entraînait la nécessité d'un renouveau du processus de production. L'adaptation se fera par la technologie. La préoccupation majeure du fabricant deviendra peu à peu l'aspect technique. La valeur du capital allant en s'accroissant, le planificateur des activités de production portera une attention relativement plus grande au capital qu'au travail par rapport à la période antérieure. Par conséquent, la préoccupation du fabricant se détournera progressivement vers la quantité plutôt que la qualité du produit. Supposons qu'un fabricant utilise une nouvelle machine qui double sa production tout en maintenant la qualité du produit, si on établit un rapport qualité sur quantité, on verra une diminution de ce rapport lorsque la quantité doublera. Si, antérieurement, le fabricant avait déterminé son activité suivant un certain nombre d'heures pour surveiller la qualité du produit et un nombre d'heures pour la quantité, il doit maintenant déplacer un certain nombre d'heures du poste "qualité" vers celui de la "quantité". Compte tenu des impératifs de la production qui s'accroît sans cesse et de la part croissante du capital dans l'entreprise, on verra une tendance inévitable à délaisser l'aspect qualitatif de la production.

Cependant, cette tendance à la diminution de la qualité n'était pas perceptible au début de la Révolution industrielle. Plusieurs facteurs concourraient au départ à retarder l'échéance. Il s'agit, en l'occurrence, de l'entrepreneur, de la qualité des travailleurs ainsi que de l'amélioration technologique apportée à la fabrication par les nouvelles machines.

L'entrepreneur est le fils du marchand-drapier. Nous avons vu antérieurement comment le marchand-drapier est passé du capitalisme commercial au capitalisme industriel. Les premiers industriels furent des gens hors du commun. C'étaient

en général, des individus venant des classes sociales inférieures. Ils avaient un trait commun: le désir de s'élever au-dessus de leur condition. Dans une époque où l'ordre social était relativement stable, l'on peut s'imaginer l'impact dans l'imagerie populaire d'un des leurs s'élevant au rang des plus grands.

Ils étaient des organisateurs extraordinaires, des meneurs d'hommes. Ils jouaient donc un rôle social de premier plan. On les décrit comme des hommes en général grossiers, manquant de civilité, de raffinement. Cependant, le peuple se retrouvait en eux. Ils parlaient le même langage, qui était fort différent de celui de la caste supérieure. De plus, ils favorisaient une valeur fondamentale: le travail. Le peuple qui était habitué depuis des siècles à besogner pour une classe privilégiée qui dévalorisait le travail manuel, s'identifiait rapidement au chef d'entreprise.

L'explosion des cadres de la société, la forte poussée économique laissaient miroiter aux défavorisés la possibilité de s'extirper de leurs conditions. Elle leur permettait de vivre quelque chose de différent de ce que la société leur avait offert antérieurement. C'est ainsi que plusieurs quittèrent la campagne pour trouver fortune dans la ville. Plusieurs de ces gens n'avaient pas de métier car les Corporations limitaient l'entrée de nouveaux membres. Ils pouvaient apprendre un métier sans passer par le cadre habituel. De plus, la possibilité de travailler pour des industriels tels que Richard Arkwright, Matthew Boulton, Robert Peel, Josiah Wedgwood, etc. éveillait en eux une certaine fierté, qui était de participer à quelque chose de grand. L'entreprise, pour une bonne partie de ces travailleurs, représentait une entité organique semblable à la famille. C'est pourquoi la fidélité de ces travailleurs à l'entreprise était phénoménale. On peut arguer qu'ils étaient exploités, aliénés, brimés et nous aurions raison; cependant, ces gens raisonnaient tout autrement.

Ces travailleurs avaient, par conséquent, une fierté du travail bien fait, exécuté avec la plus grande perfection. La motivation était certes un atout de premier ordre pour stabiliser la qualité de la production.

De plus, une bonne partie des travailleurs de l'époque était formée de gens connaissant leur métier. Plusieurs avaient été antérieurement des artisans, soit comme maîtres ou compagnons. Même s'ils n'occupaient plus qu'une partie de la production, ils en connaissaient tout de même toutes les facettes. Ce facteur devait entraîner une plus grande compréhension des problèmes qu'ils affrontaient et, par conséquent, donner plus de versatilité aux activités de production. De plus, la connaissance du métier impliquait de la part de ces travailleurs, une aptitude à régler certains problèmes de fabrication, entre autre du côté des innovations concernant les processus de production. Certaines études sur le progrès technologique tendent à démontrer que la grande partie des innovations concernaient la mise au point ou le raffinement de certaines machines utilisées. Etant ceux qui les utilisaient quotidiennement, ils en connaissaient plus facilement les limites que l'ingénieur ou l'entrepreneur. En modifiant telle partie ou en perfectionnant tel mécanisme, ils augmentaient la capacité de production de la machine. Cependant, ils n'en retiraient habituellement pas les bénéfices. Ce facteur est à rapprocher avec l'explication de la formation de la plus-value chez Marx. Le capitaliste paye l'ouvrier selon sa force de travail brute et ainsi s'accapare du surplus de travail non quantifiable du prolétaire. Pour nous, les capacités innovatrices (imagination, initiative, etc.) du travailleur représentent ce surplus.

Mais l'entrepreneur est aussi un organisateur, un rationalisateur des activités de production. En étudiant les gestes nécessaires à la fabrication d'un produit, il en vient à déterminer l'opération optimale. Cette rationalisation devint une science. L'un des plus ardents promoteurs est certes F.W.

Taylor[1] qui introduisit l'étude des temps de travail dans l'activité productrice. En outre, F.B. Gilbreth[2] s'attarda à l'étude sur les gestes requis à la production. Les études appliquées à l'industrie de l'automobile contribuèrent à un accroissement spectaculaire de productivité.

En l'espace de cinquante ans, la fabrication d'une automobile qui nécessitait 15 000 heures de travail ne requérait plus que 1 000 heures[3].

Cependant, l'introduction de telles méthodes de production entraînait un émiettement du travail de plus en plus poussé. Le temps d'apprentissage se raccourcissait d'autant. Par exemple, Henry Ford écrivait:

> *Les temps suivants sont nécessaires pour instruire les diverses catégories de travailleurs: 43% d'entre eux n'ont pas besoin de plus d'une journée d'apprentissage, 36% doivent en subir de un à huit jours, 6% de une à deux semaines, 14% d'un mois à une année, 1% jusqu'à six ans. Les travaux exigés de ces derniers, par exemple la fabrication des outils et la soudure, exigeant une habileté tout à fait exceptionnelle*[4].

Donc, le travailleur devint de plus en plus dépossédé. Progressivement, il perdit le contrôle de la matière première, de son rythme de travail, de son capital (si minime soit-il) et enfin de sa compétence. En somme, l'on peut dire que le travailleur contemporain est le prolétaire le plus accompli, dépassant même dans le sens de la dépendance, l'esclave de jadis. Car cet esclave pouvait quand même s'adapter à une modification brutale de situation. Mais en serait-il de même de nos jours?

---

1. Taylor, F.W., *La direction des ateliers. Etude suivie d'un mémoire sur l'emploi des courroies et d'une note sur l'utilisation des ingénieurs diplômés*, Paris, Dunod, 1913.
2. Gilbreth, F.B. et Gilbreth, L.M., *Etude des mouvements appliqués. Série de mémoires concernant la méthode d'organisation à employer dans l'industrie*, Paris, Dunod, 1921.
3. Pietsch, Max, *op. cit.*, p. 106.
4. Cité dans Pietsch, Max, *op. cit.*, p. 179.

Le travailleur d'aujourd'hui est dépendant de la bonne marche de l'entreprise, de tout changement technologique, même de son âge. En effet, l'expérience n'étant plus un facteur de qualification professionnelle, il devient très vulnérable à un âge où antérieurement il avait atteint le maximum de ses possibilités. Il pouvait alors former des jeunes apprentis, travailler en collaboration avec des compagnons et se soulager progressivement des tâches requérant les efforts physiques plus intenses.

2- LA RELATION CONSOMMATION ET DURABILITE

Si la Révolution industrielle a entraîné pour les producteurs un changement radical, il en fut ainsi pour les consommateurs également.

Il est évident qu'avant l'ère de la grande entreprise, peu de personnes avaient le privilège de consommer des biens fabriqués par des artisans. Le revenu étant très bas, la consommation était axée vers des biens essentiels tels les aliments. La possibilité de se procurer des biens qui étaient autrefois l'apanage des classes favorisées, représentait un changement positif pour la population. Par contre, cette évolution économique n'améliorait pas particulièrement la consommation des nobles. Schumpeter exprime cette révolution dans ces mots:

> *Certes, l'ouvrier moderne peut acquérir certains biens que Louis XIV aurait été enchanté d'obtenir sans pouvoir le faire - par exemple, des appareils modernes de prothèse dentaire. Dans l'ensemble, néanmoins, les achèvements capitalistes n'auraient guère pu procurer de satisfactions supplémentaires important réellement à une personne disposant d'un budget aussi considérable que celui du Roi Soleil. On peut admettre qu'un gentilhomme aussi solennel n'aurait pas attaché grand prix à la faculté même de se déplacer plus rapidement. L'éclairage électrique n'améliore pas grandement le confort de quiconque est assez riche pour acheter un nombre suffisant de chandelles et pour rémunérer des domestiques pour les moucher. Les tissus*

> *bon marché de laine, de coton et de rayonne, les chaussures et automobiles de série représentent des fruits caractéristiques de la production capitaliste: or, en règle générale, de tels progrès techniques n'ont guère amélioré le sort des riches. La reine Elizabeth possédait des bas de soie. L'achèvement capitaliste n'a pas consisté spécifiquement à procurer aux reines davantage de ces bas, mais à les mettre à la portée des ouvrières d'usines en échange de quantités de travail constamment décroissantes*[1].

Le prix des produits industriels étant relativement moins élevé que le prix des produits artisanaux et, de plus, ayant au départ une qualité égale sinon supérieure à la production artisanale, la consommation pouvait augmenter très rapidement.

Par exemple, la production de faïence de Josiah Wedgwood avait une qualité très supérieure à celle des potiers artisans. Il mettait un soin particulier à sa production. Il disait que:

> *Un article d'usage courant, s'il est de qualité inférieure, est toujours plus cher que le meilleur de son espèce; mais un objet purement ornemental, s'il est vulgaire et de mauvais goût, n'est pas seulement cher à quelque prix qu'on le vende: il réalise le comble de l'inutile et du ridicule*[2].

Il fabriquait des objets d'art d'un prix élevé mais aussi des articles d'usage courant, à des prix très abordables, qui se vendaient en très grandes quantités.

Sa production était certes d'une qualité supérieure, ce qui a contribué fortement à sa réussite. De plus, il alliait la capacité de l'industriel à la délicatesse de l'artiste.

---

1. Shumpeter, Joseph A., *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Petite Bibliothèque Payot, Paris, 1965, p. 100.
2. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 403.

> *Les délicats chefs-d'oeuvre qui portent son nom ne sont point, il est vrai, l'ouvrage d'un seul homme: les figures qui les décorent ont été dessinées et exécutées par toute une phalange de peintres, de sculpteurs et d'ornemanistes qui travaillent pour lui et sous ses ordres. Mais les objets même auxquels il ne mettait pas la main portent néanmoins sa marque personnelle. C'est lui qui en choisissait la forme, la couleur, la décoration; c'est lui qui leur donnait leur style, en harmonie avec le goût classique de son temps. Enfin c'est lui qui en avait créé la matière; ces faïences à l'émail brillant et inaltérable, ces terres mates, rouges et noires, surtout ces biscuits teintés de vert pâle, de bleu, de violet, sur lesquels des motifs blancs s'enlèvent en relief comme des camées, suffiraient par leur beauté à justifier son renom d'artiste*[1].

Avant l'introduction du machinisme dans la production, les coûts de production étaient fort élevés. Peu de gens, par conséquent, avaient la possibilité de consommer. A-t-on idée, par exemple, de la baisse de prix qui est survenue après l'invention de la machine à tricoter automatique? En guise d'exemple, nous croyons bon de donner quelques statistiques que nous tirons de notre tournée auprès des artisans.

Tableau 1

Coûts de production de tricot manuel et mécanique*

	Tricot manuel bonnet et mitaines	Tricot mécanique couvre-lit (109" x 74")
Matières premières	$ 2.95	$ 32.30
Travail	72.00	52.40
Amortissement	.28	2.40
Frais d'opération	.77	4.80
Coût de production	76.00	91.90
Prix de vente au détail	14.00	240.00

Source: tournée des artisans

* La méthodologie du calcul du coût de production est explicitée au chapitre III, p. 115.

1. Mantoux, Paul, *op. cit.*, p. 400. (C'est nous qui soulignons.)

Nous pouvons dire que la structure de coûts que nous avons dans le premier exemple représente le coût réel existant avant la Révolution industrielle. Il est évident qu'à ce moment les gens préféraient connaître la technique du tricot plutôt que d'être obligés d'acheter des mitaines. Même s'ils avaient l'argent pour se les payer, ils préféraient certes dépenser leur revenu à d'autres utilisations qu'à l'achat de mitaines de laine.

Si l'on établit un rapport entre la matière première et le prix de vente au détail, l'on s'aperçoit qu'il est de 21% dans le premier cas et de 13% dans le second exemple.

Par contre, en utilisant le rapport travail sur le prix de vente au détail, le ratio évolue de 5.14 à .22. Ce petit exemple explique, pour nous, toute l'évolution de la consommation depuis le début de la Révolution industrielle. La plupart des consommateurs ont évolué dans une situation qui ne leur permettait que d'avoir la matière première à transformer à celle où non seulement ils possèdent la matière première, mais aussi le travail incorporé dans le produit qu'ils achètent. Non seulement le travail nécessaire à la fabrication mais aussi le travail incorporé au transport du produit qu'il consomme, à son entreposage, à la publicité, à la distribution ainsi qu'à la commercialisation finale du produit.

D'une situation où l'activité de consommation-production ne permettait qu'à une seule personne de vivre, on est passé à un état où l'activité de consommation permet à elle seule de faire vivre une kyrielle d'individus.

Avec le temps, la consommation des individus a augmenté considérablement. La perception du produit que le consommateur acquiert, a évolué. Par exemple, en 1850, l'acquisition d'un mobilier de chambre à coucher par un ménage représentait un investissement et non pas un objet de consommation courante. Par

contre, en 1965, l'acquisition du même objet ne représentait pas à proprement parler un investissement. C'est plutôt un produit que l'on consomme avec l'idée de le renouveler dans quelques années.

Si on établit un rapport entre la consommation et la durabilité du produit que l'on acquiert, il y aura donc eu une augmentation du rapport entre 1850 et 1965. La valeur, au sens psychologique, du produit consommé tend donc à diminuer et, par conséquent, diminue sa durabilité. Ce facteur joue fortement sur le renouvellement des produits, car si la valeur psychologique du produit tend à diminuer, il faut donc amener sur le marché de nouveaux produits. Ces nouveaux produits sont soit différents réellement ou soit présentés différemment aux consommateurs. Par exemple, "la pharmacopée française comprend 3 500 produits, sous 11 000 présentations différentes[1]". Le renouvellement de ces produits se fait en quatorze ans environ. 70% des médicaments aujourd'hui commercialisés ont moins de quinze ans d'existence et presque la moitié du chiffre d'affaires de l'industrie est réalisée avec des produits de moins de cinq ans.

Cette diminution de la durabilité a touché jusqu'aux biens dits "durables".

> *Des statistiques allemandes montrent que les meubles ordinaires de fabrication moderne sont renouvelés par une famille tous les dix ans. Les montres qu'autrefois on gardait toute une vie sont détrônées par les montres à bon marché, changées selon l'usage et faites pour durer quelques mois. Le costume masculin qui durait jadis une dizaine d'années est de nos jours changé tous les deux ans. La longévité des constructions habitables reste encore élevée en France, mais commence à être mise en question. Pour certains architectes, encouragés parfois par les pouvoirs publics,*

---

1. Dupuy, J.P. et Gérin, F., "Société industrielle et durabilité des biens de consommation", dans *Revue économique*, vol. XXVI, no 3, mai 1975, p. 411.

la vérité de demain est dans la maison construite pour quinze (15) ans[1].

La réduction de la longévité des biens est un phénomène particulier de nos sociétés industrielles. Plus on est proche de la saturation du marché, plus la production vise à satisfaire la demande de renouvellement.

Son volume est ainsi inversement proportionnel à la durée de vie du produit. Une des raisons pour lesquelles ce que craignaient un certain nombre d'économistes, comme Adam Smith ou Ricardo, à savoir la disparition des occasions d'investir et l'apparition de l'état stationnaire, ne s'est pas produit, est donc justement la diminution de la durabilité des biens[2].

Pour ces deux auteurs (J.P. Dupuy et F. Gérin), l'innovation est le contraire de la durabilité; ainsi elle est le moteur de l'expansion économique et une condition du maintien du plein emploi.

De condition, de simple moyen, l'innovation est passée, dans notre système de valeurs, au rang de finalité. Le neuf est devenu synonyme de meilleur, l'innovation de progrès. Le dynamisme d'un homme, d'une entreprise, d'un pays se mesure à la jeunesse des produits qu'il possède ou qu'il produit. Celui qui oserait mettre cela en question serait traité de dangereux passéiste[3].

De plus, le nouveau produit étant synonyme de progrès, ce facteur entraîne le consommateur à ne plus entretenir le bien qu'il possède. Son automobile n'aura pas les vérifications voulues, sa maison ne sera pas entretenue. Cependant, tout renouvellement du produit entraîne une dépense accrue par rapport au produit possédé précédemment et une satisfaction de moins en moins grande.

---

1. Dupuy, J.P. et Gérin, F., *op. cit.*, p. 412.
2. Dupuy, J.P. et Gérin, F., *op. cit.*, p. 414.
3. Dupuy, J.P. et Gérin, F., *op. cit.*, p. 415.

> *Les innovations coûtent cher, pour le producteur comme pour le consommateur. Pour le producteur, parce qu'il faut entretenir des équipes de recherche et développement et de marketing; établir et maintenir le prestige et la réputation de la marque. ... Mais surtout parce que tous ces frais devront être amortis sur des séries souvent courtes et de durée incertaine: toute innovation est par nature promise à être supplantée par une innovation ultérieure. Le prix payé par le consommateur se ressentira de tous ces éléments. ... Mais si l'on a affaire à un bien durable, dont la durée de vie est sensible à l'apparition de nouveaux modèles, ce gonflement de prix n'est qu'un élément de surcroît de dépense à la charge du consommateur: lui aussi devant amortir le prix d'achat sur une durée plus courte, la satisfaction d'un besoin donné lui coûtera finalement plus cher*[1].

Le cycle de renouvellement des produits renferme aussi une autre caractéristique: celle du statut social. Plusieurs auteurs en ont traité abondamment et Vance Packard[2] est certainement le plus connu. La consommation d'objets apporte une différenciation sociale, une augmentation du *standing*. Tant que pour le consommateur, l'augmentation du *standing* ou de la satisfaction est supérieure au coût qu'il représente, il lui est rationnel de consommer. Mais sa différenciation sociale est à l'image du cycle des produits. Elle perd vite de sa valeur parce que la vitesse de pénétration du produit, représentant l'augmentation du *standing*, est très rapide dans la population et que, d'autre part, un nouveau produit concurrençant l'antérieur lui enlève immédiatement sa signification.

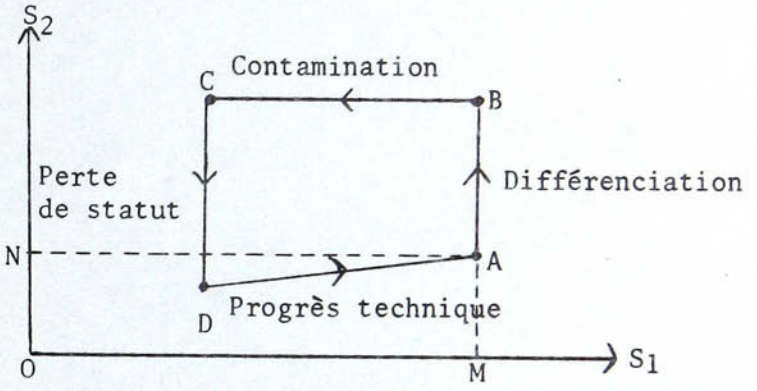
Le gain de statut devient vite une perte de statut. D'où une insatisfaction grandissante qui pousse le consommateur à jeter son dévolu sur un autre produit.

---

1. Dupuy, J.p. et Gérin, F., *op. cit.*, p. 417.
2. Packard, Vance, *Les Obsédés du Standing, L'Art du gaspillage, A l'assaut de la pyramide sociale*, Paris, Calmann-Lévy.

Nous aurions quatre (4) phases qui pourraient se systématiser ainsi: différenciation sociale, contamination sociale, perte de statut et progrès technique. Nous empruntons à Jacques Attali et Marc Guillaume[1] l'idée du graphique suivant.

Graphique I



S_1 et S_2 représentent les satisfactions respectives apportées par la consommation aux consommateurs 1 et 2.

Dans un premier temps, nous supposons que A est l'état initial de deux consommateurs dont le premier a une satisfaction égale à OM et le second à ON pour l'utilisation d'un réfrigérateur. Supposons qu'un progrès technique amène la fabrication d'un réfrigérateur auto-dégivrant. Le consommateur 2 achète ce produit et se différencie alors du consommateur 1. Il en retire une satisfaction accrue et l'on se retrouve au point B où la satisfaction de 1 est inchangée. Mais la consommation de ce nouveau produit s'amplifie. Ainsi, le consommateur 2 voit une perte de sa satisfaction parce que sa différenciation personnelle se voit dans celle des nouveaux acheteurs. D'autre part, le consommateur 1 s'écartant de plus en plus de la norme, constate une augmentation de sa frustration et, par conséquent, une diminution de sa satisfaction.

---

1. Attali, Jacques et Guillaume, Marc, *L'anti-économique*, Paris, P.U.F., 1974, p. 143.

C'est ainsi que l'on se retrouve au point C lorsque le consommateur 1 préfère acquérir le réfrigérateur auto-dégivrant plutôt que de se sentir à l'écart des autres. Mais le consommateur 2 qui avait basé sa satisfaction sur une différenciation sociale peut très bien se retrouver au point D, c'est-à-dire un état inférieur à l'état initial A, d'une part, parce que tout le monde possède maintenant le produit qui le différenciait et aussi parce que l'avantage réel à posséder ce bien est peut-être inférieur à l'écart de prix constaté entre le réfrigérateur ordinaire et l'auto-dégivrant.

Entre la théorie classique de la souveraineté du consommateur et celle que nous avons présentée, il y a tout un monde. Le consommateur, dans une, est défini comme un être rationnel et, dans l'autre, comme un irrationnel. Un individu grégaire qui ne tire de satisfaction sociale qu'à imiter.

Alors la consommation n'est pas nécessairement créatrice de satisfaction positive. Elle serait pour les tenants du consommateur grégaire plutôt le symbole d'une aliénation nouvelle. La valeur monétaire de la production nationale serait supérieure à la valeur réelle de cette production. C'est ainsi que des auteurs américains (Hardesty, Clent, Jevits) ont soustrait du P.N.B. américain (1 000 milliards de dollars en 1972) la valeur ajoutée liée à[1]:

- la production d'automobiles	90	milliards	de	dollars
- la défense nationale	78	"	"	"
- la publicité	18	"	"	"
- la création et l'entretien des autoroutes	60	"	"	"
- l'industrie spatiale	4	"	"	"
- l'administration	4	"	"	"
- les investissements industriels nets	60	"	"	"
- la moitié de la consommation des ménages (considérée comme ostentatoire et inutile)	230	"	"	"

1. Attali, Jacques et Guillaume, Marc, *op. cit.*, p. 119.

Ils en arrivent à soustraire du P.N.B. américain près de la moitié de sa valeur sans pour autant, d'après eux, réduire le bien-être de la population. Pour certains, une telle étude est farfelue mais il n'en demeure pas moins que tout individu aimerait voir disparaître certains éléments de notre société moderne. Ainsi, pour Gérard Filion, la production d'anthropoloques est inutile. Dans le cas de Réal Caouette, c'est tout le monde de l'information qui écope. Pour l'automobiliste, les piétons et les cyclistes, ce sont des éléments malfaisants qui le rendent nerveux. Cependant, lorsque notre automobiliste devient un piéton, il provoque chez son ancien confrère un désir inavoué d'assouvir son agressivité. Pour le piéton, la production engendrée par l'automobiliste ne provoque pas chez lui une augmentation de son bien-être mais une diminution.

En plus de la diminution de la valeur psychologique du produit, il y a aussi une détérioration du produit lui-même. En effet, si les produits industriels tendent à s'améliorer techniquement (mais très souvent dans le sens de la "gadgétisation"),il n'en demeure pas moins que les biens d'utilisation courante sont de qualité de plus en plus médiocre. L'automobile, par exemple, même si la fiabilité générale du véhicule est accrue, l'on constate des usures prématurées au moteur, à la carrosserie, etc. D'après Vance Packard, les entreprises donnent une durée de vie à telle ou telle pièce qui varie suivant leurs besoins économiques. Cependant, la diminution de la compétence des travailleurs pourraient expliquer tout autant la diminution de la qualité des produits. Par exemple, une entreprise de céramique d'aujourd'hui pourrait-elle disposer d'une même qualité moyenne de main-d'oeuvre que celle de Josiah Wedgwood?

Par contre, Jacques Attali[1] considère que la diminution de la productivité

---

1. Attali, Jacques, *La parole et l'outil*, Paris, P.U.F., 1975, p. 95.

du capital est attribuable au travail informationnel plutôt qu'au travail énergétique. Le travail informationnel ou intellectuel est intégré dans les machines utilisées par les travailleurs et chez les spécialistes organisant le travail des machines ou les concevant. Cependant, étant donné que la complexité des machines s'accroît constamment, il y a tendance au monopole de la connaissance chez de moins en moins d'individus. La baisse de productivité ne serait pas attribuable à ces quelques spécialistes mais plutôt à la masse des travailleurs ne possédant qu'une très minime fraction du processus de production et qui n'ont pas la possibilité de connaître davantage.

3- LE CARACTERE EXPLOSIF DE LA SITUATION ENGENDREE PAR LA DIVISION DU TRAVAIL, LA MECANISATION DES TACHES PRODUCTIVES ET L'EXPLOITATION DES RESSOURCES

Il ne faut pas être devin pour discerner dans cette évolution économique et sociale un caractère explosif pour nos sociétés.

D'une part, cette production accrue nécessite une augmentation continuelle des besoins de matières premières, soit énergétiques ou transformables. De plus, la rentabilité décroissante de notre technologie implique que l'on doit inclure de plus en plus d'énergie pour produire une unité additionnelle de production.

Mais le trait le plus dramatique de cette situation, c'est le fait que ces matières premières ne sont pas renouvelables. De plus, concernant les matières brutes renouvelables, on s'aperçoit qu'il y a une limite à l'exploitation. Que ce soit au niveau de la production agricole ou forestière, on discerne un essoufflement de l'augmentation de la productivité et une tendance à une augmentation des coûts de production.

Un groupe de chercheurs du Massachusetts Institute of Technology (MIT) a démontré que pour augmenter la production mondiale de nour-

riture de 34 pour cent, de 1951 à 1966, on a dû majorer de 146 pour cent les investissements en fertilisants azotés et de 300 pour cent, l'utilisation des pesticides. En même temps, on a créé plusieurs problèmes sérieux ... notamment quelques 250 espèces d'insectes nuisibles capables de résister aux pesticides[1].

Sans oublier le fait qu'une utilisation abusive de produits chimiques détruit le fragile équilibre du sol et que plusieurs produits agricoles sont touchés par cette surutilisation.

Si on donne beaucoup de potasse aux diverses betteraves (sucrières, fourragères ou potagères), elles en consomment plus qu'il ne leur en faut, car elles "s'enivrent" volontiers de cet élément. Ce qui en fait un légume discutable, s'il en est trop gorgé. Trop de nitrates données aux légumes feuillus, salades et surtout épinards, se retrouvent dans les feuilles et peuvent causer des intoxications par réduction dans l'intestin en nitrites toxiques. Enfin, l'abus des engrais azotés réduit l'activité des micro-organismes fixateurs d'azote dans le sol[2].

Le même auteur ajoute que la loi des rendements décroissants des engrais joue dans l'agriculture. Les cinquante (50) premiers kilos d'azote à l'hectare, ont une efficacité plus grande que les apports ultérieurs. Il ajoute que la productivité diminue beaucoup dans le cas des céréales lorsqu'il y a au-delà de 120 kilos à l'hectare.

Même si la productivité agricole a fortement augmenté avec l'utilisation des techniques modernes, il n'en demeure pas moins que le besoin d'énergie a progressé plus rapidement que la production.

De 1920 à 1970, le nombre de milliards d'heures de travail humain

---

1. Delisle, André, "Une agriculture qui respecte l'écologie", dans *Québec Science*, vol. 13, no 8, avril 1975, p. 14.
2. Dumont, René, *op. cit.*, p. 153.

dans l'agriculture des Etats-Unis a diminué dans un rapport de 5 à 1: d'un peu plus de 25 à un peu plus de 5, tout en doublant son volume de production. Mais la quantité d'énergie consommée a été multipliée par 10. Si, en 1910, il fallait 0.9 calorie d'énergie pour produire une calorie d'aliment, il en faut 9 en 1970[1].

De la part du consommateur, nous constatons que malgré le fait que les produits coûtent de plus en plus cher et qu'ils tendent à apporter une satisfaction moindre, il continue quand même le cycle. Au lieu d'être un frein à la spirale, il y contribue généreusement.

Quelles en sont les conséquences? Un épuisement du sol et du sous-sol ainsi qu'une détérioration écologique évidente. Ces faits connus font réfléchir.

---

1. Dumont, René, *op. cit.*, p. 149.

C- CONCLUSION

1- L'APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES

Nous avons vu que la cause motrice de la Révolution industrielle avait été pour le système économique la disponibilité en quantité de matières premières transformables.

Cependant, la valeur de la production minérale mondiale ne représente que 3 à 4%[1] du produit national brut mondial. Malgré ce faible pourcentage, si on supprime cette production, nos sociétés retomberaient à peu de choses.

S'il y a sur la terre des minerais, des matériaux encore en abondance mais moins riches qu'antérieurement, il en va tout autrement des produits énergétiques.

> *Dans les années 1930 aux Etats-Unis, on pouvait espérer tirer 275 à 300 barils de pétrole brut par pied foré. En 1970, on est tombé à 20 ou 30 barils*[2].

De plus, les meilleures mines ayant été exploitées en premier lieu, la quantité d'énergie nécessaire à l'exploitation des gisements à plus faible teneur augmente plus rapidement que la production des minerais. Par exemple, pour l'extraction d'une tonne de cuivre d'une teneur de 0.4%, il faut trois fois

---

1. En 1970, avant la crise du pétrole.
2. Toffler, Alvin, *Eco-spasme*, Paris, Denoël, 1975, p. 42.

plus d'énergie que pour une tonne de cuivre extraite d'un minerai à 1%[1]. Si l'énergie se raréfie et que les prix augmentent, on peut s'imaginer l'effet d'une telle situation sur l'évolution du prix du cuivre.

2- LES CONSEQUENCES DU PROGRES TECHNIQUE

Le progrès technologique étant la principale caractéristique de notre époque, nous avons constaté son impact sur la compétence du travailleur. Il tend à annihiler la connaissance de la machine utilisée précédemment. De ce fait, l'on constate une tendance à un monopole d'informations des processus techniques de production.

3- TENDANCE A LA BAISSE DE LA QUALITE DES PRODUITS

Nous avons constaté une baisse de la qualité des produits industriels causée par un désintéressement progressif du fabricant envers la qualité pour se préoccuper davantage de la quantité.

D'autre part, le consommateur, par un déterminisme psychologique, est plus enclin à consommer davantage qu'à mieux consommer. Ce qui enlève au producteur une pression qui l'inciterait à modifier son attitude vis-à-vis de sa production.

---

1. Guillemin, G., "Matières premières et denrées", dans *Problèmes économiques*, 30 juillet 1975, no 1433, p. 4.

Chapitre II
TENDANCES ACTUELLES ET PERSPECTIVES

A- LES ACTUELLES DIFFICULTES STRUCTURELLES DE L'ENTREPRISE

1- LA DIMINUTION DU TAUX DE PROFIT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES

Dans le régime capitaliste, le principal moteur de l'activité économique s'avère être le profit. Le profit peut être défini simplement comme un résidu. C'est-à-dire la différence entre, d'une part, les revenus et, d'autre part, les coûts qu'ont entraînés les revenus. C'est un surplus économique.

Ce surplus peut être dépensé de deux manières. Soit qu'il est utilisé pour augmenter la consommation actuelle ou soit qu'il est épargné.

S'il est consommé, il peut être consumé comme chez les Aztèques à édifier des pyramides en haut desquelles ils immolaient des êtres humains. Il peut être consommé comme chez certaines tribus du Nord-Ouest américain. Ce surplus était éliminé, détruit avec magnificence. George Bataille écrit à ce sujet:

> *C'est le plus souvent, le don solennel de richesses considérables offertes par un chef à son rival afin d'humilier, de défier, d'obliger. Le donataire doit effacer l'humiliation et relever le défi, il lui faut satisfaire à l'obligation contractée en acceptant: il ne pourra répondre, un peu plus tard, que par un nouveau* potlach, *plus généreux que le premier: il doit rendre avec usure*[1].

Dans l'Islam, ce surplus sert à la conquête de nouveaux territoires. Chez les Tibétains, par contre, ce surplus sert à démilitariser la société en

---

1. Bataille, George, *La part maudite*, Paris, Editions de Minuit, 1967, p. 112.

créant un ordre religieux: le lamaïsme.

Chez les Québécois d'avant les années 1960, ce surplus servait à identifier la communauté de base par l'érection d'églises aux allures démesurées par rapport aux besoins de la paroisse. Plus elles l'étaient, plus la communauté en tirait une grande fierté.

Mais, dans la société industrielle, ce surplus est en grande partie épargné. Epargné dans le sens qu'il est investi dans des activités permettant de continuer le processus de production et, par conséquent, de la consommation. Cette attitude est peut-être le reflet d'une inquiétude devant l'avenir qui se projette dans le matérialisme et non dans le spiritualisme.

Pour Max Weber, le protestantisme a joué un rôle important dans l'organisation capitaliste. On a tendance à dire que les protestants se dirigent vers les affaires, tandis que les catholiques se dirigent plus volontiers vers les professions libérales.

Même si cette théorie a été fortement critiquée et avec raison, il n'en demeure pas moins qu'un puritain du XIX^{e} siècle aurait eu quelques difficultés d'adaptation chez les Indiens du Nord-Ouest américain.

Quoi qu'il en soit, le propre de la société capitaliste est de réinvestir en grande partie le surplus économique pour favoriser l'accroissement des forces productives. Et cet accroissement se dirige tout naturellement vers de nouvelles machines[1] qui doivent être d'une plus grande efficacité que les précédentes.

---

1. Même si de nos jours l'on parle de capital humain, surtout intellectuel, pour démontrer la part de ce facteur dans la croissance économique.

Mais pour qu'il y ait investissement, il faut que la rentabilité de cet investissement excède le prix que les gens y attribuent à ne pas le consommer immédiatement. Si ce prix est plus élevé, ça signifie que les possibilités d'un investissement rentable s'amenuisent avec le temps. Cette préoccupation était constante chez les premiers économistes tels Smith, Ricardo, Mill.

La théorie classique prévoit cette diminution de la rentabilité des investissements. A l'équilibre, les coûts de production de l'entreprise sont égaux à ses recettes. Ainsi le profit étant annulé, on en arrive à un investissement net nul, c'est-à-dire un arrêt de la croissance du capital. Mais non pas à sa disparition car un investissement net égal à zéro ne signifie pas une baisse du capital antérieur car ce capital est entretenu.

En somme, ça signifie qu'il y a un arrêt de la croissance économique (pour la théorie classique) parce que le progrès n'est plus possible. En effet, si l'investissement de l'entreprise est nul, elle ne modifie pas son équipement productif. Or, l'équipement productif représente l'état, à un moment donné, du progrès technique. S'il n'y a plus d'investissement positif, la demande sera inexistante pour de nouvelles machines et, par conséquent, l'on ne constatera pas de progrès technique qui est incorporé dans de nouveaux équipements.

Plusieurs personnes (et surtout d'obédience marxiste) ont tenté de discerner dans l'évolution économique une tendance à la baisse du taux de profit. Certaines périodes ont montré des signes d'essoufflement de la rentabilité du capital. Cependant, la période postérieure contredisait ce qu'ils prévoyaient.

La grande crise économique des années 1930 avait laissé entrevoir cette chute du capitalisme. Cependant, la période de la guerre et de l'après-guerre ont montré l'adaptation de ce système. Il est vrai cependant que cette reprise fut grandement aidée en premier lieu par la Seconde Guerre mondiale, puis dans

les années 1950, par la guerre froide[1] et, enfin, par l'adoption des gouvernements d'une politique de maintien du plein emploi.

Cependant, à partir de 1960, l'on constate dans les pays industrialisés, une tendance à la baisse du taux de profit. Pour l'ensemble de l'industrie manufacturière au Canada, le taux de profit est passé de presque 11% en 1950 à 6% en 1967. Pour la décennie 1950, nous avons calculé une moyenne du taux de profitabilité de 7.5% à comparer à 5.8% dans les années 1960[2].

L'OCDE montre, à l'aide d'une étude, une tendance similaire dans les autres pays. Si l'on étudie les investissements américains dans l'ensemble du monde, on constate que le taux de rentabilité passe de 10.5% à 7% entre 1960 et 1967. Si l'on ne considère que l'Europe occidentale, on s'aperçoit que le taux de profit passe de presque 15% en 1960 à 8% en 1967[3].

Si nous comparons l'évolution économique des années 1960 à celle des années 1950, nous constatons que la croissance est plus rapide dans les années 1960. En effet, le taux de croissance annuel moyen du revenu personnel disponible, dans les années 1960, est de 10.2% tandis que pour les années 1950, il n'est que de 8.9%.

Le comportement de l'indice des prix à la consommation est le suivant: il a a augmenté au taux de 1.8% dans les années 1950 et de 2.6% dans les années 1960.

---

1. Les lecteurs intéressés par cet aspect du rôle économique joué par les dépenses militaires, peuvent lire l'article de Paul M. Sweezy: "Le rôle des dépenses militaires: un sujet négligé par les économistes", dans *Problèmes économiques*, 25 décembre 1974, no 1402, p. 19.
2. Voir les tableaux de l'annexe statistique.
3. Attali, Jacques, *op. cit.*, p. 97.

Cependant, l'on considère habituellement que l'inflation favorise les groupes économiques qui n'ont pas de revenus fixes, soit sous forme de salaires ou de rentes. Par conséquent, cette hausse de prix supérieure aurait dû favoriser l'entreprise et ceci surtout au niveau du taux de profit.

Nous plaçons ici un tableau permettant de mieux représenter la situation:

Tableau 2

Taux de rentabilité moyen, taux de croissance du R.P.D. et des prix à la consommation pour 1950-1959 et 1960-1969

Décennie	Taux de rentabilité moyen (1) %	Taux de croissance R.P.D. (2) %	Taux de croissance des prix à la consommation (3) %
1950-1959	7.51	8.9	1.83
1960-1969	5.76	10.2	2.64

Source: (1) tableau I, col. 2; (2) tableau XV, col. 1; (3) tableau XVI, col. 1, en annexe.*

* Tous les tableaux numérotés en chiffres romains se trouvent dans l'annexe statistique.

Le taux de profit aurait donc diminué de 23% tandis que l'évolution du coût de la vie aurait été de 44%.

2- L'AUGMENTATION DE LA CAPITALISATION

Nous savons que le profit est un des facteurs importants qui détermine l'investissement de l'entreprise. Nous avons donc étudié le comportement du facteur "capital" de l'industrie manufacturière. Nous avons établi un rapport

entre le "stock de capital de l'industrie manufacturière et son niveau de ventes. Nous avons constaté que, de 1949 à 1969, le rapport de la valeur du capital sur la valeur de la production a évolué de .43 à .58. C'est donc dire que le capital prend de plus en plus d'importance au sein de l'activité productive de l'entreprise. Mais, en même temps, ça signifie que la productivité du capital tend à diminuer parce qu'une unité supplémentaire de capital entraîne une augmentation moins que proportionnelle de la production.

Mais que se passe-t-il sur l'activité financière de l'entreprise si, d'une part, le taux de profit tend à diminuer et, d'autre part, le capital tend à augmenter? Il est évident que l'autofinancement de l'entreprise va tendre à diminuer.

3- L'AJUSTEMENT PAR L'ENDETTEMENT A LONG TERME

L'entreprise devra donc requérir une aide extérieure en vue de favoriser son développement industriel. Elle le fera par le biais entre autre d'émission d'obligations. Elle verra augmenter son endettement à long terme. Cet endettement à long terme étant attaché à un paiement d'intérêt, l'entreprise verra donc une augmentation de ses coûts fixes sur ses opérations. Un essoufflement de la demande pour sa production entraînera des conséquences sur sa structure financière. Nous avons établi un rapport entre, d'une part, l'endettement à long terme et, d'autre part, la production de l'ensemble des industries manufacturières au Canada. Ainsi, de 1949 à 1969, le rapport passe de .06 à .10[1].

Comment la situation se présente-t-elle pour les actionnaires? Le rapport de

---

1. Voir les tableaux de l'annexe statistique.

la dette à long terme sur la valeur des ventes représente un investissement pour l'entreprise qui, compte tenu du taux de profit, signifie une augmentation de la masse de profit. Or, cet endettement représente aussi une diminution du rapport de la valeur des actions sur la valeur des obligations. Ainsi, de 1949 à 1969, le rapport de la dette à long terme sur la valeur du capital-action est passé de 33% à 74%[1]. Les profits étant distribués aux actionnaires, ceux-ci voient une augmentation du rapport de la masse des profits sur le nombre d'actions en circulation. Ce qui veut dire que les dividendes tendraient à augmenter.

---

1. Voir les tableaux de l'annexe statistique.

B- LES CAUSES DE CES DIFFICULTES STRUCTURELLES

La première cause nous semble provenir d'une baisse de la qualification moyenne des travailleurs de l'industrie. La technologie se raffinant de plus en plus, ceci entraîne une accumulation d'informations chez quelques spécialistes.

De plus, si les entreprises avaient un avantage économique à grossir, il se peut que maintenant cet avantage s'amenuise[1] car toute augmentation de production entraîne des coûts proportionnellement plus élevés. En économique, l'on dirait que le coût marginal tend à augmenter.

Cette hausse de coût serait attribuable à différents facteurs tels la publicité, les besoins croissants de vérifier la production, les nouveaux coûts dus aux activités de recherche et de développement.

La publicité a été discutée maintes et maintes fois. Certains disent que la publicité joue un rôle positif pour l'entreprise, tandis que d'autres considèrent que cet effet est nul. Mais n'empêche que les coûts en publicité augmentent de plus en plus pour l'entreprise. Le consommateur ayant besoin d'un changement continuel des produits oblige les entreprises à discerner ce changement et à le prévoir.

Ceci entraîne des coûts pour l'entreprise parce qu'elle doit faire des recherches approfondies sur les caractéristiques de sa clientèle.

---

1. Nous ne parlons pas en termes d'avantages qu'apporte le monopole pour l'entreprise mais de son efficacité réelle.

Si elle lance un nouveau produit, la certitude du succès est loin d'être acquise. Le lancement d'un nouveau produit conduit souvent à un échec immédiat parce que le consommateur ne répond pas, ou différé parce qu'il est rapidement supplanté par une innovation concurrente.

Ce fait entraîne que les entreprises qui ont des activités en recherche et développement sont empêchées d'entreprendre une véritable recherche fondamentale et appliquée.

Les entreprises font alors une recherche ultra-empirique. Comme l'exprime le professeur J.M. Pelt:

> *Faute de fil conducteur, chimistes et pharmacologues poursuivent le testage systématique de milliers de molécules, à la manière d'un serrurier qui consacrerait tous ses efforts à fabriquer des milliers de clefs de plus en plus perfectionnées, pour ouvrir une serrure qu'il ne connaîtrait pas. Or, plus le mécanisme est compliqué, plus faibles sont les chances de tomber par tâtonnement sur la bonne clef. On peut se demander si finalement il n'y aurait pas intérêt à démonter la serrure pour fabriquer ensuite la clef correspondante*[1].

Un autre facteur d'augmentation des coûts origine de la nécessité accrue qu'ont les entreprises d'avoir des spécialistes des relations de travail, des psychologues, etc. Enfin, les contrôles de la qualité de la production représentent des coûts de plus en plus élevés pour l'entreprise.

---

1. Pelt, Jean-Marie, *Les Médicaments*, Paris, Le Seuil, p. 162.

C- EVOLUTION DE LA CONSOMMATION AU CANADA

1- REPARTITION DES DEPENSES DES CONSOMMATEURS

Les dépenses personnelles en biens et services sont passées de 8 031 millions de dollars en 1946, à 60 277 en 1972. Le consommateur déplace ses dépenses d'un secteur à l'autre à mesure que son revenu augmente.

Le tableau suivant nous permettra de mieux comprendre cette évolution. Nous avons choisi trois (3) années, soit 1950, 1961 et 1972. La consommation se divise en huit (8) catégories de dépenses.

Tableau 3

Pourcentage des dépenses en biens et services pour 1950, 1961 et 1972

Catégories	Dépenses en biens et services en %		
	1950	1961	1972
Aliments	26.1	23.8	15.8
Tabac et boissons alcooliques	7.7	6.9	6.5
Vêtements et effets personnels	12.7	9.9	8.1
Logement	11.5	15.6	18.7
Fonctionnement du ménage	12.8	12.4	9.9
Transport	11.3	11.7	14.4
Soins personnels et médicaux	6.2	8.4	2.8[1]
Divers	12.8	11.3	23.7

Source: tableau XVIII.

1. Nous constatons une diminution parce que l'Etat a pris en charge les services de santé.

Selon la loi d'Engels, il existe une relation entre la consommation et le revenu. Suivant les types de dépenses, la relation sera différente. Nous pouvons donc calculer une élasticité-revenu, c'est-à-dire quelle sera la hausse de la consommation d'un tel bien si le revenu augmente. On a établi empiriquement que l'élasticité-revenu de la demande pour les produits alimentaires, les vêtements et le logement est normalement inférieure à l'élasticité-revenu pour les biens et services non essentiels.

Le tableau suivant nous donne les différentes élasticités-revenus suivant les types de biens.

Tableau 4

Elasticités-revenus pour différentes catégories de biens

Fonctions de consommation	Elasticité
Alimentation	0.58
Habillement	1.18
Logement	1.22
Equipement du logement	1.62
Energie, produit d'entretien	1.31
Hygiène et santé	1.61
Transports individuels	1.91
Transports collectifs	0.65
Culture, loisirs et divers	1.05

Source: M. Fourgeaud, *L'incertitude dans les projections de consommation et dans les biens de consommation*, Colloques internationaux du Centre National de la Recherche Scientifique, Paris, 1963, p. 103.

Pour le Canada, nous constatons que le pourcentage des dépenses attribuées

aux aliments passe de 26.1% à 15.8%. Ce qui nous donne une diminution de 39%. Les autres secteurs qui diminuent sont ceux du tabac et des boissons alcooliques, des vêtements, du fonctionnement du ménage.

Par contre, ceux qui augmentent appartiennent aux catégories suivantes: logement[1], transport et divers. Cette dernière catégorie évolue de 12.8% à 23.7%, ce qui représente une augmentation de 85%. La catégorie "divers" comprend, entre autre, les dépenses attribuées aux loisirs, à la lecture et à l'éducation. Le coefficient d'élasticité-revenu de ces dépenses est, par conséquent, très élevé.

Si nous abordons la consommation d'une façon plus globale caractérisée par quatre (4) catégories, nous obtenons le tableau suivant:

Tableau 5

Pourcentage des dépenses en biens durables, semi-durables, non durables et services pour 1950, 1961 et 1971

Catégories	Pourcentage des dépenses		
	1950	1961	1971
Biens durables	12.6	13.0	14.4
Biens semi-durables	17.3	14.3	13.4
Biens non durables	39.2	35.6	32.2
Services	30.8	37.2	40.0

Source: tableau XVII.

L'analyse de ce tableau nous révèle les mêmes caractéristiques que le précédent en ce sens que les biens non durables, qui sont des produits d'utilité courante, voient leur pourcentage de dépenses sur le total en nette régres-

1. Ce qui serait contraire à la loi d'Engels.

sion. Le trait dominant est que le consommateur canadien étant confronté à une hausse de son revenu supérieure à celle des prix, il attribue une part croissante de ses revenus à la satisfaction d'autres besoins tels que les services.

2- L'EVOLUTION DES PRIX DEPUIS 1949

L'indice des prix à la consommation a évolué de 77.4 en 1949 à 139.8 en 1972 (base: 1961 = 100). L'augmentation sur la période a été de 133%.

Cependant, si nous comparons cette augmentation avec celle du revenu personnel disponible per capita au Canada, l'on s'aperçoit que, pour la même période, l'augmentation a été de 246%.

Tableau 6

Indice des prix à la consommation et R.P.D. per capita pour 1949 et 1972

Années	Indice des prix à la consommation (1)	Revenu personnel disponible per capita (2)
1949	77.4	$ 881.
1972	139.8	3 046.

Source: (1) tableau XVI, col. 1; (2) tableau XV, col. 3.

Compte tenu de cette forte augmentation de revenu personnel per capita, il est évident que le consommateur canadien élargit sa consommation. De plus, l'évolution de l'indice des prix des aliments ayant été moins élevée que l'indice général des prix, ceci entraîne une préoccupation moins grande du consommateur envers les biens essentiels.

Cependant, depuis 1971, nous vivons une période de forte hausse des prix.

Par exemple, si, de 1961 à 1971, les prix ont évolué de l'indice 100 à 134, l'on constate que depuis lors celui-ci est passé de 134 à 178 en février 1975. Ce qui veut dire qu'en trois (3) ans, l'indice a augmenté plus rapidement qu'en dix (10) ans.

L'analyse du tableau suivant nous indique que la hausse des prix à la consommation est passée de 3.7% en 1971 à 16.4% en 1975, tandis que le revenu personnel disponible (RPD) per capita est passé d'une hausse de 9% en 1971 à 14.2% en 1975. Par contre, la variation du RPD réel[1] est passée d'une augmentation de 5.3% en 1971 à une diminution, en 1975, de 2.2%.

Tableau 7

Variation et écart de la variation pour l'indice des prix à la consommation, le R.P.D. per capita monétaire et réel: 1971, 1972, 1973 et 1974

Années	Indice des prix à la consommation (1)		R.P.D. per capita (2)			
			Monétaire		Réel	
	Variation %	Ecart de la variation %	Variation %	Ecart de la variation %	Variation %	Ecart de la variation %
1971	3.7	-	9.0	-	5.3	-
1972	6.4	73	10.4	16	4.0	- 25
1973	10.5	64	12.7	22	2.1	- 48
1974	16.4	56	14.2	12	-2.2	-205

Source: (1) tableau XV1, col. 1; (2) tableau XV, col. 3.

Après la lecture de ces quelques pages d'une grande sécheresse, nous avons cru bon divertir le lecteur par une rêverie d'origine scientifique et qui ne

1. Le RPD réel représente la différence entre le RPD monétaire et l'évolution du coût de la vie.

doit pas être prise au pied de la lettre.

Nous avons situé sur un graphique l'évolution de l'indice des prix à la consommation et du revenu personnel disponible monétaire.

Du fait que nous avions quatre années d'observation, nous avons projeté sur trois autres années la tendance observée. Nous obtenons le graphique II.

L'écart qui s'était perçu en 1974 se continue jusqu'en 1977. Il se lit comme suit:

Tableau 8

Ecart entre le RPD per capita et la hausse des prix pour 1975, 1976, 1977

Années	Ecart entre le RPD per capita et la hausse des prix %
1975	3.8
1976	6.0
1977	7.5

Source: graphique II.

Nous avons supposé (en continuant le jeu) que l'écart estimé en 1977 de 7.5% se continuerait jusqu'en 1985. Si nous attribuons au RPD per capita de 1974 la valeur de 100 (base 1974 = 100), quelle sera la valeur du RPD en 1985? Il ne sera plus que de 45 par rapport à ce qu'il est actuellement.

Ce ne serait pas le dollar actuel qui ne vaudra que .45, ce serait au contraire notre revenu personnel disponible.

Graphique II

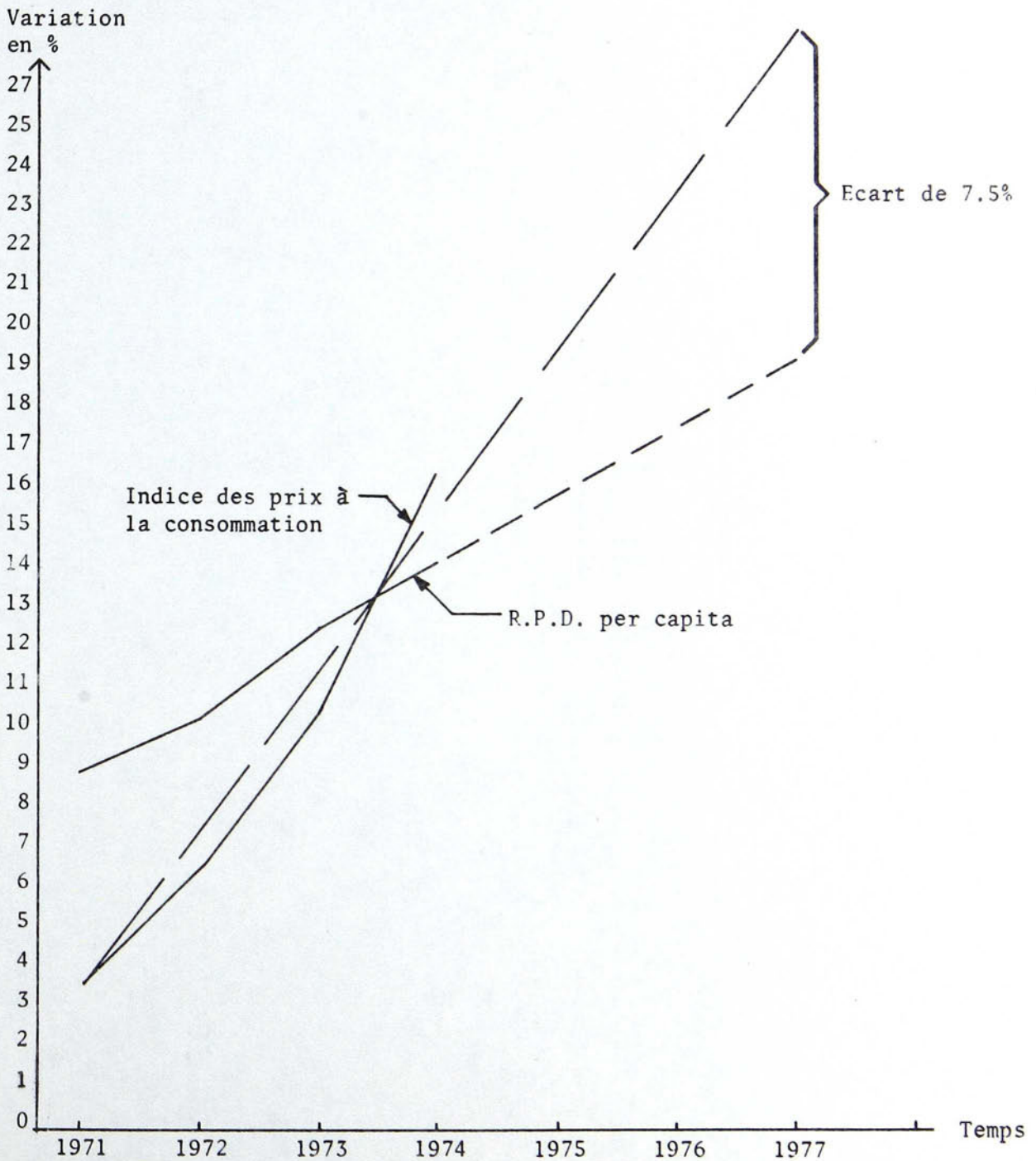


Tableau 9

Indice du RPD per capita
de 1974 à 1985

Années	Indice du RPD per capita
1974	100
1975	96.2
1976	90.4
1977	83.6
1978	77.3
1979	71.5
1980	66.1
1981	61.1
1982	56.5
1983	52.2
1984	48.3
1985	44.7

Source: tableau 8.

Si nous tentons un rapprochement avec l'étude de Harvesty, Clent et Jevits citée à la page 36, nous sommes tout à fait surpris d'apprendre que, dans très peu de temps, on puisse diminuer la valeur de la consommation réelle d'au moins la moitié.

Cette simulation indique qu'un individu achetant pour la valeur de cent dollars aujourd'hui ne pourrait plus acheter que pour quarante-cinq dollars en 1985.

Il est évident qu'une telle situation ne se produirait pas aussi violemment Cependant, l'évolution actuelle des prix laisse à réfléchir ainsi que celle des revenus réels disponibles.

Si nous portons un regard sur la fin des années 1920 et le début de la grande crise, nous nous apercevons qu'entre 1929 et 1933, le revenu monétaire disponible a diminué de 43%.

Tableau 10

RPD per capita et variation de ce revenu de 1929 à 1940

Années	RPD per capita $	Taux de variation %
1929	453	-
1930	418	- 8
1931	342	-18
1932	281	-18
1933	256	- 9
1934	286	12
1935	301	5
1936	315	5
1937	353	12
1938	354	-
1939	371	5
1940	420	13

Source: tableau XV, col. 3.

Mais, à partir de 1933, la situation s'est retournée grâce à certains programmes gouvernementaux en vue de ranimer l'économie. De plus, la perspective d'une "bonne" guerre aida à redonner de l'optimisme à la population.

Mais, en 1975, que ferions-nous pour que la situation se restabilise? Les politiques gouvernementales de stabilisation économique sont rendues à un tel raffinement qu'il est presque impossible de trouver de nouvelles re-

cettes. La possibilité d'une reprise économique par une "bonne" guerre est sérieusement mise en question. L'expérience du Vietnam a montré abondamment que le coût économique pour tuer un ennemi a augmenté considérablement. De plus, les résultats ne sont pas probants. Ce qui fait qu'un coût croissant combiné à un rendement décroissant ne sert pas à enrichir une société mais plutôt à l'appauvrir.

Serions-nous en pleine crise structurelle de notre économie? Si on s'aperçoit que les remèdes habituels ne guérissent plus, il faut tenter d'en trouver d'autres.

Pourtant, il y a quelques années, notre société semblait aussi forte que le Roc de Gibraltar. Un avenir des plus prometteurs miroitait aux yeux d'une foule avide de satisfaire des besoins sans cesse croissants.

Nous avons cru bon d'inclure dans le texte quelques remarques de G. Guillemin, déjà cité, qui est le directeur du Service géologique national français:

> *Quelques années avant l'an zéro de la nouvelle ère "post industrielle" d'octobre 1973, l'avenir grimpait allègrement les pics acérés des exponentielles et se perdait dans les brumes du troisième millénaire; les futurologues multipliaient les taux de croissance. Sans vouloir être cruel, il est toujours bon de revenir aux affirmations des scientistes et de rappeler les modèles de croissance (fruits onéreux des* think tanks*), qui prévoyaient d'assurer en 2100 à quelques vingt milliards d'individus un Eden basé sur 20,000 dollars par tête. Ils pouvaient ainsi collectionner les hélicoptères nécessaires à leur survie dans un tel enfer.*
>
> *On aurait pourtant dû se méfier d'assertions de spécialistes dont la renommée venait d'avoir programmé la victoire des Etats-Unis au Vietnam, mais il est si facile de rêver au pays de Cocagne lorsque les vents font crisser les dollars pétroliers dans les avenues du savoir.*
>
> *Nous étions quelques* unhappy fews *à refuser cet avenir où les hom-*

mes seraient réduits à compter des billets dans quelques mètres carrés aseptiques et douillets au sein de mégalopolis abiotiques, car nos "sous-Ledoux" remplacent le monumental par le pluricellulaire[1].

Ces quelques mots situent essentiellement le problème actuel. Et il ajoute:

Tout amenait en effet à prévoir qu'il était impossible de baser longtemps la prospérité insolente d'une fraction de l'humanité sur l'exploitation monopolistique de produits pétroliers sous-payés - mais si rentables pour quelques individus[2].

Enfin, nous avons situé le problème économique de notre société. Nous avons bâti tout un édifice à l'aide d'une structure de coût sous-évalué par rapport à son coût réel.

En effet, la détermination du prix du pétrole (nous gardons le même exemple parce qu'il est d'actualité) est basée sur son coût monétaire d'exploitation plus une marge de profit attribuée au producteur.

Quelle est la différence entre le coût monétaire et le coût réel d'exploitation? Le coût monétaire serait l'ensemble des dépenses nécessaires à la production, à savoir les dépenses attribuables à la main-d'oeuvre, à l'équipement, à la vente (royautés fixées à l'unité). Donc, le coût monétaire peut varier suivant certains facteurs tels que les hausses de salaires, les difficultés d'exploitation, etc.

Cependant, la matière première extraite (le pétrole) est non renouvelable *i.e.* que toute unité additionnelle produite diminue la réserve sans possibi-

---

1. Guillemin, G., *op. cit.*, p. 2.
2. Guillemin, G., *op. cit.*, p. 2. (C'est nous qui soulignons.)

lité de la renouveler. Si l'on décuple le prix de la matière première non renouvelable, la valeur monétaire du gisement décuplera mais la valeur réelle du gisement ne sera pas modifiée.

En somme, l'exploitation de la matière première ne limite pas seulement la réserve mais elle limitera aussi la possibilité future de continuer la production à base de ce matériau. Donc, toute production actuelle (utilisant des matières premières non renouvelables) entraîne des conséquences sur la production ultérieure. Si nous épuisons cette réserve, quelle sera le coût réel de cet épuisement sur les générations futures? De plus, l'exploitation d'un gisement n'a pas la même structure de coût de production que la production, par exemple, d'avoine. Dans le cas de l'avoine, il a fallu retourner la terre, la herser, l'engraisser et enfin la semer. Tandis que dans le cas du pétrole, on récolte sans semer. C'est-à-dire qu'on s'accapare de la valeur économique attribuée au temps qui lui a fait tout le travail.

Si cette ressource naturelle est d'une nécessité absolue et qu'on l'épuise, quel en est son coût réel sinon d'être infini. Par exemple, l'on disait à la fin des années 1950 en Amérique du Nord que, lorsqu'il n'y aurait plus d'acier, on le remplacerait par le "plastique". Or, il s'avère que l'acier a des qualités que le "plastique" n'aura jamais. Tout remplacement de l'un par l'autre pour la fabrication de certains produits entraîne une diminution de la valeur réelle du produit et, par conséquent, de la satisfaction à la consommation de ce produit.

En somme, notre société vit actuellement une crise de confiance. Elle désespère de ses propres excès. Tant qu'elle a eu confiance dans sa technique ainsi que dans son renouvellement, tout allait. Mais "la façon de penser", la technologie, l'organisation d'une société s'épuisent, tout autant qu'un filon d'or. Après que le filon est épuisé, il ne faut pas s'acharner à dé-

placer le roc l'entourant, mais au contraire se retourner et sortir de la caverne.

Nous sommes actuellement dans l'obligation d'augmenter les prix à la consommation des produits de base non renouvelables. Toute augmentation de prix combinée à un revenu constant entraîne "ceteris paribus" une diminution de la quantité consommée.

Comme nous le constatons, cette augmentation de prix touche la majorité des produits que nous consommons. C'est-à-dire que la hausse du coût du pétrole entraîne une augmentation du coût de fabrication de l'acier (car on utilise du pétrole). Cette hausse du prix de l'acier se répercute sur la construction de "tours" d'habitation. La hausse de coût de la construction de ces édifices entraîne une hausse du coût du logement.

L'augmentation du prix de l'acier entraîne une hausse du coût du pétrole parce que le coût de ses pipelines en métal, de ses foreuses, de ses bateaux-citernes augmente. Elle en répercute ensuite cette hausse sur la production d'acier. La chaîne se continue. Et on ne peut pas l'arrêter car elle origine d'une cause structurelle et conjoncturelle. Structurelle parce que nous n'avons pas de contrôle sur ce qu'on n'a pas semé. En somme, nous ne pouvons pas empêcher cette hausse de prix. Il ne nous reste qu'à nous adapter à la situation.

Mais nous sommes captifs de ces approvisionnements. Nous ne pouvons pas diminuer notre consommation de ces produits très rapidement. En somme, nous ne nous adaptons pas aussi rapidement que la situation l'exigerait. C'est-à-dire que notre consommation ne diminue pas proportionnellement à la baisse de notre revenu réel. Si, antérieurement, l'élasticité-revenu était supérieure à l'unité, c'est-à-dire que la consommation augmentait plus rapidement que la hausse du revenu, on observe que cette élasticité par rapport au revenu diminue,

plus le produit pénètre dans la société.

C'est-à-dire que lorsqu'il a complètement pénétré dans la société et qu'il est absolument nécessaire pour son fonctionnement, toute augmentation de prix n'entraînera pas une baisse sensible de sa demande.

Maintenant, portons un regard sur les produits alimentaires. A l'étude du tableau suivant, l'on s'aperçoit que c'est depuis 1972 que l'indice des prix des produits alimentaires augmente plus rapidement que celui de l'ensemble des prix au Canada.

Tableau 11

Variation de l'indice des prix globaux et de l'indice des aliments de 1969 à 1974

Années	Variation de l'indice des prix globaux	Variation de l'indice des aliments
1969-1970	4.2	2.9
1970-1971	3.7	1.4
1971-1972	6.4	10.0
1972-1973	10.6	20.6
1973-1974	16.4	22.4

Source: tableau XVI, col. 1 et 2.

Ce fait signifie que le consommateur canadien qui veut maintenir constante sa consommation de produits alimentaires doit déplacer une portion croissante de son revenu vers ces biens. Compte tenu du fait que les biens alimentaires sont considérés comme des biens essentiels, donc moins facilement compressibles que des biens non essentiels, que se passera-t-il si la tendance se maintient?

Entre 1951 et 1971, l'indice du coût de la vie avait augmenté de 88.0 à 133.4 tandis que celui des aliments était passé de 94.4 à 131.4. A quelles raisons est-il dû ce changement assez radical de tendance? Certains nous disent que les récentes hausses des prix des aliments sont dues à de mauvaises récoltes. Cependant, une mauvaise récolte peut être attribuable à divers facteurs tels la température, des maladies ou un épuisement du sol. Ce fait est rattachable à celui que nous citions antérieurement, à savoir, l'obligation d'injecter de plus en plus de fertilisants, d'insecticides et de pesticides pour augmenter la production.

De plus, les fermes étant maintenant fortement mécanisées, la hausse du prix du pétrole affecte grandement les coûts de production. Les véhicules motorisés qu'elles utilisent ainsi que les engrais chimiques ne peuvent être que fortement touchés par cette hausse.

D- UNE IMAGE POSSIBLE DU FUTUR

1- INTRODUCTION

Toute la partie précédant cette section nous amène naturellement à discerner, dans l'avenir, ce que sera notre société. On peut arguer que le but de la science n'est pas de prophétiser mais plutôt de prévoir.

Nous pourrions écrire longuement sur le sujet de cette partie, mais nous avons opté pour un bref aperçu déductif. Déductif en ce sens qu'un événement entraîne une conséquence et qu'elle-même en génère d'autres.

Dans la démarche méthodologique utilisée jusqu'ici, nous avons tenté de cerner les conditions qui ont entraîné l'organisation actuelle de notre société. Nous en avons cerné l'élément moteur. Ensuite, nous avons présenté un bref aperçu de la situation actuelle. De cette évolution actuelle, nous avons fait une hypothèse, à savoir que notre monde est face à un mur difficilement franchissable et qui implique des coûts jugés excessifs par rapport à ses avantages.

Nous avons fait une hypothèse qui, pour certains, sera très pessimiste. Ils tenteront de nous prouver que nous amplifions la réalité. Mais nous répondrons à cette critique en disant qu'actuellement, il est préférable d'être plus pessimiste que trop optimiste. Car si nous sommes trop optimistes, cette attitude entraînera nécessairement des politiques qui provoqueront des réactions qui seront dans la même lignée que celles que nous avons suscitées jusqu'ici. Or, tout "homme de raison" réfléchissant sur la société dans laquelle il vit actuellement, ne peut faire autrement que d'avoir des doutes sérieux

quant à l'état idéal promis à l'humanité par les politiques actuelles préconisées en vue de solutionner les problèmes de notre société. Les problèmes actuels étant souvent les résultats des politiques (ou du système de pensée) appliquées antérieurement, la solution de ces problèmes, à l'aide d'instruments basés sur la même logique, diminuera le malaise à court terme, c'est-à-dire conjoncturellement, mais l'aggravera à long terme, c'est-à-dire structurellement. Ces politiques ne font qu'aggraver le malaise et non pas le solutionner. Ce qui implique que le remède doit devenir de plus en plus violent. Au point où l'on finit par se demander s'il n'est pas surtout appliqué pour annihiler les effets du précédent que pour guérir la maladie originelle. Ces cataplasmes provoquent une usure prématurée de l'organisme social, économique et politique.

C'est pourquoi nous devons revoir notre système de pensée et sa logique interne et, par conséquent, nous retourner vers le véritable problème, non pas violemment, mais peu à peu, en permettant la réhabilitation du malade à un rythme lui permettant de s'adapter.

Les politiques gouvernementales ne devront pas avoir des perspectives exclusivement de court terme symbolisées par des plans quinquennaux mais plutôt la vision d'une société désirée, symbolisée par des politiques discrètes, "non tape à l'oeil", tout comme les éléments d'un *puzzle* qui atteignent leur unité que lorsqu'ils sont reconstitués.

2- LES DIVERS EFFETS ECONOMIQUES ET SOCIAUX DE L'EVOLUTION DE LA STRUCTURE

Comme nous l'avons dit dans l'introduction de cette section, nous donnerons un aperçu de la situation future de la société et ce, d'une façon déductive.

Nous avons montré précédemment ce qu'est l'effet immédiat d'une hausse de

prix sur le revenu du consommateur. Elle entraîne une baisse de son revenu réel. C'est-à-dire que le consommateur obtient moins que ce qu'il escomptait recevoir. Cependant, toute chose ayant son bon côté, cette baisse de revenu réel entraîne de la part du consommateur une diminution de l'obsolescence psychologique des produits qu'il consomme. C'est-à-dire que la baisse de son revenu réel augmente la valeur du produit qu'il acquiert. Cette valeur augmentant, elle implique une hausse de la durabilité temporelle des produits consommés.

La diminution de la consommation n'est pas nécessairement synonyme d'une diminution de bien-être du consommateur. Nous pourrions présenter un exemple classique que tout étudiant s'est vu servir lors de son premier cours d'économie politique.

Le cas cité était celui de la consommation de bière. Supposons une journée de juillet de 32° et de 98° d'humidité. Il est deux heures trente de l'après-midi. La chaleur est accablante. Le désir de consommer une bière vous obsède. La première que vous buvez vous apporte un plaisir indescriptible. Vous en commandez une deuxième. Elle est savoureuse et vous la dégustez. Vous en buvez une troisième et vous devenez euphorique. Vous en buvez une quatrième et une cinquième et vous vous sentez quelque peu ballonné et incommodé. Quoi qu'il en soit, vous en consommez une sixième et vous en êtes malade. La satisfaction que vous avez retirée de la dernière bière consommée vous a procuré une satisfaction négative.

Cependant, cette consommation était possible grâce à votre pouvoir d'achat. Si chacune des bières coûtent $1.00, vous avez donc dépensé $6.00. Supposons que vous n'ayez que $5.00 à dépenser. Votre bien-être sera-t-il moindre?

Cependant, la recette du tavernier diminuera de $1.00. Une relation naturelle

s'établissant entre la recette et l'emploi, cette diminution de consommation quantitative provoquera des effets négatifs sur l'emploi.

Si le consommateur peut s'adapter rapidement à une baisse de son revenu, il n'en est pas de même pour le producteur. La production implique l'action combinée de la force de travail et du capital. Mais, pour l'entreprise, le travail représente un coût variable, c'est-à-dire un coût qui varie selon l'importance de la production mais, par contre, le capital représente, pour la firme, un coût fixe. Quelle que soit la taille de l'*output*, elle doit quand même supporter ce coût. Dans l'hypothèse d'une diminution de la consommation, l'entreprise pourrait, au lieu de s'ajuster par le taux de salaire, c'est-à-dire le travail, s'ajuster par une utilisation relativement plus intensive du capital.

Si l'entreprise réagissait de cette manière, ceci entraînerait des effets négatifs sur le producteur, c'est-à-dire l'emploi. L'effet dépressif sur l'emploi impliquerait une baisse de revenu pour le consommateur. Par conséquent, la consommation de bière diminuerait et l'entreprise devrait de nouveau se réajuster par une intensification du capital. Ce qui aurait un nouvel effet déprimant sur l'emploi. La chaîne se continuerait jusqu'à la brisure.

Mais le capital signifie l'utilisation de machines, d'équipement pour produire. Ce fait implique une utilisation d'une source énergétique quelconque. Si le coût de l'énergie croît, le coût final du produit fabriqué augmentera. Cette hausse de prix entraînera une diminution accrue (par rapport au raisonnement précédent) de la consommation. Ce qui reviendrait à dire que l'effet dépressif s'accentuerait.

Si l'on suppose l'utilisation de nouvelles sources énergétiques d'un coût moindre de celles qui sont utilisées actuellement, ce fait signifierait encore cette fois-ci, une utilisation accrue du capital sur le travail. Cepen-

dant, le revenu pourrait augmenter et accroître la consommation de bière et, par conséquent, maintenir l'emploi. Cependant, cette augmentation de production impliquerait une hausse des besoins de matières premières transformables renouvelables ou non.

Mais l'économiste, Léonard Silk, nous dit que la crise actuelle:

> *est issue non pas de la faiblesse de la demande mais de celle de l'offre, dont les manifestations les plus dramatiques ont été la pénurie de denrées alimentaires et la flambée des prix dans ce secteur ainsi que la pénurie de pétrole et l'augmentation du prix de l'énergie*[1].

Les autres matières premières seront aussi touchées que les produits alimentaires et le pétrole. Quant à elles, l'effet de pénurie sera relatif, non pas parce que les ressources seront épuisées mais parce que, d'une part, la hausse de prix des produits alimentaires, qui sont des produits essentiels, touche plus le consommateur que s'ils étaient des biens non essentiels. Une part accrue du revenu du consommateur ira vers les biens essentiels et le revenu qui servira à consommer ces matières premières renouvelables ou non diminuera. D'autre part, la hausse du coût de l'énergie implique une augmentation du coût de ces produits transformables. La consommation tendra à diminuer. Il y aura deux pressions qui joueront à la diminution de la consommation des produits utilisant ces produits de base.

Ce raisonnement vaut à la condition que l'on ne trouve pas de nouvelles sources énergétiques. La plus nouvelle, l'énergie nucléaire, a connu, de 1969 à 1975, une hausse de coût du kilowatt installé, de 31 dollars par année et la centrale au charbon, quant à elle, a vu ses coûts augmentés de 13 dollars par

---

1. Citation tirée de *Eco-Spasme* d'Alvin Toffler, p. 43.

année. Cette étude a été réalisée par la Harvard Business School et le Massachusetts Institute of Technology[1].

C'est donc dire qu'il y aurait un avantage relatif à utiliser de nouveau le charbon. Celui-ci était antérieurement le plus utilisé. S'il a été délaissé, c'est parce qu'on avait trouvé une source énergétique plus efficace. Si l'on retourne au charbon, ceci signifiera une diminution de l'efficacité économique du système. La perte de production occasionnée par l'utilisation d'une source énergétique moins efficace devra être compensée par un accroissement du temps nécessaire à la production. Si l'énergie utilisée est moins efficace, ceci signifiera une diminution de la rentabilité physique du capital et ainsi l'entreprise devra compenser la perte par une utilisation plus intense du facteur travail.

Mais l'on peut découvrir théoriquement des nouvelles sources énergétiques plus efficaces que les actuelles. Comme dans les romans de science-fiction, l'humanité peut, par un hasard extraordinaire, découvrir une nouvelle "énergie" qui solutionnerait les problèmes auxquels est confrontée notre société. Mais ce n'est qu'un espoir et nous ne devons pas nous en remettre qu'à cette éventualité.

Si nous découvrons la technique permettant d'utiliser efficacement l'énergie solaire, il se pourrait que ce soit la réponse aux problèmes actuels. Mais le soleil diffuse son énergie sur tout le globe et n'est pas réparti inéquitablement comme le pétrole, le charbon, l'eau. Ce qui veut dire que l'utilisation de l'énergie solaire pousserait à une décentralisation de la puissance productive des pays développés vers le tiers-monde.

---

1. Rouze, Marie-France, "Etats-Unis: le "nucléaire" n'a pas tenu ses promesses", dans *Le Jour*, 15 décembre 1975, p. 6.

De plus, la technologie applicable avec cette énergie serait-elle complexe ou simple? Utiliserait-elle plus du facteur travail ou moins que la technologie actuelle? Si l'énergie solaire se répartit plus équitablement sur le globe et qu'elle permette une décentralisation de la production, ceci signifierait que les différentes économies tendraient à s'approvisionner elles-mêmes et, par conséquent, ceci provoquerait un frein à la croissance de l'activité productive des pays développés parce que leurs marchés d'exportation se fermeraient progressivement. La grande entreprise ne pouvant plus exporter, serait en difficulté et la petite entreprise tendrait à la remplacer. Cette dernière, ayant un petit marché, n'aurait pas à utiliser une technologie grandiose, à fort potentiel de production mais plutôt une technologie "douce" qui accentuerait l'importance du facteur "travail" plutôt que le facteur "capital".

Quoi qu'il en soit, à moins d'un miracle, notre société n'échappera pas à cette alternative qui est comparable à un cul-de-sac. C'est-à-dire que quelle que soit la manière d'aborder le problème, nous nous retrouvons toujours devant le même état de fait. L'obligation de remettre en question notre vision de l'évolution de notre société basée sur une utilisation de plus en plus intensive de ressources renouvelables et non renouvelables, sur notre perception de la satisfaction retirée de la consommation de biens, sur la spécialisation de plus en plus poussée des tâches de production, sur la mécanisation accélérée des tâches productives utilisant de plus en plus d'énergie et de matériaux transformables et de moins en moins de travail manuel, sur l'avantage économique de concentrer les individus dans un même lieu de travail et de vie, sur l'avantage économique de la concentration de la population, des capacités de production et du pouvoir technocratique qu'il soit de la grande entreprise ou de l'Etat.

Voyons maintenant les divers effets de l'évolution des prix sur différents éléments de réalité.

a) Les effets sur la répartition des dépenses des consommateurs

La hausse des prix provoquera de la part du consommateur un redéplacement des produits non essentiels vers ceux qui le sont. Comme nous l'avons vu précédemment, la hausse plus rapide des prix des produits alimentaires accentuera le déplacement. A cette vitesse, l'on retourne rapidement d'un état où l'on consacre 15.8% des dépenses à l'alimentation en 1972 à 26.1% en 1950.

b) Les effets sur l'organisation de la production

L'augmentation de la durabilité temporelle des produits entraîne ipso facto une baisse de la production des entreprises. A son tour, elle implique des entreprises une nécessité vitale de se concurrencer entre elles. Parce que l'ensemble est moins opulent, la lutte se reporte sur les parties de ce tout. De cette concurrence plus vive entre les entreprises se répartissant un marché moindre, naîtra une amélioration de la qualité intrinsèque du produit. Par ce fait, elle nécessitera une main-d'oeuvre plus qualifiée ayant une formation appropriée. La valeur "travail" reprenant de l'importance, elle entraînera une augmentation du rapport travail-capital. Ceci provoquera une diminution de la vitesse de rotation de l'équipement. Par conséquent, ceci impliquera une diminution des besoins de l'entreprise au niveau des emplois dits techniques, mais une augmentation de ceux nécessaires à la réparation et à l'entretien de l'équipement.

c) Les effets sur le type de production

La baisse de la production causée par une diminution de la demande entraînera

un déplacement de la production du produit fini vers les produits non finis. C'est-à-dire que le consommateur commencera par comprimer ses dépenses sur des produits qui intègrent du travail facilement substituable par le consommateur. Par exemple, les produits agricoles qu'on trouvait auparavant dans leur état naturel ont été remplacés par des produits industriels dans lesquels la part de l'emballage, de la présentation devient le trait dominant. On est arrivé à la situation où le prix des produits alimentaires est composé de 5% de matières premières et 95% de conditionnement de frais de transport et de frais d'opération.

Ainsi, peu à peu, "l'anchois à l'huile remplace l'anchois au sel et est lui-même remplacé par l'anchois roulé"[1]. Les mêmes auteurs ajoutent.

> *L'anchois roulé coûte cinq (5) fois le prix de l'anchois au sel. Le préparer soi-même économiserait à la ménagère quelque 30 F par heure*[2].

Le *pattern* de consommation se modifiera à cause des impératifs financiers du consommateur. Il coupera la chaîne de production plus rapidement. L'industrie de l'emballage en subira certainement des contrecoups. Du fait que le consommateur achètera des produits moins transformés et ce, dans une nécessité d'épargne, la valeur de la production attribuée au produit fini sur l'ensemble de la production tendra à diminuer. Cette nouvelle situation à laquelle feront face les entreprises les poussera à se concurrencer, non pas en différenciant leurs produits par des techniques de présentation, d'emballage, mais plutôt sur la qualité intrinsèque du produit qu'ils fabriquent. Ce fait entraînera une augmentation de la qualité des produits semi-finis et, par ce fait, une variété plus grande de la production. La production d'excellente

---

1. Dupuy, J.P. et Gérin, F., *op. cit.*, p. 412.
2. Dupuy, J.P. et Gérin, F., *op. cit.*, p. 426.

qualité requérant des matériaux de très grande qualité sera favorisée par cette évolution. Nous remarquerons une revalorisation de la production artisanale. Et, par conséquent, une décentralisation (dans le même lieu) de l'emploi manufacturier.

d) Les effets sur le style des produits consommés

La contrainte de la capacité financière du consommateur le poussera à revaloriser la durabilité des produits qu'il consomme. Ceci entraînera que le style des objets, que la vitesse de rotation des modes tendra à s'atténuer. Donc, le consommateur accentuera sa consommation sur les produits utilitaires plutôt que décoratifs, parce que l'objet décoratif en soi est plus conditionné par la mode que l'utilitaire et qu'il hésitera à acquérir des biens qui perdront peut-être de la valeur tant économique que psychologique. Ceci entraînera un intérêt accru pour la qualité de "fond" du produit plutôt que la qualité de "forme", c'est-à-dire que le consommateur apportera plus de soin à analyser le produit qu'il achètera sur des facteurs tels que la durabilité, la solidité, le confort en lui-même plutôt que l'attirance qu'il éprouve à la vue d'un produit dont il aime la forme, le style. Ce facteur entraînera des conséquences sur le producteur en ce sens qu'il exigera de lui une perfection du geste répété plutôt que l'aptitude à la création de formes nouvelles. Dans la production artisanale, en outre, ceci entraînera pour l'artisan la nécessité accrue d'être davantage un homme de métier qu'un artiste. Dans l'industrie, ce fait les poussera à revaloriser la formation professionnelle du travailleur plutôt que la division du travail basé sur la connaissance de la machine utilisée.

e) Les effets sur les échanges de marchandises au niveau national

L'augmentation des prix haussera considérablement le coût des échanges économiques, notamment les coûts de transports. Ce fait entraînera une diminution du commerce inter-régional et, par conséquent, une diminution de la concentration manufacturière dans certaines régions pour la diffuser plus également à travers les régions. On remarquera donc une hausse de l'autosuffisance des régions par rapport à ses importations. Ce nivellement de l'activité économique amènera une augmentation du pouvoir économique régional par rapport au national et une revalorisation des petites unités de production au niveau du pouvoir politique.

f) Les effets sur les échanges internationaux

Cette hausse de prix entraînera comme précédemment une hausse du coût des échanges. Elle diminuera le volume du commerce international. Compte tenu de la hausse des coûts de transport, l'on remarquera une baisse du volume des échanges de produits non finis par rapport aux produits finis. Parce que le coût augmentant, il faudra que la valeur du produit transporté soit suffisamment élevée pour que l'échange soit profitable. Ce qui entraînera une baisse de l'exploitation des matières premières des pays non industrialisés par les pays développés. Mais la demande pour les produits finis requérant ces matières premières étant toujours existante, ceci poussera ces pays à transformer eux-mêmes leurs ressources naturelles. Ce fait entraînera une augmentation de la part des pays sous-développés sur l'ensemble de l'activité économique mondiale.

g) Les effets sur le comportement de l'unité économique

La contraction de revenu du ménage le poussera à une diminution de ses coûts fixes par rapport à ses coûts variables; les coûts fixes sont ceux qui sont nécessaires à la marche des choses quelle que soit la condition économique et sociale. Par exemple, pour un ménage moderne, les coûts fixes sont ceux nécessaires au loyer, aux assurances, à l'électricité, au chauffage, au téléphone, à l'automobile, etc. De coûts variables qu'ils étaient, les besoins alimentaires, le vêtement et les distractions sont devenus des coûts fixes. C'est-à-dire qu'ayant délaissé le jardin, les conserves, la fabrication du pain de ménage, la confection de vêtements pour les membres de la communauté, l'entretien de la maison, du mobilier, etc., pour les laisser à des spécialistes, les ménages sont devenus peu à peu dépendants d'eux. Cependant, tant qu'on fonctionne dans une hypothèse de revenu croissant, on ne sent pas cette dépendance très fortement, car de toute façon on peut rencontrer ces obligations.

Par contre, dans une hypothèse de diminution de revenu, la proportion des coûts fixes sur le budget familial deviendra contraignante de plus en plus jusqu'à ce que l'inévitable se produise, c'est-à-dire l'impossibilité de rencontrer ses obligations.

La famille, pour rencontrer ses coûts fixes, devra soit aller de plus en plus à l'extérieur chercher ce dont elle aura besoin, c'est-à-dire devenir de plus en plus dépendante de ses besoins, ou soit compenser le manque de revenu par une augmentation du travail familial. Dans cette dernière alternative, elle diminuera sa consommation de biens qu'elle peut elle-même produire. Elle recommencera à jardiner, à conserver les aliments, à boulanger, à charcuter, à faire le vin, la bière, à tricoter, à confectionner peu à peu ses vêtements, à réparer l'automobile familiale, la plomberie, les appareils électriques, à

réparer les meubles, etc. Ce sera le seul moyen véritable de comprimer les coûts fixes qui oppriment la plupart des consommateurs.

Il y aura donc une augmentation de l'autosuffisance de l'unité économique. On peut s'imaginer l'effet produit sur le niveau global des emplois car un dollar non dépensé de la part du consommateur entraîne un effet immédiat sur l'emploi. Les gens connaissent ce qu'est le multiplicateur d'emplois (car la publicité en fait mention) et évidemment implicitement qu'il peut devenir un "démultiplicateur".

Cependant, les consommateurs devront requérir à l'extérieur ce qu'ils ne peuvent pas produire eux-mêmes.

Mais quel sera le choix économique de ces consommateurs ayant vu fondre la valeur de leur revenu? Si un mobilier de chambre à coucher passe de $1 000. à $2 000. mais que le revenu réel du consommateur tend à diminuer, ce dernier exigera une qualité différente selon les deux situations. C'est-à-dire que la qualité du mobilier à $2 000. devra être plus élevée que celui de $1 000. Mais la qualité sera-t-elle le double? Dans un sens, le consommateur désirera une qualité équivalente à au moins le double du mobilier de $1 000. Mais celui qu'il acquerra ne sera pas nécessairement d'une qualité deux fois supérieure au premier, parce que la qualité d'un produit est conditionnée par la capacité du producteur. Si celui-ci ne peut pas doubler la qualité de son produit, le consommateur sera nécessairement insatisfait.

Mais qu'est-ce qui empêche le producteur de doubler la qualité de son produit sinon sa compétence professionnelle. Et la qualité signifie la solidité, la durabilité et la finition d'un produit. Si la qualité d'un produit double, elle entraîne une hausse au moins correspondante de la durabilité du produit. Or, si la qualité n'y est pas, sa durabilité en souffrira.

Pourquoi un meuble d'autrefois nous semble-t-il avoir une plus grande solidité par rapport à celui d'aujourd'hui, sinon que la technique utilisée à l'époque était supérieure à l'actuelle?

Faisons un court voyage dans le temps, aux environs de 1700. A cette époque, la mécanisation n'étant pas encore apparue, ce facteur impliquait un coût très élevé de l'exploitation des ressources forestières. De plus, le transport du bois était très coûteux. Donc, la valeur économique de ce matériau était élevée, reflétant un phénomène de rareté. Ceci obligeait le producteur à tenir compte de ce facteur. Les ébénistes devaient être obligatoirement qualifiés parce que tout gaspillage du matériau met en question la rentabilité de la fabrication. La première qualité professionnelle de l'ébéniste a trait à la connaissance de la matière. Elle lui permet, compte tenu de la rareté de la matière première, d'en tirer toutes les possibilités, non pas seulement un mobilier de chambre à coucher mais aussi une foule d'autres produits.

La première valeur économique est donc l'épargne. La deuxième qualité de l'ébéniste reflète sa connaissance des divers procédés de production. Il peut effectuer toutes les tâches requises à la fabrication de l'objet désiré, même s'il y a une division du travail dans l'entreprise. De plus, à cause du coût élevé du matériau et du niveau de revenu du consommateur de l'époque, il apporte un soin particulier à sa fabrication[1]. La deuxième valeur économique concerne la qualité de l'objet fabriqué. Elle conditionne la valeur de la consommation par le biais de la durabilité, c'est-à-dire de l'espérance de vie du meuble. Elle est facteur à la fois de la haute qualité technique de l'objet et de son aspect esthétique. Donc, la finition du produit prend une importance primordiale parce que le produit, avant la

---

1. A ce sujet, le lecteur peut consulter le 1er rapport d'étape *Essai de classification*, Annexe 1.

phase de la finition, coûte déjà relativement cher.

Revenons maintenant en 1965. Le coût d'exploitation de la matière première a fort diminué depuis 1700. La mécanisation de la coupe du bois ainsi que de ses premières transformations (sciage, planage, etc.) se fait de façon presque automatique. La matière première ayant perdu de son importance économique, les producteurs n'ont plus l'obligation d'apporter une grande attention à épargner ce matériau. De plus, les travailleurs attachés à la fabrication du meuble ne doivent pas être nécessairement qualifiés parce que la fabrication du meuble a été facilitée par de nouvelles machines ainsi que de nouveaux produits tels que les colles.

Ainsi, la connaissance professionnelle du travailleur n'est plus la même qu'en 1700 et, de plus, l'utilisation des vis, des colles, raccourcit le temps de fabrication du meuble. Cependant, le consommateur de 1965 n'exige pas du produit qu'il acquiert une longue durabilité du meuble. Pour lui, l'acquisition de ce mobilier de chambre à coucher ne représente qu'une étape de sa vie. Il ne veut pas posséder ce bien toute sa vie. Il lui donne implicitement une durabilité de quinze ans car il sait qu'un jour il ne tirera plus de satisfaction à le posséder. De plus, la perspective d'augmenter constamment son revenu réel lui indique qu'un jour il pourra acquérir un mobilier plus dispendieux que l'actuel.

Cependant, en 1980, ce même consommateur sent l'obligation d'acquérir un nouveau mobilier. D'une part, parce que celui qu'il possède actuellement l'horripile (le style espagnol étant démodé) et, d'autre part, parce qu'il est vétuste. Vétuste en ce sens que les colles utilisées à sa fabrication ont fini par lâcher, que le bois a éclaté à cause de l'utilisation des vis métalliques. Les tiroirs ne se ferment plus très bien. Les pattes menacent de s'écrouler. Même s'il le répare, l'amélioration ne vaudra pas le coût nécessaire car quelques années plus tard, tout sera à recommencer.

Notre consommateur prend la décision d'en acheter un nouveau. Maintenant, fini les nouveaux styles, il veut un produit qui ne sera pas démodé dans quinze ans et, d'autre part, il exigera un mobilier construit sur la base des procédés de production traditionnels non utilisateurs de colles et de vis, mais plutôt de tenons et de mortaises. Connaissant dorénavant mieux la valeur des choses, le consommateur tentera d'acquérir son nouveau mobilier remplissant ses conditions. Trouvera-t-il? L'industriel du meuble pourra-t-il satisfaire les besoins du consommateur? Ses employés auront-ils la compétence nécessaire? Les procédés traditionnels de fabrication n'exigent pas l'utilisation de machines complexes. L'ouvrier pourra-t-il fabriquer le meuble requis sans l'aide de la machine?

Si le consommateur ne peut obtenir satisfaction, vers qui se tournera-t-il? S'il n'a pas confiance à la valeur du produit industriel, il se tournera naturellement vers un individu en qui il a confiance. Il voudra obtenir un mobilier ayant certaines caractéristiques, niant, par ce fait, la production en série. Qui pourra le mieux lui répondre positivement sinon l'artisan.

h) Les effets sur l'utilisation des matériaux dans la fabrication des produits

La conscientisation de l'importance des matières premières non renouvelables et l'augmentation du prix qui en découle, entraîneront normalement une utilisation plus rationnelle de ces matériaux de base. Il y a donc nécessité de restructurer la production, notamment dans le secteur de la production utilisant des matériaux renouvelables. Par exemple, l'utilisation du plastique et du métal dans la fabrication des meubles deviendra de plus en plus onéreuse et se répercutera évidemment sur le coût de production. L'utilisation

du synthétique dans la fabrication des textiles sera freinée car le prix de ce matériau augmentera et que, d'autre part, l'on devra utiliser ce matériau dans d'autres types de production nécessitant cette matière première.

Le retour vers les matières premières renouvelables dans la production où normalement elles sont requises, entraînera une revalorisation de ces productions de base. L'augmentation des prix de ces matières premières poussera la production de ces biens et, étant donné le fait que ces matières renouvelables ne sont pas aussi monopolisables que les matières non renouvelables, on devrait s'attendre à un approvisionnement de qualité et fortement diversifié. De plus, ce facteur amènera une véritable stabilisation du revenu des agriculteurs, des petits propriétaires forestiers, des éleveurs, etc.

Il est évident qu'une telle situation ne peut que favoriser l'artisan car il pourra disposer d'un approvisionnement abondant, de qualité et d'une grande variété.

i) Les effets sur l'occupation de la main-d'oeuvre

Une des caractéristiques les plus importantes de notre époque s'avère être la part grandissante du tertiaire dans notre société.

Il y a trois types d'occupation: soit le primaire, c'est-à-dire les travailleurs attachés à la production des matières premières renouvelables et non renouvelables, c'est-à-dire les cultivateurs, chasseurs, trappeurs, pêcheurs, hommes forestiers et mineurs.

Le secondaire désigne les travailleurs attachés à la transformation de ces matières premières. C'est le domaine de la fabrication manufacturière. Ce sont les ouvriers des usines, les hommes de métiers et les artisans.

Le tertiaire comprend tous ceux qui ne sont pas, soit dans le primaire, soit dans le secondaire. Depuis trente ans, ce secteur a fait un bond extraordinaire. Du secteur primaire, notre société a évolué jusqu'au secteur tertiaire. Le tertiaire comprend les gens occupés dans les services: bureaux, transport, commerce, tourisme, fonctionnariat, éducation, santé, etc.

On peut établir une relation entre le surplus économique d'une société et son type d'organisation. Lorsque le surplus économique est presque nul, la grande majorité de la population est occupée dans le primaire. Le surplus économique s'élève grâce à de nouvelles techniques agricoles, de nouveaux procédés de fabrication, ou un état de domination d'une société sur une autre.

Lorsqu'on analyse une société, on note son niveau de développement par la proportion de tertiaires sur l'ensemble de l'emploi. Lorsque la proportion des travailleurs du primaire et du secondaire, par rapport à l'ensemble, tend à diminuer, les analystes désignent cette société comme évoluant vers le post-industriel. Cet état se particularise par une augmentation du temps de loisir par rapport au temps de travail requis de la population.

Mais, actuellement, notre société se confronte à quelques problèmes comme la diminution de la productivité agricole et l'augmentation de ses coûts, à une tendance à la baisse des taux de profit de l'industrie manufacturière reflétant des problèmes structurels et une diminution du pouvoir dominateur des pays développés sur les pays du tiers-monde. C'est-à-dire que la société occidentale perd ses esclaves à 20 sous l'heure.

Ces divers facteurs joueront un grand rôle sur l'évolution du surplus économique de notre société et, par conséquent, sur son type d'occupation. Donc, au lieu de se diriger vers le quaternaire, notre société se réorienterait vers le primaire.

Nous sommes convaincus de ne pas avoir épuisé l'importance du sujet, mais nous croyons que ces divers éléments apportés dans la discussion ne peuvent que faire prendre conscience de l'importance de revoir notre système de valeurs et, notamment, de modifier en conséquence l'optique des actions pour laquelle nous avons opté depuis la Révolution industrielle jusqu'à nos jours.

3- LES EFFETS DE L'EVOLUTION FUTURE SUR LES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES

Il est évident que les politiques gouvernementales devront être profondément modifiées si la société évolue vers ce que nous avons décrit. Nous ne discuterons pas, à ce moment-ci, des diverses politiques qui devront être mises en application, car elles seront comprises dans les recommandations que nous ferons.

Cependant, nous sommes tentés de parler immédiatement d'un sujet qui nous intéresse tout particulièrement: l'éducation.

Quelles sont les conséquences d'une telle évolution sur les politiques d'éducation? Nous croyons tout d'abord que l'individu qui est formé actuellement souffre d'une carence très grave: une accentuation trop marquée vers la spécialisation à outrance. Dans le monde qui se dessine, ces individus seront ballottés, complètement dépendants. Etant donné l'objectif que le ministère de l'Education s'est fixé, c'est-à-dire de donner à chacun la plus grande connaissance possible et, par conséquent, l'acquisition par l'homme d'un maximum d'indépendance, la formation d'individus complètement dépendants de l'évolution du système représente, à nos yeux, une contradiction flagrante. Nous souhaitons que ce ministère prenne conscience du rôle très important qu'il doit assumer, car son rôle ne se limite pas à un seul secteur d'activités tel le ministère de l'Agriculture ou d'autres, mais, au

contraire, à tous les secteurs d'activités humaines. Son impact est à très long terme. Donc, toute politique qu'il applique aujourd'hui entraînera des conséquences à très long terme. Par exemple, le rôle joué par le ministère de l'Education au niveau des métiers est primordial. Si le ministère du Travail définit les besoins de main-d'oeuvre de l'industrie, il n'en demeure pas moins qu'ils sont déterminés pour satisfaire la demande à court terme de l'activité économique. Si le ministère de l'Education organise trop ses activités en fonction de celles du ministère du Travail, il néglige l'évolution à long terme. Il ne joue donc plus le rôle qu'il s'est attribué.

Ainsi, si le ministère de l'Education opte pour une politique de court terme, il donnera un programme de cours de formation axé sur la spécialisation. Il négligera, par conséquent, la véritable formation professionnelle qui donne à l'homme la possibilité de s'adapter aux nouvelles situations économiques et sociales. En effet, si un individu passe par le système de formation professionnelle et n'acquiert qu'une fraction de la connaissance normalement nécessaire à une véritable vie professionnelle, que lui reste-t-il si l'entreprise qui l'emploie ferme ses portes à cause d'une crise économique ou d'un changement relativement subit de la structure de la demande par les consommateurs.

C'est pour cette raison que le ministère de l'Education doit se redéfinir radicalement et jouer véritablement le rôle qu'il s'est attribué.

C'est ainsi qu'il devra inclure (et ce d'une façon efficace) dans les programmes pour les étudiants et ceci, à partir de l'élémentaire, des cours pour réapprendre à utiliser les matériaux tels que le bois, le cuir, les textiles, l'argile, etc., non pas dans une optique "artistique" mais véritablement de connaissance manuelle. Cette politique exigera un professorat moins académique mais plus de métier. Nous croyons qu'il n'est pas nécessaire de détenir

un brevet d'enseignement pour enseigner la technique du bois, du cuir, car une telle politique (exigence d'un brevet) défavorise l'homme de métier qui habituellement n'est pas aussi scolarisé. On peut difficilement apprendre véritablement un métier tout en poursuivant des études post-secondaires.

Nous croyons qu'il existe, dans notre société, une multitude de gens connaissant leur métier (surtout des personnes relativement âgées) qui pourraient faire bénéficier des jeunes de leur compétence. De plus, ce serait une excellente occasion de redonner à ces personnes le sentiment qu'elles sont utiles et non dépendantes de la société.

D'autre part, nous avons constaté, au cours du texte, que les prix des produits alimentaires augmentaient plus rapidement que l'ensemble des prix. Compte tenu qu'il s'agit dans ce cas de biens essentiels, cette situation mérite des correctifs d'urgence. Nous croyons, comme le dit si bien Wilhelm Röpke[1], que le potager fera des miracles comme un facteur de la diminution de la dépendance économique de l'homme. Nous croyons à l'autosuffisance relative, non pas dans un sens collectif symbolisé par une hausse des tarifs douaniers sur l'importation des produits alimentaires, mais à une autarcie additive déterminée par une prise de position individuelle sur ce point. Or, la technique du jardinage est fort complexe et requiert beaucoup d'expérience. Nous croyons encore à la possibilité de solutionner ce problème par une politique peu coûteuse, dynamique et intelligente. Combien de grands-mères aimeraient montrer à des jeunes et moins jeunes ce qu'elles savent du jardinage? S'il manque des terrains disponibles en ville, qu'on utilise les terres en spéculation en demandant évidemment la permission à leurs propriétaires légitimes.

---

1. Röpke, Wilhelm, *op. cit.*, p. 239.

"Répéter que le produit industriel fabriqué en masse détruirait l'artisanat camoufle la vérité. Il ne s'applique intégralement que si le même produit en masse peut être fabriqué meilleur marché par l'industrie. Aucun cloutier ne peut espérer une résurrection de son métier. Nous sommes ici en présence d'une concurrence indéniable pour le coût du même produit qui a été nettement tranchée en faveur de la production industrielle. Il existe cependant beaucoup d'autres cas dans lesquels le produit industriel ne se distingue pas seulement du produit artisanal par un prix plus bas, mais peut-être d'une manière moins visible, par une qualité moins bonne. Il s'agit alors non plus d'une concurrence de coût, mais bien d'une concurrence de remplacement (comme entre la margarine et le beurre). La meilleure qualité du produit artisanal ne réside pas seulement dans certaines particularités du goût, mais avant tout dans une plus grande solidité. Il y a là une large zone où le public ne se rend pas assez compte que le prix plus bas de l'article fabriqué doit être comparé avec le goût plus sûr et le travail plus solide du produit artisanal; mais c'est essentiellement une habitude du consommateur, inconsciente et souvent basée sur l'ignorance, qui emporte la décision. Ce n'est donc pas, au premier chef, la production de masse qui écrase l'artisanat, mais bien l'attitude grégaire des consommateurs; et celle-ci rend possible cette production de masse".

(Wilhelm Röpke, *La crise de notre temps*, p. 245.)

Chapitre III

UNE REPONSE PARTIELLE AUX PROBLEMES ACTUELS DE NOTRE SOCIETE: L'ARTISANAT

A- L'ARTISANAT AU QUEBEC ET AU CANADA

1- L'EVOLUTION HISTORIQUE

A l'aide du premier recensement au Canada en 1665 et de celui de 1681, deux auteurs, François-Albert Angers et Patrick Allen, ont dressé un tableau des professions et métiers[1].

L'analyse du tableau 12 nous montre que le nombre d'occupations recensées touchait cinquante (50) différentes activités pour une population qui n'était pas plus grosse que celle d'une paroisse moyenne (3 215 habitants). En guise de comparaison, un ouvrage[2] fait état d'une commune (Obernai) de 3 500 habitants où l'on dénombrait trente-quatre (34) métiers différents.

De plus, le nombre d'engagés était très élevé, soit 401. Il s'agit en l'occurrence de serviteurs ou d'artisans qui avaient l'obligation de rester au moins trois (3) ans au service d'un seigneur afin de l'aider à mettre sa terre en valeur. S'ils s'adaptaient au pays, ils s'établissaient ensuite à leur compte en vue de contribuer à la mise en valeur de la colonie.

Le trait qui ressort le plus nettement de cette situation est certes celui de la grande variété de métiers. L'on dénombre trente-six (36) métiers liés

---

1. Le lecteur intéressé peut consulter le texte d'André Laberge et Lucie Barash: "Les métiers d'art du Québec et l'histoire".
2. Riff, Adolphe, *Artisans et paysans de France*, Recueils d'études d'Art Populaire, Editions F.X. Le Roux, Strasbourg, 1946, p. 224.

à la fabrication en 1665 et trente-quatre (34) en 1681. Ces divers métiers satisfaisaient des besoins caractéristiques d'une civilisation très avancée.

L'on peut s'imaginer sans peine qu'un centre habituel ayant une telle population n'a pas tous ces services. Ce fait nous donne une idée de l'optique avec laquelle le développement s'est effectué en Nouvelle-France. Il fallait qu'elle produise de façon telle à satisfaire une grande partie de ses besoins.

Tableau 12

Structure des occupations et métiers en 1665 et 1681[1]

Occupations	1665	1681
Classe industrielle		
Construction		
Charpentiers	36	60
Couvreurs	1	5
Maçons	32	30
Menuisiers	27	24
Total	96	119
Fabrication		
Archers	--	1
Armuriers	4	2
Arquebusiers	7	11
Bouchers	7	8
Boulangers	11	7
Boutonniers	1	--
Brasseurs	1	--
Briquetiers	1	--
Cabaretiers	--	1
Calphats	--	1
Canonniers	--	1

(suite du tableau 12)

Occupations	1665	1681
Fabrication - suite		
Cardeurs	--	1
Chapeliers	7	6
Charrons	2	14
Charbonniers	1	--
Chaudronniers	3	3
Chandeliers	3	--
Cordiers	6	4
Cordonniers	20	26
Corroyeurs	8	--
Cloutiers	4	4
Couteliers	1	1
Cuisiniers	--	1
Drapiers	4	--
Ferblantiers	1	--
Fondeurs	1	--
Fourbisseurs	1	--
Forgerons	--	4
Imprimeurs	1	--
Maréchal	--	2
Meuniers	9	2
Orfèvres	1	--
Pâtissiers	5	2
Pausiers	--	1
Pelletiers	1	--
Poudriers	--	1
Sabotiers	1	8
Scieurs de pierre	1	--
Selliers	3	1
Serruriers	3	6
Taillandiers	14	17
Tailleurs d'habit	30	34
Tanneurs	--	5
Tapissiers	3	1
Tisserands	16	5
Tonneliers	8	9
Tourneurs	1	4
Vinaigriers	--	1
Total	191	196

(fin du tableau 12)

Occupations	1665	1681
TOTAL de la classe industrielle	287	315
Classe commerciale et transport		
Bourgeois	16	--
Marchands	18	7
Maître de barque	1	--
Nav. et matelots	22	8
TOTAL	57	15
Professions libérales		
Arpenteurs	--	2
Chirurgiens	5	13
Huissiers	4	3
Instituteurs	3	--
Notaires	3	24
TOTAL	15	42
Domestiques		
Engagés	401	--
Jardiniers	3	--
TOTAL	404	--

Source: Angers, François-Albert et Allen, Patrick, "De l'artisanat au capitalisme manufacturier", dans *Actualité Economique*, avril-juin 1953, p. 9.

1. Recensement du Canada, 1870-1871, vol. IV, p. 3 et 4, 14 et 16.

La structure industrielle établie par Jean Talon s'est maintenue jusqu'en 1760, répondant aux besoins d'une population de 70 000 habitants.

Les mêmes auteurs ajoutent qu'en 1827

> *on retrace dans le Bas-Canada 145 juges de paix, 461 médecins, 5 747 artisans, 1 016 marchands et 935 aubergistes. ... Mais ce qui est nouveau au recensement, c'est l'apparition des moulins à papier, brasseries, distilleries, fabriques de perlasse et de potasse, fonderies et poteries, chantiers maritimes, tanneries et manufactures de chapeaux. Les produits sont variés: 1 150 000 aunes d'étoffe du pays, 1 058 000 aunes de toiles, 808 000 aunes de flanelle. Le rouet est à l'honneur: on en compte 13 243 dans le seul Bas-Canada*[1].

Déjà, en 1827, la structure industrielle, quoiqu'elle soit encore très largement de type artisanal, donne des signes d'une évolution vers une activité de type manufacturier. Les mêmes auteurs montrent que l'année 1891 représente le point de rupture entre, d'une part, la tradition et, d'autre part, la Révolution industrielle. Cette période coïncide avec le puissant mouvement de concentration industrielle déclenché aux Etats-Unis et de son débordement au Canada, caractérisé par le fait que les entrepreneurs canadiens ont imité le style de développement industriel américain ou que des entrepreneurs américains ont investi directement au Canada. Les industries opérées, selon cette philosophie très différente de celle prévalant dans les petites entreprises familiales, eurent tôt fait d'éliminer ces dernières.

D'après Esdras Minville[2], dans le dernier quart du dix-neuvième siècle, les Québécois occupaient, dans le commerce et l'industrie, une place inférieure aux Anglo-Canadiens mais, semble-t-il, plus proportionnée à leur importance numérique qu'actuellement. Etant donné que notre structure industrielle était peut-être plus axée sur l'entreprise familiale que celle des Anglo-Canadiens, nous avons, par conséquent, été plus fortement ébranlés qu'eux.

---

1. Angers, François-Albert et Allen, Patrick, *op. cit.*, p. 11.
2. Minville, Esdras, "L'aspect économique du problème national canadien-français", dans *Actualité Economique*, avril-juin 1950, no 1, p. 64.

Ainsi, peu à peu, l'industriel remplaça l'artisan. Patrick Allen[1] nous montre l'importance de l'évolution des occupaticns au Québec et en Ontario, de 1871 à 1951, par le tableau 13.

Tableau 13

Analyse de l'évolution de la propriété artisanale (1871-1951) dans le Québec et en Ontario

Métiers	Pourcentage de propriétaires artisans			Pourcentage de métiers dans la population active		
	1871	1941	1951	1871	1941	1951
Boulangers	36.2	13.6	9.4	0.29	0.33	0.25
Forgerons	40.0	39.3	32.0	1.3	0.4	0.18
Blanchisseurs	3.9	0.0	0.0	0.07	0.06	0.07
Chaudronniers	34.3	0.4	0.3	0.004	0.21	0.08
Relieurs	10.3	2.8	1.8	0.05	0.07	0.08
Cordonniers	26.5	69.2	69.8	1.6	0.2	0.12
Bouchers	4.5	0.3	0.7	0.4	0.3	0.30
Ebénistes	26.8	9.0	9.8	0.3	0.1	0.15
Tonneliers	35.7	0.4	1.7	0.4	0.02	0.01
Imprimeurs	11.0	7.8	4.5	0.3	0.5	0.54
Pelletiers	30.8	8.3	3.3	0.06	0.14	0.14
Bijoutiers	14.5	20.1	16.6	0.14	0.12	0.09
Photographes	26.9	38.0	46.7	0.06	0.07	0.07
Tailleurs	21.9	23.8	17.5	0.7	0.3	0.21
Fondeurs	12.6	0.4	--	0.36	0.36	--
Meuniers	35.6	40.2	20.2	0.6	0.07	0.05
Tisseurs	8.7	0.4	0.5	0.37	0.34	0.25

Source: Allen, Patrick, *op. cit.*, p. 300.

L'on s'aperçoit qu'entre 1871 et 1951, la proportion de la propriété artisanale, par rapport à l'ensemble du métier, diminue fortement, certains mé-

1. Allen, Patrick, "La structure de l'emploi au Canada 1941-1951", dans *Actualité Economique*, juillet-septembre 1956, no 2, p. 293.

tiers sont plus touchés que d'autres. Quelques-uns disparaissent pour ainsi dire. Ceux des chaudronniers, des tonneliers, des pelletiers sont les plus touchés par cette évolution. Toutefois, certains métiers artisanaux se maintiennent, tels ceux des forgerons et des tailleurs.

Par contre, le pourcentage des bijoutiers passe de 14.5% à 16.6% et celui des cordonniers de 26.5% à 69.8%.

L'importance de tous ces métiers diminue par rapport à la population active, à l'exception de celle des photographes.

Ce tableau 13 nous montre trois (3) types de métiers artisanaux que l'on pourrait classer de la façon suivante:

1) les métiers traditionnels de fabrication qui se caractérisent par la grande importance apportée à la transformation de la matière première par rapport aux métiers de services: les ébénistes, les tonneliers, les meuniers, les tisseurs, les chaudronniers, etc.;

2) les métiers traditionnels de services qui se caractérisent par une transformation de la matière première ainsi que par la réparation des produits, mais ils diffèrent des métiers traditionnels de fabrication à cause du contact généralement plus intense avec le client qu'ils impliquent: les cordonniers, les bijoutiers, les tailleurs, les couturiers, les fourreurs, etc.;

3) les métiers modernes qui se caractérisent par leur apparition causée par le développement industriel ainsi que par le fait qu'il n'y a pas de transformation de la matière première mais plutôt une réparation des produits dits modernes: les réparateurs d'appareils électro-ménagers, de radio et de télévision, d'automobile, etc.

Ces divers métiers ont été différemment touchés par l'évolution du système économique et social.

L'industrie capitaliste, avant d'étendre son activité de production à la fabrication de produits non traditionnels, a commencé à concurrencer l'industrie artisanale dans les secteurs traditionnels tels le tissage, la fonderie, la céramique, etc. Donc, les métiers artisanaux de fabrication ont été les premiers touchés et les plus durement par l'industrie. Ils n'ont pu maintenir leurs positions comme l'ont fait ceux des services traditionnels parce qu'ils n'avaient pas de contact aussi étroit avec la clientèle.

Par exemple, un jeune couple désirant se marier préférera souvent négocier l'achat de leurs alliances avec le bijoutier-artisan parce que, d'une part, il obtiendra plus facilement ce qu'il désire et, d'autre part, parce que la différence de prix entre le bijou fabriqué sur demande et celui qui est produit industriellement n'est pas très grande (à qualité égale). La différence de prix n'est pas très grande car si on désire fabriquer un bijou de qualité, on doit faire appel à un homme de métier quel que soit le mode de propriété de l'entreprise.

De plus, la possibilité de mécaniser les procédés de production des métiers traditionnels de services n'est pas aussi grande que pour les métiers de fabrication. S'il y a possibilité d'apporter des modifications techniques telles que des nouveaux outils, il est plus difficile d'en arriver à une production en série.

Il n'en était pas ainsi pour les métiers traditionnels de fabrication tel le métier de chaudronnier. L'utilisation de la machine à étamper et à emboutir élimina le vieux procédé de fabrication et ainsi la propriété artisanale au niveau de ce métier disparut. C'est un excellent exemple du remplacement de

l'artisan par l'industrie dans le cas de la chaudronnerie. Cependant, ces nouvelles machines ont abaissé considérablement les coûts de production et permirent une forte augmentation de la consommation telle que nous l'indique la part de ce métier dans la population active qui passe de .004 en 1871 à 0.08 en 1951.

Dans le cas de la tonnellerie, ce métier artisanal disparut non pas directement à cause de nouveaux procédés de fabrication mais d'un effondrement de la demande pour les tonneaux de bois au profit de tonneaux, soit métalliques, soit en matière plastique, ou d'une modification du type de consommation. Par exemple, le remplacement de la bière domestique par de la bière fabriquée en industrie a été un facteur de la diminution de la demande pour les tonneaux. Le cas de la mélasse est aussi très intéressant. Contrairement à la bière, ce n'est pas l'origine de la fabrication qui a été modifiée mais la forme de distribution de ce produit. On pourrait étendre ces exemples à l'infini.

En somme, nous aurions une explication pour l'évolution de chacun de ces métiers. Mais un cas qui semble fort intéressant est celui du forgeron. L'on remarque que la propriété artisanale s'est relativement maintenue entre 1871 et 1951. Cependant, la part de ce métier dans la population active a beaucoup diminué. Le métier de forgeron était fort complexe, non pas dans sa technique, mais dans la variété de produits ou de tâches à effectuer. Le forgeron ferrait les chevaux, réparait les outils, la machinerie de l'époque, fabriquait des pièces, etc. C'était un homme-orchestre et l'un des plus importants de la société traditionnelle. La mécanisation des fermes, l'automobile ainsi que la hausse de revenu du consommateur l'ont contraint peu à peu à délaisser le métier. C'est un exemple de l'évolution d'une société relativement autarcique utilisant les ressources du milieu à une société de consommation requérant des services spécialisés venant de l'extérieur de la communauté.

Mais le métier de forgeron est millénaire. Notre société, en perdant le service de ce travailleur, annihile tout un passé de versatilité, de débrouillardise et de contact direct avec un matériau essentiel et un catalyseur mythique.

Quant aux métiers modernes, ils sont nés de la Révolution industrielle et de ses conséquences caractérisées par l'essor de la science et de la technique. C'est évidemment une catégorie de métiers qui, dans l'époque moderne, a progressé en ce sens que leur part dans la population active a augmenté. Ce sont des métiers techniques, c'est-à-dire conditionnés par la technologie (par exemple: le réparateur de radio et de télévision, d'appareils ménagers, de système de son, de mécanique, etc.). De plus, ces métiers n'ont pas une activité de production mais exclusivement de réparation. Les artisans de ces métiers réparent ce que le système actuel de la production fabrique. Ils prolongent la durée de l'objet industriel. Si l'importance économique de ces métiers a évolué considérablement, il n'en demeure pas moins que leur essor a été freiné par le mode de consommation des objets industriels. Il est évident que la publicité favorisant le rejet après l'utilisation du produit a ralenti l'évolution de ces métiers. Mais l'accélération récente de la hausse des prix et son effet sur la consommation va favoriser leur essor si ce n'est pas à très long terme du moins à moyen terme. Si le prix moyen d'une automobile passe de $3 000. à $4 500. et que sa durée moyenne évolue de 4 à 6 ans, il est évident que la réparation de cette automobile prendra de l'importance par rapport à son coût d'achat. Ainsi le nombre d'ateliers de réparations d'automobiles tendra à augmenter ou du moins le nombre de mécaniciens d'automobiles augmentera.

Si le prix des automobiles augmente sans cesse et que le revenu réel tend à diminuer, il se pourrait qu'à long terme le métier de mécanicien tende à disparaître. Ainsi l'obligation qu'aura le consommateur de changer d'automobile

ne pourra être satisfaite parce que son revenu sera insuffisant. En somme, nous pouvons généraliser ce type de raisonnement dans tous les métiers modernes car, ce qui a déterminé leur développement, ce fut la possibilité d'une augmentation continuelle de la consommation de ces produits modernes parce que le revenu réel de la population augmentait. Si nous supposons une diminution de la consommation de ces produits dans l'avenir, ceci entraînerait à long terme une disparition des métiers rattachés à la réparation de ces produits. Il est évident que les emplois attribuables à la production de ces biens disparaîtraient en premier lieu.

Mais qu'en est-il de la propriété artisanale de nos jours? Le recensement canadien de 1971 nous donne un aperçu de la situation actuelle. Nous avons extrait du recensement les occupations qui nous semblaient s'accorder le plus avec les activités artisanales de fabrication et de services traditionnelles, à l'exception des occupations (code 3311, 3313, 3314, 3319) qui sont plus assimilables au domaine artistique.

Le tableau 14 nous donne la proportion de travailleurs indépendants par rapport à l'ensemble de l'emploi au Canada dans le secteur correspondant. On ne peut pas identifier les travailleurs indépendants comme étant nécessairement des artisans car d'après la définition de Statistique Canada:

> *Personnes de 15 ans et plus dont l'emploi déclaré consistait surtout en travail autonome (y compris en association) dans leur entreprise, profession ou ferme non constituée en corporation, avec ou sans aide rémunérée. Sont comprises les personnes travaillant surtout à contrat ou à la pige, les infirmières privées, etc.*[1]

---

1. Recensement 1971, Statistique Canada, cat. 94-783, vol. III, partie 7, bulletin 3-7-13.

Tableau 14

Proportion des travailleurs indépendants par rapport à l'ensemble de l'emploi au Canada dans le secteur correspondant

Occupations		Travailleurs indépendants	Total	%
3311	- Peintres sculpteurs et artistes assimilés	930	1 720	.541
3313	- Dessinateurs modelistes et décorateurs ensembliers	870	8 635	.101
3314	- Dessinateurs publicitaires et illustrateurs	1 400	6 685	.209
3319	- Travailleurs spécialisés dans les beaux-arts, le dessin publicitaire, la photographie et secteurs connexes, n.c.a.	45	340	.132
815	- Traitement et façonnage de l'argile, du verre, de la pierre et secteurs connexes	255	15 135	.017
8151	- Conducteurs de fours de verreries, de faïenceries et de porcelaineries	50	1 890	.026
8155	- Façonneurs (argile, verre et pierre)	70	2 100	.033
8158	- Manoeuvres et travailleurs assimilés (traitement et façonnage de l'argile, du verre et de la pierre)	-	1 470	-
8159	- Ouvriers, n.c.a. (traitement et façonnage de l'argile, du verre et de la pierre et secteurs connexes)	20	3 400	.006
8263	- Fileurs, tordeurs et retordeurs (textile)	20	1 315	.015
8265	- Bobineurs (textile)	-	660	-
8267	- Tisseurs	20	3 440	.005
8271	- Tisseurs (tissus à mailles)	20	1 605	.012

(suite du tableau 14)

Occupations		Travailleurs indépendants	Total	%
8273	- Blanchisseurs et teinturiers (textile)	10	1 535	.007
8279	- Ouvriers du textile, n.c.a.	-	3 075	-
8295	- Peaussiers et apprêteurs de fourrures	35	1 395	.025
8331	- Forgerons	485	3 815	.127
8333	- Tôliers	360	19 165	.019
8337	- Chaudronniers, plaqueurs et charpentiers en structures métalliques	30	4 205	.007
8351	- Modeleurs sur bois	5	280	.018
8355	- Raboteurs, tourneurs, toupilleurs et ouvriers assimilés (usinage des bois)	110	6 470	.017
8370	- Contremaîtres (façonnage de l'argile, du verre, de la pierre et des matières connexes)	50	630	.079
8371	- Tailleurs et façonneurs (argile, verre et pierre)	150	1 895	.079
8373	- Meuleurs et polisseurs, n.c.a. (argile, verre et pierre)	10	1 620	.006
8379	- Ouvrier n.c.a. (façonnage de l'argile, du verre, de la pierre et des matières connexes)	30	1 070	.028
8391	- Graveurs, aquafortistes et ouvriers assimilés	35	540	.065
8395	- Modeleurs et mouleurs, n.c.a.	30	1 695	.018
854	- Fabrication, montage et réparation (produits en bois)	1 385	19 250	.072
8541	- Ebénistes et menuisiers	940	11 515	.082
855/856	- Fabrication, montage et réparation (articles en tissu, en fourrure et en cuir)	5 270	42 750	.123

(fin du tableau 14)

Occupations		Travailleurs indépendants	Total	%
8551	- Modeleurs, marqueurs et coupeurs d'articles en tissu, en fourrure et en cuir	110	6 865	.016
8553	- Tailleurs et couturiers	1 010	6 120	.165
8555	- Fourreurs	155	1 035	.150
8557	- Modistes, chapeliers et casquettiers	10	200	.05
8561	- Cordonniers et ouvriers en chaussures	2 010	6 230	.323
8562	- Tapissiers, selliers et garnisseurs	1 015	7 135	.142
8563	- Piqueurs à la machine (tissus et matériaux similaires)	110	6 275	.018
8591	- Joailliers et orfèvres	400	2 120	.189
	Total	586 130	5 665 715	.103

Source: Pour les données, Recensement 1971, Statistique Canada, cat. 94-783, vol. III, partie 7, bulletin 3-7-13; pour les codes, cat. 784, vol. III, partie 7, bulletin 3-7-14.

A la lumière du tableau 14, l'on s'aperçoit que le nombre de travailleurs indépendants sur l'ensemble des travailleurs est de l'ordre de 10%. Ceux dont la proportion est le plus élevée ont des professions de peintres, de sculpteurs et artistes assimilés (54.1%), de dessinateurs publicitaires et d'illustrateurs (20.9%). Les travailleurs de l'argile, du verre et de la pierre ne sont indépendants que dans une proportion de 1.7%. Quant à ceux du filage, du tissage, ils ne le sont qu'à 1% environ.

Les peaussiers et apprêteurs de fourrures indépendants ne comptent que pour

2.5% de l'ensemble. Quant aux forgerons indépendants, ils ne sont plus que 12.7% de l'ensemble du métier. Si l'on risque une comparaison avec 1951, l'on s'aperçoit que la propriété artisanale aurait passé de 32% à 12.7%.

Quant aux ébénistes et menuisiers, le rapport est de 8.2% tandis qu'en 1951, il était de 9.8%. Les tailleurs et couturiers sont indépendants dans une proportion de 16.5% tandis qu'en 951, cette proportion était de 17.5%.

Le pourcentage de bijoutiers et d'orfèvres indépendants est de 18.9% et, en 1951, de 16.6%.

Il est évident que la comparaison entre 1951 et 1971 est hasardeuse. Car, en 1951, il s'agissait des propriétaires-artisans *i.e.* ayant une entreprise tandis qu'en 1971, la notion est plus floue. Quant aux travailleurs indépendants, nous ne pouvons pas les assimiler à la propriété artisanale car, s'ils connaissent leur métier, ils ne sont pas nécessairement maîtres de l'entreprise où ils travaillent.

Quoi qu'il en soit, il semble qu'il y ait, lorsqu'on observe le comportement de certains métiers tels que ceux des ébénistes, menuisiers, tailleurs et couturiers, bijoutiers et orfèvres, etc., un freinage de la diminution de la propriété artisanale par rapport à l'ensemble de l'industrie.

Si François-Albert Angers et Patrick Allen considèrent que l'année 1891 montre que l'industrie prend le pas sur l'artisanat, l'on peut dire que l'année 1971 représente, peut-être, la période où l'artisan a commencé la reconquête de son métier. Nous parlons de l'année 1971 à cause des modifications radicales qu'a subies notre société depuis cette date.

2- LA RENAISSANCE DE L'ARTISANAT

Le Québec, ayant été par le passé un endroit où l'on retrouvait l'entreprise artisanale basée sur la famille et le marché local, voit renaître actuellement cette activité de façon intense. Si certaines régions en Amérique du Nord telles que la Californie ont un regain dans des secteurs comme la céramique et le cuir, il n'en demeure pas moins que c'est au Québec que l'activité est le plus diffuse et le plus variée dans ses formes d'expressions. De plus, si, à l'extérieur du Québec, l'activité artisanale est attribuable à des artisans qui sont soit des éducateurs ou des *drop-out*, le Québec a un noyau d'artisans professionnels qui tirent leur subsistance quotidienne de leur métier.

Lorsqu'on analyse le système de production dans lequel nous vivons, l'on s'aperçoit que d'aller à contre-courant d'une tendance vers la spécialisation représente tout un défi en soi. On pourrait, si on nous pardonne cette expression, comparer l'artisan dans le monde industriel à un gaucher qui vit dans un monde où tout est pensé pour les droitiers. Nous ne disons pas qu'être artisan implique de l'héroïsme mais plutôt la persistance de tous les jours.

L'indépendance de l'artisan est semblable à celle du petit commerçant mais celui-ci n'a que lui-même à vendre à ses clients, c'est-à-dire sa serviabilité, son honnêteté, sa ponctualité, tandis que l'artisan doit en plus vendre son produit qui est identifié dans notre société à un produit unique, incluant beaucoup plus de travail que de capital. Il est évident que ces exigences sont fort épuisantes.

B- LA DEFINITION DE L'ARTISAN

Qu'est-ce qu'un artisan? Qu'est-ce qu'une production artisanale? Le type de production sert-il comme une mesure de ce qui est artisanal et de ce qui est industriel? Où se trouve la ligne de démarcation entre l'entreprise artisanale et industrielle? La machine a-t-elle sa place dans la production artisanale?

Quelle que soit la façon dont nous abordons le problème, nous obtenons une réponse non satisfaisante car, à notre avis, les questions sont mal posées.

Nous tenterons de cerner le problème, non pas en énumérant ce qu'est l'artisan, mais plutôt ce qu'il n'est pas. Tout naturellement, nous en venons à confronter l'artisan avec le prolétaire.

Comme il y a diverses intensités dans la condition du prolétaire, la même situation se présente lorsqu'on aborde la condition de l'artisan. Un travailleur est plus ou moins prolétaire et, au même moment, il est plus ou moins artisan. Par exemple, le tisserand du XVIII^{e} siècle en Angleterre qui était propriétaire de sa matière première, de son rythme de travail, de son outillage, de son réseau de commercialisation est pour nous un artisan presque à l'état pur. Il était indépendant. Mais il ne faut pas confondre cette indépendance avec la richesse matérielle. Car ce tisserand-artisan pouvait être, au même moment, sous la domination politique et économique d'un potentat local qui lui infligeait des impôts exorbitants ou qui l'obligeait à s'enroler dans la milice.

En somme, il y a différents niveaux d'indépendance mais notre but n'est pas d'en discuter dans ce texte.

Advint un marchand-drapier qui s'accapare du réseau de commercialisation du tisserand-artisan, à ce moment, une fraction de l'indépendance du travailleur est déplacée en faveur du marchand. Peu à peu, il acquiert la matière première, l'outillage, le rythme de travail. Chacun des pas du marchand entraîne un recul du tisserand-artisan jusqu'au jour où celui-ci doit délaisser le travail à son atelier pour aller requérir sa subsistance dans la manufacture du marchand-drapier.

> *Dans la manufacture, c'en est fait déjà de l'indépendance de l'ouvrier: déjà se développe, à l'intérieur de chaque établissement, une forte division du travail, qui a pour effet de faire perdre sans retour à l'ouvrier sa connaissance générale de la technique*[1].

Mais si cette forte division du travail implique quand même de sa part une connaissance partielle de la technique, il est moins prolétarisé que le travailleur n'ayant qu'un rôle de surveillance de la machine effectuant les phases de la production des objets. Il est moins dépendant que le second car, si l'entreprise le congédie, il peut tout de même trouver du travail dans une entreprise similaire. Quant au second, il est complètement dépendant de toutes les décisions prises par la société. C'est un dépossédé ultime.

D'après Karl Marx, cette dépossession entraînera la révolution et la dictature du prolétariat. Et toujours selon lui, un état idéal en ressortira. Quant à nous, nous ne croyons pas, contrairement au calcul algébrique, que la multiplication des négatifs entraîne du positif.

Il faut donc donner à l'homme la repossession de son métier car il s'agit de la pierre angulaire de son indépendance.

---

1. Held, A., citation tirée de Paul Mantoux, *op. cit.*, p. 19. (C'est nous qui soulignons.)

C'est pourquoi nous confrontons le prolétaire à l'artisan. L'un est l'antithèse de l'autre. Pour nous, un artisan est un individu ayant une connaissance complète de son métier. Il doit tout d'abord connaître le matériau qu'il utilise ainsi que les divers procédés de fabrication nécessaires à la production de l'objet désiré. En second lieu, il peut posséder la matière première, son équipement, etc. Cependant, ce second point ne doit pas être le facteur déterminant de celui qui est artisan et de celui qui ne l'est pas. Car il se peut qu'un ouvrier d'usine connaisse plus son métier qu'un individu ayant la possession de la matière première, du rythme de travail ainsi que de l'équipement. En somme, un bijoutier-artisan peut connaître moins bien son métier qu'un bijoutier travaillant dans une industrie.

L'élaboration d'une politique[1] concernant l'artisan doit tenir compte de ce facteur. C'est pourquoi il ne faut pas avoir une définition trop restrictive de l'artisan. Si la connaissance du métier est la première condition du statut d'artisan, une politique dynamique permettra au bijoutier travaillant dans une industrie de s'établir à son compte s'il le désire. Si, au contraire, la définition de l'artisan est basée en premier lieu sur le mode de propriété, ceci provoquera une certaine stagnation du secteur. Car, dans l'hypothèse d'une politique d'aide à l'artisanat, il faudrait tout d'abord avoir "pignon sur rue" pour obtenir cette aide. Une telle politique serait valable si l'artisanat était en meilleure posture, c'est-à-dire s'il avait une plus grande force économique. Cependant, la situation économique et sociale actuelle implique une politique plus ouverte en vue de corriger plus rapidement la situation.

Nous avons cru bon d'inclure la définition du secteur des métiers (plutôt que de l'artisanat) donnée par Jean Jeudon, président de l'Assemblée des cham-

---

1. A ce sujet, voir le rapport de Jan Czech et de Claude Lussier: "Le secteur artisanal dans certains pays étrangers".

bres de métiers, dans son rapport sur l'adaptation de l'artisanat à la recherche et aux techniques modernes au Conseil économique et social, en 1969[1].

C'est une définition en plusieurs points:

1) juridique:

> *Les entreprises du Secteur des Métiers sont des entreprises individuelles, dont le capital est apporté par les entrepreneurs ou leurs proches, et même dans le cas où les entreprises sont constituées sous forme de société - soit moins de 5% de l'ensemble des entreprises - il s'agit le plus souvent de société de personnes ou de sociétés de fait, mais rarement de sociétés de capitaux. Cette caractéristique est d'ailleurs conforme à la définition des entreprises individuelles données par la comptabilité nationale: ce sont les entreprises non financières où l'activité de gestion est exercée par un individu pour son propre compte et non pour le compte d'associés réunis par un contrat de société. Les entreprises de cette catégorie sont généralement de taille modeste et ont souvent un caractère familial.*

2) l'entreprise est dirigée par un homme de métier plutôt qu'un gestionnaire:

> *Les entreprises du Secteur des Métiers sont en fait dirigées par un professionnel qualifié ou tendant à posséder une qualification dans les techniques de son métier.*

3) le propriétaire assume toutes les responsabilités des activités de l'entreprise:

> *L'entrepreneur assume directement toutes les responsabilités sur les diverses fonctions de l'entreprise, faisant, pour chacune, office de chef de service, qu'il s'agisse de fonctions techniques, commerciales ou financières.*

4) l'entreprise est à plus forte intensité travail que capital:

> *Les entreprises du Secteur des Métiers ne produisent pas en grande*

---

1. Citation tirée de *L'Artisanat français*, sous la direction de Michel Drancourt, Paris, Les Editions FAP, p. 37. (C'est nous qui soulignons.)

série mais exécutent dans la plupart des cas, des travaux unitaires ou de courte série, fondés sur une technique professionnelle; dans la combinaison des facteurs de production, on trouvera le plus souvent, une forte part de main-d'oeuvre, donnée importante à prendre en compte dans les recherches de productivité et dans l'application des techniques d'organisation du travail.

5) elle remplit un rôle d'apprentissage:

Enfin, sur le plan social, l'entreprise artisanale est à la fois le creuset de formation des jeunes aux techniques professionnelles et pour reprendre une expression de Roger Priouret, "un laboratoire d'expériences de la vie des affaires", une pépinière de formation de chefs de moyennes ou grandes entreprises, un foyer de promotion du salariat.

6) l'entreprise dispose d'un équipement limité qui est polyvalent et qui permet de réaliser des tâches diversifiées.

7) *La production est relative à des services ou à des produits finis, les entreprises artisanales n'intervenant guère dans le processus de transformation au niveau des produits semi-finis.*

Sans contredit, la France dispose de la définition la plus complète de l'artisanat mais qui est à la fois restrictive et inapplicable au Québec. En premier lieu, parce que le secteur artisanal français est plus développé qu'au Québec et que, d'autre part, le renouvellement du milieu peut être réalisé par le secteur au moyen de l'apprentissage. Cependant, au Québec, l'activité artisanale est trop négligeable pour n'être confiée qu'au secteur. En effet, si le nombre d'artisans doit fortement augmenter (compte tenu de la demande des consommateurs), le secteur ne peut évidemment pas progresser d'une façon autonome, c'est-à-dire par l'apprentissage. Si l'on ne se fie qu'au secteur, l'on constatera une baisse de la qualité moyenne des produits artisanaux. Il ne peut suffire aux besoins de formation de ceux qui désirent devenir artisans au Québec. C'est pourquoi une future définition de celui-ci

devrait prendre en considération, en premier lieu, la formation professionnelle. L'on pourrait élaborer un test permettant de préciser la connaissance du métier et ceci serait ouvert à tous les travailleurs, soit artisans ou travailleurs en usines. Ceux qui réussiraient pourraient obtenir de l'aide à l'installation d'atelier et d'équipement et ainsi permettre d'augmenter la capacité du nombre d'apprentis.

En somme, les problèmes auxquels est confronté l'artisanat en Amérique du Nord sont différents de ceux rencontrés en Europe. Le moins que l'on puisse dire, c'est que la qualification au niveau du métier ayant eu une moindre importance en Amérique qu'en Europe, on se retrouve actuellement avec un problème structurel d'importance. Par contre, en Europe, le travailleur d'usine doit posséder en général une compétence assez grande, même s'il ne remplit, à l'intérieur de l'entreprise, qu'une fonction limitée.

C'est ainsi qu'en Europe, la notion de ce qu'est l'artisan est beaucoup plus objective qu'en Amérique. Pour eux, être artisan n'équivaut pas à être artiste. Ce qui n'empêche pas les artisans européens de créer quand même.

Dans tous les pays européens, le fait artisanal est reconnu, même si les critères pour le définir sont différents. Par contre, en Amérique, l'artisanat, parce qu'il ne représentait pas l'image du dynamisme, du gigantisme et du multinational, n'a pas été aidé dans son évolution, avec toutes les conséquences que ce fait entraîne.

C- ESTIMATION DE LA PRODUCTION ARTISANALE AU QUEBEC

Comme nous le savons, il n'existe pas au Canada ainsi qu'au Québec de données officielles concernant la production artisanale, le nombre de personnes qui en vivent, le système de commercialisation, etc.

Il nous a donc fallu élaborer une méthode afin de recueillir les données nécessaires à la bonne marche de l'étude.

1- ELABORATION D'UNE METHODOLOGIE DE CUEILLETTE DE DONNEES

Nous avons déterminé, en premier lieu, les secteurs de production que nous désirions étudier. Il s'agit des artisans évoluant dans les secteurs traditionnels de fabrication (ébéniste, potier) et de services (bijoutier).

Nous avons voulu, en sélectionnant un certain nombre d'artisans par discipline, englober par ce choix la réalité maximale du milieu. Le choix s'est effectué conjointement, c'est-à-dire par les membres du comité exécutif de Métiers d'Art du Québec et les personnes responsables de l'étude.

Compte tenu des besoins de l'étude qui nécessitaient une analyse de toutes les facettes de la production artisanale telles que les besoins en approvisionnement, de formation, d'équipement, de réseaux de commercialisation, nous avons élaboré une feuille d'analyse de la production.

Nous avons demandé à chacun des artisans sélectionnés de bien vouloir noter leurs activités quotidiennes de production. Au moment où les feuilles de production ont été expédiées aux artisans, ils étaient dans la période habi-

tuellement la plus occupée de l'année. Normalement, c'est à ce moment où le rythme de travail est le plus soutenu.

Ce que nous demandions aux artisans sur la feuille de production était ce qui suit:

1) *date de la production;*
2) *quantité de matériaux utilisés ainsi que leur prix;*
3) *le temps nécessaire à la fabrication;*
4) *la quantité produite correspondant à la date de production;*
5) *la valeur de l'équipement;*
6) *les coûts d'opération pour effectuer la production;*
7) *l'estimation du temps consacré à la recherche du produit qui était fabriqué;*
8) *le coût de production;*
9) *le coût de distribution (ou de commercialisation) de la production;*
10) *le prix de vente au gros du produit fabriqué;*
11) *le prix de vente au détail soit par l'artisan ou par le boutiquier.*

Ainsi, l'envoi de la feuille de production nous permettait de cerner l'activité micro-économique de l'artisan.

Nous requérions de chacun des artisans sélectionnés une rencontre d'une journée afin de discuter de son activité globale. Nous obtenions des informations sur son expérience, sur sa façon de produire, sur ses difficultés d'approvisionnement, sur les problèmes apportés par le manque de formation de ses em-

ployés (s'il y avait lieu), sur ses difficultés financières, sur ses problèmes de commercialisation, sur son besoin constant d'avoir des nouveaux produits sur le marché, etc.

En somme, nous allions au coeur du problème avec lequel est confronté l'artisan québécois.

Nous rencontrions divers artisans: ceux qui avaient une production organisée impliquant un certain nombre d'employés et, par conséquent, reflétant des problèmes différents de ceux qui travaillaient seulement avec l'aide de leur famille. Nous rencontrions des artisans ayant entre 30 et 40 ans d'expérience et d'autres qui n'en avaient que 2 à 3. Nous discutions avec des artisans ayant une conception relativement conservatrice de leur rôle dans la société et d'autres qui, par leur activité, remettaient en question le système économique et social actuel. Nous rencontrions des artisans qui désiraient produire le moins possible parce qu'ils avaient une conception très frugale de leurs besoins de consommation, tandis que d'autres désiraient satisfaire des désirs épicuriens. Certains avaient une conception élitiste de leur rôle dans la société tandis que d'autres tendaient à se mouler sur la société qui les entourait. Nous rencontrions des artisans d'origine européenne ayant une perception de leur métier différente de celle de l'artisan québécois. Nous rencontrions des artisans préférant produire des objets utilitaires plutôt que décoratifs. Certains d'entre eux avaient une préoccupation marquée pour la facette "technique" de leur métier, tandis que d'autres méprisaient souverainement cette optique. Certains artisans refusaient l'aide de quiconque au niveau de leur métier en tendant à trouver par eux-mêmes ce qu'ils désiraient réaliser tandis que d'autres avaient une réaction différente en étant à l'affût de toute nouveauté.

En somme, le monde de l'artisan est individualisé. Sa recherche personnelle

tend, contrairement à celle de la masse, à être non grégaire. Il cherche à se distinguer généralement de ce qui l'entoure, ce qui lui crée quelques difficultés d'adaptation. Dans un monde où l'idéologie dominante tend à unifier les désirs et les besoins (ce qui décomplique la tâche des planificateurs, des producteurs et des analystes), aller à contre-courant de cette tendance demande beaucoup d'énergie. Ce qui entraîne que le taux de mortalité (non pas dans le sens réel mais figuré) est élevé. Il est élevé parce que l'artisan qui approche les cinquante ans n'a plus la force de sa jeunesse. Il ne peut donc plus s'adapter aussi rapidement aux changements que celui qui n'a que trente ans.

C'est pourquoi beaucoup d'artisans finissent par se lasser et tentent de se trouver une autre occupation (surtout dans l'enseignement).

Chacune de ces pertes rejaillit sur le milieu par la nécessité d'un surcroît d'énergie demandé à ceux qui ne lâchent pas. En somme, le monde artisanal québécois souffre des mêmes malaises que notre société, en ce sens qu'elle enlève tout pouvoir de fonctionner à ceux qui ont le plus d'expérience de la vie. Elle compartimentalise les âges où les jeunes ne sont qu'avec les jeunes et les vieux qu'avec eux-mêmes.

2- LE CALCUL DES COUTS DE PRODUCTION

Dans le but de parvenir à estimer les besoins en approvisionnement, de formation, d'équipement et de commercialisation nécessaires dans cinq (5) ans, nous sommes partis de l'étude micro-économique de la fabrication de ceux que nous avons sélectionnés. C'est-à-dire qu'en combinant l'étude des données recueillies par la "feuille de production" ainsi que les résultats de la rencontre que nous avons eue avec les artisans, l'on pouvait estimer les facteurs de production nécessaires à la fabrication.

Le calcul du coût de production se faisait comme suit:
exemple: bouteille à vin (poterie)

Tableau 15

Exemple d'un calcul
du coût de production

Coûts de production	$	%
Matières premières	.38	.09
Travail	2.00	.48
Amortissement	.63	.15
Frais d'opération	1.17	.28
Coût de production	4.18	1.00

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

A l'aide de la "feuille de production", nous obtenions directement la quantité utilisée du matériau ainsi que son coût. Cependant, pour le calcul du facteur "travail", nous n'avions que le temps de fabrication. Pour le rapporter en termes monétaires, nous avons utilisé le salaire horaire moyen des travailleurs à la production dans les industries similaires à celle des artisans consultés. Nous n'utilisions pas les statistiques de salaire de façon exacte. Nous arrondissions les chiffres. C'est-à-dire qu'en industrie, le salaire horaire moyen dans les textiles était de $3.59 en décembre 1974 et de $3.20 dans l'industrie du vêtement. Pour les artisans-tisserands, nous utilisions le salaire horaire de $4.00.

Voici les salaires horaires utilisés dans notre étude de coûts:

Tableau 16

Salaire horaire par métier

Catégorie de production	Artisan $	Industrie $
Poterie et céramique	5.00	5.00
Tissage	4.00	3.59
Tapisserie	5.00	3.59
Bois	5.00	4.93
Cuir	3.50	3.19
Bijouterie	6.00	--
Forge et ferronnerie	5.00	--
Poterie d'étain et orfèvrerie	6.00	--

Source: *Employment & Average Weekly Wages and Salaries*, cat. 72-002, Statistique Canada.

Pour calculer l'amortissement, nous prenions la valeur de l'équipement du producteur que nous amortissions sur une période de 10 ans. De plus, étant donné l'inflation actuelle, nous doublions la valeur annuelle de l'amortissement de l'équipement. Cependant, pour la grande partie des artisans, le temps moyen d'utilisation de l'équipement dépasse largement 10 ans. Pour reporter sur chacun des produits la partie du coût de production attribuable à l'amortissement, nous utilisions la valeur de la production annuelle que l'artisan nous avait déclarée. En somme, nous obtenions combien de cents étaient attribuables à l'amortissement par rapport à $1.00 de production. C'est-à-dire que le coût attribuable à l'amortissement est fonction de sa production. Plus l'artisan produit, moins le rapport amortissement/production est élevé.

Les coûts d'opération comprenaient, d'une part, des coûts fixes tels que les assurances, le téléphone, l'électricité, le loyer et, d'autre part, des coûts variables tels que les réparations de toutes sortes ainsi que, dans le cas du potier, le gaz nécessaire à sa production. De plus il faut y ajouter les frais de bureau, d'emballage, de transport, c'est-à-dire l'*over-head*. Dans le cas des artisans, il s'agit, la plupart du temps, de coûts non réels mais que nous avons quand même calculés, ceci dans le but de faciliter certaines comparaisons.

Au sujet du temps consacré à la création, il s'est avéré très vite qu'il était fort difficile d'obtenir quelque chose de valable en termes quantitatifs. Certains artisans nous disaient que le temps consacré à la recherche de leur production actuelle était la somme de leur expérience antérieure.

3- METHODOLOGIE ET ESTIMATION

a) L'expérience des artisans rencontrés

Des artisans que nous avons rencontrés, 43 d'entre eux nous ont fourni les informations nécessaires à l'estimation des coûts de production.

Ces artisans-informateurs se répartissent comme suit:

Tableau 17

Répartition des artisans-informateurs par famille artisanale

Famille		Nombre
Céramique et poterie		11
Textile		11
Métal		
dont	Bijouterie, joaillerie	7
	Orfèvrerie et poterie d'étain	2
	Emaillerie	2
	Forge et ferronnerie	3
Bois		4
Cuir		3
Total		43

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

L'expérience des artisans par famille se répartit comme suit:

Tableau 18

L'expérience des artisans-informateurs

Famille	Année d'expérience	Nombre
Céramique et poterie	25	1
	15	1
	14	1
	10	2
	7	2
	5	1
	3	2
	2	1
		11
Textile	30	1
	28	1
	15	2
	10	1
	6	1
	5	1
	4	1
	2	2
	1	1
		11
Métal	15	3
	12	1
	10	3
	8	1
	5	3
	4	1
	3	1
	2	1
		14

(suite du tableau 18)

Famille	Année d'expérience	Nombre
Bois	30	2
	15	1
	5	1
		4
Cuir	40	1
	20	1
	2	1
		3
Grand total		43

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

La moyenne des années d'expérience des artisans par famille est de l'ordre:

céramique et poterie: 9 ans
textile : 10 "
métal : 8.5 "
bois 20 "
cuir 21 "

Les années d'expérience d'un artisan ne comprennent pas seulement la période où son activité est devenue professionnelle mais aussi la période où il pratiquait, soit sous forme d'appoint, soit sous forme d'apprentissage chez un maître-artisan.

b) L'estimation de la production moyenne des artisans par discipline et la production totale québécoise

Nous avons déterminé la production moyenne des artisans québécois d'une part scientifiquement par l'étude des coûts de production et de l'information que l'artisan nous fournissait sur sa production annuelle. Diverses informations recueillies, au cours de l'entretien, nous permettaient de cerner ce qu'était la véritable production de l'artisan telle que le temps consacré à son travail durant l'année et son achat de matières premières.

Cette estimation reflète un ensemble de faits dont certains sont quantifiés tandis que d'autres sont cernés par les analystes de l'étude.

Il nous fallait élaborer cette estimation de la production moyenne et ceci dans le but de cerner la valeur de la production totale artisanale au Québec.

Ainsi, le tableau 19 nous donne la production moyenne par artisan pour les professionnels ainsi que pour les artisans d'appoint. Il s'agit de la valeur de la production au gros, c'est-à-dire avant la phase de la commercialisation.

Tableau 19

Estimation de la production moyenne des artisans par discipline

Famille	Artisans professionnels	Artisans d'appoint
- Poterie et céramique	$ 16 000	$ 4 000
- Textile		
Tissage	14 000	500
Autres	7 000	1 000
- Métal		
Bijouterie	21 000	3 000
Joaillerie	37 000	
Autres	18 000	3 000
- Bois		
Ebénisterie	20 000	3 000
Sculpture	15 000	3 000
- Cuir	20 000	3 000
- Divers	10 000	4 000

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Nous avons dressé un inventaire des artisans de l'ensemble du Québec à l'aide de l'enquête effectuée par le ministère des Affaires culturelles (MAC) québécois, à l'été 1973, ainsi que des membres des diverses associations profes-

sionnelles réparties sur tout le territoire. Enfin, c'est une étude, cas par cas, de chacun des artisans. L'enquête du MAC nous fournissait ceux qui pratiquaient l'artisanat d'appoint et les associations professionnelles fournissaient ceux qui exerçaient leur métier sur une base plus permanente.

Cependant, nous avons conscience que l'enquête du MAC ne nous révèle pas l'ensemble de ceux qui sont artisans. Les enquêteurs allaient d'une place à l'autre et demandaient à des informateurs s'il y avait des artisans dans la région. La confusion étant grande au Québec entre l'artiste et l'artisan, ces informateurs donnaient le ou les nom(s) de personnes qui faisaient de la peinture, de la sculpture, etc. La plupart du temps, il ne s'agissait que de peintre du dimanche. Toutefois, ces mêmes informateurs oubliaient de donner le nom de l'ébéniste, du forgeron, du maroquinier de l'endroit, parce que pour eux, Monsieur Tremblay, l'ébéniste de l'endroit, n'est pas un artisan.

Malgré ces lacunes, nous croyons que notre estimation a quelque valeur, en ce sens qu'il s'agirait de la partie visible de l'iceberg, c'est-à-dire la production qui s'échange sur le marché, soit par le biais des boutiques ou soit par la vente directe dans les expositions ou au domicile de l'artisan.

Le tableau 20 nous donne le nombre d'artisans par discipline.

Tableau 20

Nombre d'artisans professionnels et d'appoint par discipline

Discipline	Nombre d'artisans profes-sionnels	Nombre d'artisans d'appoint
- Poterie et céramique	187	95
- Textile		
Tissage	79	407
Autres	99	467
- Métal		
Bijouterie	64	17
Joaillerie	20	--
Emaillerie	38	33
Autres	32	36
- Bois		
Ebénisterie	32	59
Sculpture	240	63
- Cuir		
Maroquinerie	35	39
- Autres	51	112
Total	877	1 328

Source: Enquête des artisans du Québec, ministère des Affaires culturelles, été 1973.

Nous devons ajouter à ce nombre 25 000 personnes (qui sont membres du Cercle des fermières, de diverses associations, etc.) qui ont une activité artisanale d'appoint. Elles sont en presque totalité dans la famille des textiles. Elles font du tissage, du tricot, du macramé, de la tapisserie, etc. Nous évaluons à $500. leur production moyenne en 1974.

Tableau 21

Production artisanale québécoise en 1973/1974

Famille	1973/ 1974 $,000	1974[1] $,000	%
Céramique et poterie	3 372.	4 416.	12.0
Textile	14 968.	19 578.	53.2
Métal	3 417.	4 453.	12.1
Bois	4 605.	6 035.	16.4
Cuir	817.	1 067.	2.9
Divers	958.	1 251.	3.4
Total	28 137.	36 800.	100.0

Source: tableaux 19 et 90.

1. En permière estimation, nous avons obtenu $28.1 millions. Nous multiplions la production moyenne des artisans en 1974 par le nombre d'artisans en 1973. Pour obtenir la véritable valeur de la production en 1974, nous avons enlevé 10% en supposant que ce pourcentage représentait la hausse des prix artisanaux entre 1973 et 1974. Nous obtenons une production égale à $25.3 millions pour l'année 1973. En second lieu, nous avons supposé que l'augmentation observée, entre 1973 et 1974, était égale à la croissance moyenne des ventes officielles au Salon des Métiers d'Art, soit 45.5%. Nous obtenons la production artisanale estimée de 1974, soit $36.8 millions.

4- L'ANALYSE DES RAPPORTS DE PRODUCTION PAR DISCIPLINE ARTISANALE

a) Les silicates

Nous nous attacherons, dans cette famille, à étudier deux métiers où le même matériau est utilisé. Il s'agit de ceux des céramistes et des potiers. Ces derniers, à la différence des céramistes, utilisent un tour tandis que les autres l'utilisent rarement. De plus, le céramiste produit des objets habituellement plus décoratifs et, par conséquent, d'une nature plus esthétique que technique.

i) les céramistes

Nous porterons tout d'abord un regard sur les céramistes en étudiant le cas de deux (2) d'entre eux. Nous les avons choisis parce que l'un a une très grande expérience et que l'autre est un débutant dans le métier.

Tableau 22

Exemple de coûts de production d'un céramiste d'expérience

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	1 400.	8	22
Travail	2 800.	16	44
Amortissement	1 050.	6	17
Frais d'opération	1 050.	6	17
Coût de production	6 300.	36	100
Profit	11 200.	64	
Production au gros	17 500.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Si l'on étudie quelle est la part de chacun des facteurs de production sur le coût de production (troisième colonne du tableau), l'on constate que le travail compte pour 44% du coût total et que la matière première y contribue pour 22%. Par contre, la part des facteurs sur la production au gros (deuxième colonne) nous indique que le travail ne compte plus que pour 16% de la valeur de la production et que la part de matière première dégringole à 8%. De plus, le coût de production est de 36% de la production au gros. Le profit[1] contribue à la valeur de la production pour 64%.

---

1. Le profit est perçu dans notre étude comme étant la rémunération de la capacité "créative" du producteur et non le revenu apporté par l'exploitation du travailleur par l'accaparement de la plus-value et de l'exploitation du consommateur par la force de monopole. Cependant, pour nous, le profit de l'artisan est d'une nature aussi volatile que l'autre. En effet, s'il y a trois (3) céramistes au lieu d'un dans le même marché, il y aura tendance à ce que le profit moyen diminue mais leur taux de profit sera différent ou non suivant leur talent respectif.

Quant au second céramiste qui a peu d'expérience, sa structure de coûts est fort différente.

Tableau 23

Exemple de coûts de production d'un céramiste débutant

Composantes de la production	Valeur des composantes	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au détail	par rapport au coût de production
	$		
Matières premières	234.	6	7
Travail	2 330.	58	63
Amortissement	439.	11	12
Frais d'opération	678.	17	18
Coût de production	3 681.	92	100
Profit	311.	8	
Production au détail	3 392.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

L'on constate, contrairement au premier cas, que la part du profit par rapport à la production n'est plus que de 8%. Cependant, le facteur "travail" est maintenant à 58% de la valeur de la production au lieu d'être à 16% comme nous l'avons vu dans le premier exemple. Nous pouvons expliquer la différence par le fait que celui-ci a peu d'expérience et que son produit n'est pas encore au point. De plus, étant peu connu, il ne peut pas demander un prix équivalent à celui du premier.

Un fait ressort clairement: plus l'expérience est grande, moins le travail est important dans la valeur du produit et, conséquemment, plus le profit est élevé.

D'autre part, l'expérience étant en relation directe avec l'âge, plus elle est élevée, plus le travail (au sens de l'effort physique) amène des coûts élevés. C'est-à-dire que la rémunération du travail perd graduellement de la valeur parce que les efforts qui sont requis pour une (1) heure de travail manuel chez un individu de 25 ans sont moindres que ceux requis d'une personne de 50 ans.

ii) les potiers

Nous présenterons trois (3) cas de potiers ayant moins de dix (10) années d'expérience ainsi que deux autres potiers qui ont des employés.

Les trois (3) premiers seront présentés par ordre décroissant d'expérience.

Tableau 24

Coûts de production d'un potier ayant moins de dix années d'expérience: premier cas

Composantes de la production	Valeur des composantes	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
	$		
Matières premières	960.	8	16
Travail	3 466.	29	57
Amortissement	960.	8	16
Frais d'opération	720.	6	11
Coût de production	6 106.	51	100
Profit	5 894.	49	
Production au gros	12 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 25

Coûts de production d'un potier ayant moins de dix années d'expérience: deuxième cas

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	326.	8	16
Travail	980.	24	57
Amortissement	408.	10	16
Frais d'opération	367.	9	11
Coût de production	2 081.	51	100
Profit	1 994.	49	
Production au gros	4 075.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 26

Coûts de production d'un potier ayant moins de dix années d'expérience: troisième cas

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	1 520.	8	13
Travail	8 740.	46	72
Amortissement	760.	4	6
Frais d'opération	1 140.	6	9
Coût de production	12 160.	64	100
Profit	6 840.	36	
Production au gros	19 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

La part du travail dans la production est relativement semblable dans les deux premiers cas. L'autre exemple, par contre, nous indique que le travail compte presque pour le double des deux (2) premiers cas dans la production. De plus, la part attribuable au profit est de 25% moins élevée que celle des deux premiers. La part du travail dans le coût de production est plus élevée de 25% dans le dernier cas que celle des deux (2) autres.

Nous constatons qu'il n'y a pas de différence au niveau de la structure des coûts de production pour les deux (2) premiers cas, même si la valeur de la production est de $12 000. pour le premier et de $4 000. pour le second. Y aurait-il plafonnement de l'efficacité du travail des potiers lorsqu'ils sont rendus à un certain niveau d'expérience? A ce stade de la discussion, nous croyons utile d'ajouter la structure des coûts de production d'un potier ayant plus de dix (10) ans d'expérience.

Tableau 27

Coûts de production d'un potier ayant plus de dix ans d'expérience

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	304.	4	5
Travail	4 608.	48	65
Amortissement	768.	8	11
Frais d'opération	1 344.	14	19
Coût de production	7 104.	74	100
Profit	2 496.	26	
Production au gros	9 600.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

L'on constate que celui-ci a une structure de coûts plus rapprochée du troisième cas que celle des deux (2) autres. Il semblerait que celui-ci attache plus d'importance au facteur "travail" que les deux premiers et ceci au détriment de son taux de profit.

Deux orientations sont possibles. Les deux (2) premiers sembleraient se diriger vers une production organisée, tandis que le dernier cas que nous avons soulevé s'orienterait plutôt vers une petite production de grande qualité. Celui-ci subsistera à la condition que sa production puisse s'écouler à un prix supérieur à celui du marché.

Pour terminer cette brève analyse, nous présenterons le cas de deux potiers qui ont des employés. L'un a plus de dix (10) ans d'expérience et incline vers l'objet plus décoratif, tandis que le second a moins de cinq (5) ans d'expérience et produit de la poterie utilitaire.

Dans leurs cas, nous ne présenterons que les rapports de production. Ils ont respectivement une productivité moyenne annuelle de $17 500. et de $20 000.

Tableau 28

Rapports de production d'un potier ayant des employés: premier cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	8	11
Travail	54	75
Amortissement	4	6
Frais d'opération	6	8
Coût de production	72	100
Profit	28	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 29

Rapports de production d'un potier ayant des employés: deuxième cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	8	11
Travail	56	76
Amortissement	4	5
Frais d'opération	6	8
Coût de production	74	100
Profit	26	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

L'on remarque que les structures de coûts sont relativement comparables quoique l'expérience et les produits des deux artisans soient fort différents. On peut trouver l'explication au niveau de la main-d'oeuvre. N'ayant pas la formation nécessaire, elle accentue le facteur "travail" et contribue, par conséquent, à une diminution du taux de profit. On peut rapprocher ces deux (2) cas de celui du potier de peu d'expérience (tableau 26) cité antérieurement.

b) Les textiles

i) les tisserands

Nous parlerons, en premier lieu, de trois tisserands qui ont des employés. Le premier a plus de quinze (15) ans d'expérience, le second a entre cinq (5) et dix (10) ans et le troisième a moins de cinq (5) ans. Ils ont une production moyenne par employé de $18 000., $15 000. et $10 000.

Tableau 30

Rapports de production d'un tisserand
ayant plus de quinze ans d'expérience et qui a des employés

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	14	25
Travail	34	61
Amortissement Frais d'opération	8	14
Coût de production	56	100
Profit	44	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 31

Rapports de production d'un tisserand
ayant entre cinq et dix ans d'expérience et qui a des employés

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	30	45
Travail	30	45
Amortissement Frais d'opération	6	10
Coût de production	66	100
Profit	34	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 32

Rapports de production d'un tisserand
ayant moins de cinq ans d'expérience et qui a des employés

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	24	29
Travail	52	63
Amortissement Frais d'opération	6	8
Coût de production	82	100
Profit	18	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

A ce moment-ci, indubitablement, l'expérience semble le facteur dominant du comportement économique des trois (3) cas. La relation semble positive entre les années d'opération et le taux de profit. On remarque que les coûts rattachés à l'amortissement et aux frais d'opération sont moindres que dans les silicates. Il existe une différence appréciable entre les cas au niveau du matériau. Ceci est explicable par le fait que, dans le premier cas, le tisserand, à cause de sa connaissance du marché et de sa productivité supérieure, peut s'approvisionner à meilleur compte que les deux (2) autres tisserands.

L'exemple suivant est celui d'un tisserand travaillant seul à sa production.

Tableau 33

Coûts de production d'un tisserand travaillant seul

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	2 300.	26	20
Travail	8 000.	90	70
Amortissement	200.	2	2
Frais d'opération	1 000.	11	8
Coût de production	11 500.	129	100
Profit	(-2 500.)	(-29)	
Production au gros	9 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Il s'agit d'une personne ayant une grande expérience de son métier. Elle subit une perte de 29% sur sa production au gros. De plus, la part du travail représente la presque totalité de sa production, soit 90%. Par rapport à ses coûts de production, le facteur "travail" est plus élevé que chez ceux ayant le moins d'années d'expérience. Par contre, au niveau des matériaux, il ne semble pas y avoir des différences appréciables avec les deux (2) cas précédents. La possibilité qu'a ce tisserand de demeurer sur le marché, c'est de vendre le maximum de sa production au détail.

Contrairement à la poterie, le tissage apporte un accroissement de la productivité avec l'augmentation du nombre d'employés. En effet, après que le métier est monté, l'opération du tissage est relativement simple, requérant surtout de la rapidité. C'est pourquoi la formation des employés est moins difficile à réaliser dans des ateliers de tissage que de poterie.

De plus, la part de la matière première dans la valeur du produit est le triple de celle de la poterie qui est de 8%. Il y a donc de grands avantages à acheter le matériau en quantité. Le matériau étant dispendieux, l'inventaire que doivent supporter les tisserands est élevé, tant du point de vue du matériau que du produit fini.

Il y aurait nécessité de la part des artisans de se regrouper en corporation ou en coopérative afin de minimiser ces désavantages économiques. Nous avons rencontré des tisserands qui avaient solutionné ingénieusement ces problèmes en formant une société mais où chacun exécutait sa production chez soi minimisant, par conséquent, les risques de brouille et les coûts rattachés à la location d'un atelier.

Nous avons le cas d'une tisserande de très grande expérience qui utilise un matériau traditionnel: le lin. Pour nous, c'est peut-être l'exemple le plus frappant de la possibilité de vivre de l'artisanat. Cette tisserande effectue des travaux très délicats, se rapprochant de la broderie. Comme elle le disait elle-même, ses produits sont relativement dispendieux, mais ce prix est compensé par la durabilité du produit. En effet, la durabilité moyenne d'un tissage de lin est plus longue que celle utilisant toute autre fibre animale ou végétale. Nombreuses sont les ménagères qui ont encore des essuie-verres en lin venant de leur grand-mère. Dans l'hypothèse d'une nécessité de hausser la durabilité moyenne des produits que l'on consomme, il serait tout à fait naturel que le consommateur cherche à obtenir des produits à base de lin. Cependant, si le Québec, antérieurement, était un gros producteur de lin (voir "Les métiers d'art du Québec et l'histoire", par André Laberge et Lucie Barash), il en est tout autre de nos jours. L'on doit maintenant importer des Iles britanniques, le lin nécessaire aux travaux de tissage. Il est d'ailleurs d'une très grande qualité: soyeux, souple, solide, couleurs très douces. Il paraît que la culture du lin au Québec

a été découragée parce qu'elle épuisait le sol. Se pourrait-il que le sol québécois soit beaucoup plus pauvre que le sol irlandais où on y cultive le lin depuis des millénaires? Cependant, au Québec, la plupart des paysans le cultivaient et le transformaient eux-mêmes. Compte tenu de la durabilité de cette fibre, ceci ne devait pas encourager la demande de produits textiles industriels, surtout le coton.

> *Au reste, la ménagère d'origine française était habituée à fabriquer elle-même les vêtements de tous les membres de la famille. La ménagère d'origine britannique en particulier n'avait pas au même degré, semble-t-il, cette habitude du travail des mains et le recours aux couturières et modistes comme aux tailleurs s'est d'abord manifesté dans le Haut-Canada*[1].

Mais ce caractère explique bien pourquoi l'économie québécoise est axée sur les industries du textile, de la bonneterie et du vêtement. En 1969, au Québec, il y avait respectivement 40 733, 14 909 et 63 698 emplois dans ces industries, tandis qu'en Ontario l'on comptait 22 283, 7 826 et 24 125 emplois. Pourtant, l'Ontario comptait, pour la même année, 300 000 emplois manufacturiers de plus qu'au Québec[2].

La théorie ricardienne des avantages comparatifs stipule que les pays ou les régions se spécialisent là où elles ont le plus d'avantages économiques. Compte tenu de cette aptitude des Québécois au travail du textile, il était évident que les investissements industriels tendraient à se spécialiser dans ces secteurs au Québec.

Cette analyse nous amène naturellement à discuter d'un autre matériau: la laine. Si, antérieurement, nous suffisions à notre demande, de nos jours,

---

1. Angers, F.-A. et Allen, P., *op. cit.*, p. 30.
2. Statistique Canada, "Industries manufacturières du Canada, Québec et Ontario", cat. 31-205 et 31-206.

nous sommes largement tributaires de l'étranger. Surtout de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie nous parviennent la laine et l'agneau. En 1973, au Québec, il y avait 48 000 moutons en élevage. Mais, en 1942, il y en avait 320 000. Dans les années cinquante, il y avait 25 filatures de laine au Québec. Aujourd'hui, il n'y en a plus qu'une seule qui produit un fil pure laine. Si le tissage artisanal augmente au Québec, il faudra se pencher sur ce problème, car il est difficile d'assurer un développement stable par l'importation de matières premières. Nous élaborerons ce point plus loin dans le texte.

Or, nous disions que cette tisserande parvenait à subsister de son métier. Elle ne vend qu'au détail, ce qui implique une clientèle qui la recherche pour la qualité de ses produits.

Ses coûts de production sont les suivants:

Tableau 34

Coûts de production d'une tisserande d'expérience qui utilise le lin

Composantes de la production	Valeur des composantes	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au détail	par rapport au coût de production
	$		
Matières premières	750.	11	9
Travail	8 000.	118	91
Amortissement	--		
Frais d'opération	--		
Coût de production	8 750.	129	100
Production au détail	6 800.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Cependant, si l'on enlève le coût en matières premières, il lui reste $ 6 000. Ses autres coûts étant minimes, ce revenu est presque net.

Si l'on compare sa structure de coûts avec des données obtenues auprès de tisserandes d'appoint, l'on obtient le tableau suivant: le cas d'une nappe de lin.

Tableau 35

Coûts de production d'une nappe de lin

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au détail	par rapport au coût de production
Matières premières	6.10	18	11
Travail	48.00	139	85
Amortissement	.60	2	1
Frais d'opération	1.00	5	3
Coût de production	55.70	164	100
Production au détail	34.65	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

En somme, la comparaison nous amène à dire que l'écart n'est pas très grand, même si l'expérience comparée des deux tisserandes est fort différente. Il peut y avoir un développement assez marqué dans ce domaine à la condition de revaloriser la culture du lin ainsi que sa transformation pour en faire un matériau qui rejoigne la qualité du produit que l'on importe actuellement. Evidemment, l'on ne réalise pas ce désir en criant "ciseau" mais si le ministère de l'Agriculture du Québec a déjà travaillé avec succès dans le sens d'une autosuffisance du paysan québécois, il peut encore le réaliser à la condition de favoriser prioritairement la compétence et, par conséquent, la

qualité de la production. Et non pas comme antérieurement, favoriser prioritairement l'autosuffisance paysanne. Si le ministère de l'Agriculture avait aidé les producteurs de laine québécois en leur faisant comparer leur production avec celle des fabricants étrangers, il en aurait résulté certainement une hausse de la qualité du produit autochtone. Ces entreprises auraient donc pu survivre à la nouvelle situation économique apportée par la venue des textiles synthétiques et ainsi n'auraient pas causé une baisse aussi draconienne du cheptel ovin québécois[1].

ii) la tapisserie

La tapisserie est au tissage ce que la céramique est à la poterie. Les tapissiers chevauchent la ligne de démarcation entre l'artiste et l'homme de métier. Ils font habituellement des pièces murales combinant l'utilitaire au décoratif. Autrefois, les tapisseries (pour les nobles) avaient la même utilisation que nos tentures d'aujourd'hui. En effet, ils s'en servaient, lors des voyages, pour créer des pièces à l'intérieur des tentes. De nos jours, la tapisserie joue à peu près le même rôle que la peinture, c'est-à-dire qu'elle a une fonction esthétique.

La production d'un tapissier n'est écoulée habituellement qu'au détail. Les coûts de production sont les suivants.

---

1. Le nombre de têtes actuel est comparable à celui de 1750.

Tableau 36

Coûts de production d'un tapissier

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	1 080.	18	22
Travail	3 480.	58	71
Amortissement Frais d'opération	360.	6	7
Coût de production	4 920.	82	100
Profit	1 080.	18	
Production au gros	6 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

iii) le batik

Comme dans le cas précédent, il s'agit d'une discipline plus orientée vers le côté artistique que ne l'est un métier. Il consiste essentiellement à décorer des pièces de tissu (surtout de la soie). Les gens qui font du batik doivent avoir des qualités de peintre. Cependant, le batik ne jouissant pas de la même popularité que la tapisserie, il s'avère que sa structure de coûts est comparable à celle de la tisserande d'appoint. La vente se fait essentiellement au détail, compte tenu de l'état actuel de la production qui est axée sur la pièce unique.

Cependant, il y aurait possibilité d'organiser une production plus poussée, à la condition que la demande du consommateur soit suffisante.

Dans le cas d'une telle production, la structure de coûts serait la suivante:

Tableau 37

Coûts de production d'un foulard à deux couleurs de 18" x 60"

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	2.25	15	20
Travail	8.00	53	72
Amortissement Frais d'opération	.90	6	8
Coût de production	11.15	74	100
Profit	3.85	26	
Production au gros	15.00	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Si une telle production s'élaborait, il faudrait passer par le système de commercialisation des boutiques. L'exemple précédent permettrait à l'artisan de fonctionner sur le marché.

c) Le métal

Cette famille comprend la forge et la ferronnerie, la bijouterie, la joaillerie, l'orfèvrerie et la poterie d'étain.

i) la forge et la ferronnerie

Il s'agit, en l'occurrence de divers produits décoratifs, tels que murales,

figurines, cendriers, chandeliers. Cependant, le nombre de produits à fabriquer dans cette catégorie est immense. La forge et la ferronnerie, comme les autres disciplines de la même famille, se caractérisent par l'utilisation plus poussée d'outils que dans les autres disciplines artisanales. Ceci est dû à la propriété du matériau.

Nous avons choisi trois (3) cas d'artisans qui utilisent différents types de machinerie et qui ont une organisation qui évolue du plus structurée dans le premier cas au moins structurée dans le troisième cas.

Tableau 38

Rapports de production, forge et ferronnerie: premier cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	10	28
Travail	16	44
Amortissement	2	6
Frais d'opération	8	22
Coût de production	36	100
Profit	34	
Production au gros moins la taxe de 12% et la commission de 20%	70	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 39

Coûts de production, forge et ferronnerie: deuxième cas

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	1 620.	18	21
Travail	4 860.	54	66
Amortissement	810.	9	11
Frais d'opération	900.	10	12
Coût de production	8 190.	81	100
Profit	810.	19	
Production au gros	9 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 40

Coûts de production, forge et ferronnerie: troisième cas

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	1 392.	48	23
Travail	4 002.	138	67
Amortissement	261.	9	4
Frais d'opération	290.	10	6
Coût de production	5 945.	205	100
Profit	(-3 045.)	(-105)	
Production au gros	2 900.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

La valeur de l'équipement diffère considérablement dans les trois cas: respectivement $20 000., $4 000. et $1 000. Le premier obtient une productivité moyenne de $30 000. tandis que les autres en ont une de $9 000. et de $2 900. La part du travail dans la production évolue de 16% à 54% et à 138%. Ce qui revient à constater que l'équipement constitue le facteur principal du succès pour un forgeron-ferronnier.

De plus, la matière première prend une importance considérable suivant le niveau de production car elle est de 10%, pour passer à 18% et devenir 48% dans le troisième cas. Ce fait reflète encore l'importance de l'équipement car, si l'on ne possède pas les outils nécessaires, le producteur doit travailler avec un matériau dispendieux dû à son degré de transformation industrielle.

ii) la bijouterie

Il y a une grande variété de bijoux utilisant divers matériaux: or, argent, étain, cuivre, bronze, agate, etc. Nous essayerons d'en montrer les différentes caractéristiques.

Nous présenterons quatre (4) cas de bijoutiers: deux d'entre eux ont une production organisée et les deux autres travaillent en solitaire.

Tableau 41

Rapports de production d'un bijoutier: premier cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	12	27
Travail	24	55
Amortissement	2	5
Frais d'opération	6	13
Coût de production	44	100
Profit	32	
Production au gros moins la taxe et la commission	76	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 42

Rapports de production d'un bijoutier: deuxième cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	22	33
Travail	36	55
Amortissement	2	3
Frais d'opération	6	9
Coût de production	66	100
Profit	10	
Production au gros moins la taxe et la commission	76	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Ils se différencient essentiellement par le coût du matériau dans le coût total de la production. Normalement, cette différence de coût devrait se refléter sur le prix de vente du produit, mais il n'en est rien. Ainsi cette situation reflète une popularité plus grande du premier bijoutier sur le marché que celle du second.

Tableau 43

Coûts de production d'un bijoutier: troisième cas

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	9 200.	46	49
Travail	6 400.	32	34
Amortissement	1 200.	6	6
Frais d'opération	2 000.	10	11
Coût de production	18 800.	94	100
Profit	(-2 407.)	(-12)	
Production au gros moins la taxe	16 393.	82	
Production au gros	20 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 44

Coûts de production d'un bijoutier: quatrième cas

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	2 520.	14	23
Travail	6 120.	34	57
Amortissement	720.	4	7
Frais d'opération	1 440.	8	13
Coût de production	10 800.	60	100
Profit	3 954.	22	
Production au gros moins la taxe	14 754.	82	
Production au gros	18 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Ces deux (2) cas sont fort intéressants parce qu'ils sont complètement différents. Le troisième bijoutier utilise de l'or pour la fabrication de ses bijoux, tandis que le quatrième emploie de l'argent. Cependant, la valeur "travail" dans les deux cas est la même si l'on se base sur la valeur de la production. Cependant, la part du travail dans le coût de production est de 67% plus élevée pour le bijou en argent que pour celui en or. Par contre, le bijoutier utilisant de l'or supporte un inventaire plus coûteux que l'autre. C'est pourquoi les bijoutiers employant de l'or opèrent habituellement sur le marché au détail, quitte à perdre sur la production pour se renflouer au détail.

iii) les joailliers

Les joailliers sertissent le bijou de pierres précieuses, ce que ne font pas les bijoutiers. De plus, la monture du bijou est habituellement en or. Ils ont très souvent une boutique où ils opèrent au détail.

Nous présenterons le cas d'un d'entre eux.

Tableau 45

Rapports de production d'un joaillier

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	36	62
Travail	18	31
Amortissement	1	2
Frais d'opération	3	5
Coût de production	58	100
Profit	24	
Production au gros moins la taxe	82	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

La part de la matière première compte pour les deux tiers du coût de production. De tous les cas présentés jusqu'ici, celui-ci reflète des caractéristiques particulières. Le coût très élevé du matériau implique que le prix final du produit est très élevé. La clientèle d'un joaillier sera habituel-

lement d'une aisance matérielle supérieure à celle d'un potier. Le prestige d'un joaillier sera habituellement plus grand que celui d'un potier. Il y aurait tendance à une certaine hiérarchie des métiers artisanaux conditionnée par le matériau utilisé.

iv) la poterie d'étain et l'orfèvrerie

Nous présentons concurremment ces deux spécialités car les produits sont habituellement pour la table, tels que des coupes, carafes, soupières, etc. Il s'agit de produits coûteux qui impliquent une certaine clientèle.

L'équipement nécessaire est relativement complexe. Un potier d'étain a besoin d'un équipement de l'ordre de $11 000. tandis que l'orfèvre dispose d'un capital moindre. Ce fait reflète les différences de propriétés des matériaux utilisés.

Tableau 46

Rapports de production d'un potier d'étain

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	28	29
Travail	56	57
Amortissement	10	10
Frais d'opération	4	4
Coût de production	98	100
Profit	2	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Les potiers d'étain ont de grandes difficultés à s'implanter sur le marché. Contrairement aux Européens qui ont une tradition de consommation concernant ce produit, le Nord-Américain n'est pas porté naturellement à acheter des objets en étain.

L'on remarque cependant que la part du matériau dans la production est relativement élevée, contrairement au cas de l'orfèvre.

Tableau 47

Rapports de production: orfèvrevie (cuivre)

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	16	17
Travail	56	61
Amortissement	10	11
Frais d'opération	10	11
Coût de production	92	100
Profit	8	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

d) Le bois

C'est presque une vérité de La Palice que d'affirmer que le Québec est un pays dont l'économie est fortement axée sur le bois. En 1969, l'industrie du bois, du meuble et du papier employait 82 196 personnes, tandis que l'On-

tario en comptait 85 350. La proportion de l'emploi dans ce secteur au Québec par rapport à celui de l'Ontario, est de .96 tandis que pour l'ensemble de l'emploi manufacturier, elle n'est plus que de .64. Par rapport à la population, le Québec a, dans ce secteur, une concentration d'une fois et demie supérieure à celle de l'économie ontarienne.

Tableau 48

Emploi manufacturier (1969) au Québec et en Ontario

	Québec	Ontario	Québec/ Ontario
Industrie du bois	21 225	18 191	1.17
Industrie du meuble	16 981	21 387	.79
Industrie du papier	43 986	45 772	.96
Total	529 027	825 462	.64

Source: Statistique Canada, *Industries manufacturières du Canada: Québec et Ontario*, cat. 31-205 et 31-206.

Lorsqu'on discute d'artisanat au Québec, l'on pense immédiatement à Saint-Jean-Port-Joli. S'il y a un matériau que le Québécois moyen sent le plus, est le plus porté à travailler, c'est bien le bois. Notre antériorité de défricheur, de coureur des bois nous prédispose naturellement vers lui. Lorsqu'un Québécois veut apprendre à se débrouiller manuellement, il pense tout naturellement au travail du bois. C'est pourquoi les cours de travaux manuels dans les écoles étaient axés sur le bois essentiellement pour les garçons, tandis que les filles avaient des cours de cuisine, de tricot et de tissage.

Nous avons constaté au tableau 20 que le nombre d'ébénistes était moins élevé que celui des sculpteurs. Nous croyons que ce nombre est de beaucoup inférieur à la réalité compte tenu de ce que nous avons dit précédemment.

Mais, dans les vingt (20) dernières années, les ébénistes n'ont pas eu la partie facile. L'industrialisation de leur métier a entraîné une diminution de leur importance dans la société. L'utilisation du métal ainsi que des matières plastiques a dévalorisé leur métier. Par exemple, le salaire horaire d'un menuisier au Canada est supérieur à celui d'un ébéniste. Pourtant, la qualification professionnelle d'un ébéniste est supérieure à celle d'un menuisier. Ce fait est causé par la forte demande qu'il y a eu pour la construction d'habitations depuis une trentaine (30) d'années. La demande étant plus forte pour les menuisiers que pour les ébénistes, le salaire des premiers a augmenté plus rapidement que celui des seconds.

Mais la forte hausse des prix depuis le début de la décennie ainsi que le désenchantement du consommateur envers le meuble de facture industrielle provoquent une augmentation de la demande pour les ébénistes-artisans. La part de la matière première étant très élevée dans la valeur du produit, toute augmentation du prix du matériau favorise l'ébéniste-artisan parce que le produit fini coûte très cher et que le consommateur exige une qualité supérieure.

Tableau 49

Rapports de production: ébéniste

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production	par rapport au coût de production
Matières premières	33	45
Travail	30	41
Amortissement	2	3
Frais d'opération	8	11
Coût de production	73	100
Profit	27	
Production	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Quant aux sculpteurs sur bois, nous présenterons trois (3) cas: le premier se situe dans une tendance plus esthétique dans lequel le travail est plus soigné; le second peut être assimilé à la facture moyenne de Saint-Jean-Port-Joli dans lequel le rythme de la production semble primer et le troisième montre les coûts de production d'une entreprise de sculpture sur bois.

Tableau 50

Rapports de production: sculpteur sur bois, premier cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	8	14
Travail	38	66
Amortissement	4	7
Frais d'opération	8	13
Coût de production	58	100
Profit	42	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 51

Rapports de production: sculpteur sur bois, deuxième cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	16	22
Travail	46	62
Amortissement	4	5
Frais d'opération	8	11
Coût de production	74	100
Profit	26	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Tableau 52

Rapports de production: sculpteur sur bois, troisième cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	24	29
Travail	50	60
Amortissement	2	2
Frais d'opération	8	9
Coût de production	84	100
Profit	16	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

e) Le cuir

Nous présenterons deux (2) cas, dont le premier est celui d'un maroquinier d'une grande expérience (40 ans) qui s'est spécialisé dans la fabrication de sacs à main. Son produit est d'une très haute qualité. La connaissance de son métier entraîne, de sa part, une haute productivité au travail.

Tableau 53

Coûts de production d'un maroquinier d'expérience (sac à main): premier cas

Composantes de la production	Valeur des composantes $	Répartition en % des composantes de la production	
		par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	10 300.	40	51
Travail	6 700.	26	34
Amortissement	1 000.	4	5
Frais d'opération	2 000.	8	10
Coût de production	20 000.	78	100
Profit	6 000.	22	
Production au gros	26 000.	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

Nous constatons que la part du matériau dans la valeur de la production est très élevée. Il faut que le maroquinier soit très efficace ou bien qu'il accroisse la dimension de son entreprise. Le coût du matériau est très lourd à supporter et, de plus, il doit être acheté en grande quantité pour être obtenu à un prix qui permette au maroquinier d'être compétitif sur le marché.

Au Québec, il n'y a aucune école de maroquinerie. Ce qui fait qu'en général, le maroquinier a peu d'expérience de son métier. Il est donc obligé de compenser son manque d'expérience par un excès de décoration du produit. Mais le produit fabriqué en cuir coûte très cher. La décoration étant favorisée par une mode qui sera peut-être temporaire, elle entraîne, non pas une régénération du secteur mais, au contraire, une tendance de plus en plus marquée vers la stylisation plutôt que la qualité technique du produit qui en ferait un objet durable, tant au niveau psychologique que physique.

En somme, les artisans-maroquiniers qui ont une connaissance limitée de leur métier se voient acculés à la production d'objets les moins coûteux qui sont achetés généralement par une clientèle relativement jeune et à une différenciation artificielle de leurs produits par une décoration stylisée. En général, tout excès finit par lasser. L'engouement du premier coup d'oeil disparaissant, le consommateur cherche à satisfaire ses besoins à l'aide d'un produit au style plus classique que "rococo".

L'exemple précédent démontre la possibilité qu'a un artisan-maroquinier de concurrencer le produit industriel, à la condition d'avoir une connaissance approfondie de son métier et d'avoir la possibilité d'obtenir une matière première de toute première qualité. Ce qui n'est pas le cas actuellement des cuirs sur le marché québécois.

Le second cas présenté réfère à des produits d'ameublement. Ces objets rentrent particulièrement dans la ligne du *design*. Ils sont vendus dans des boutiques "mode" où, évidemment, les produits sont très dispendieux. Ils n'ont pas à souffrir du même type de concurrence qu'affrontent les produits de l'artisan-maroquinier. Mais la mode étant ce qu'elle est, un certain caractère de précarité apporté par une clientèle peu fidèle entraîne que ces produits, même s'ils ont une apparence de dynamisme commercial, peuvent s'écrouler du jour au lendemain si cette clientèle dévie son engouement vers un nouveau produit ou un nouveau style.

Tableau 54

Rapports de production d'un maroquinier (produits d'ameublement): deuxième cas

Composantes de la production	Répartition en % des composantes de la production	
	par rapport à la valeur de la production au gros	par rapport au coût de production
Matières premières	30	56
Travail	12	22
Amortissement	4	7
Frais d'opération	8	15
Coût de production	54	100
Profit	46	
Production au gros	100	

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

D- DE QUELQUES COMPARAISONS ENTRE L'ARTISANAT ET L'INDUSTRIE

1- LA PRODUCTIVITE

A l'aide des statistiques officielles, nous avons calculé la productivité des industries québécoises pour l'année 1971.

Tableau 55

Productivité des industries québécoises (1971)

Industrie	Productivité[1] par travailleur $
Cuir	15 000
Textile	25 900
Vêtement	15 900
Bonneterie	21 700
Meuble	17 900
Produits métalliques d'architecture et d'ornementation	25 800
Argile et verre	20 000
Bijouterie et orfèvrerie	17 800

Source: Statistique Canada, *Industries manufacturières du Canada*, Québec, 1971, cat. 31-205 annuel.

1. Productivité: valeur des livraisons/ nombre total d'employés.

Nous avons projeté ces données pour l'année 1974, à l'aide du taux d'accroissement annuel moyen de la productivité des industries québécoises.

Tableau 56

Taux d'accroissement annuel moyen de la productivité (1961-1969) en pourcentage, par industrie

Industrie	Taux d'accroissement annuel moyen 1961-1969 (%)
Cuir	6.38
Textile	6.21
Vêtement	6.27
Bonneterie	6.75
Meuble	6.48
Produits métalliques d'architecture et d'ornementation	5.25
Argile et verre	8.76
Bijouterie et orfèvrerie	2.98

Source: "Industrie manufacturière: Identification des secteurs de croissance au Québec" (analyse statistique) de François Poulin, 25 juin 1973, tableau 16.

Nous obtenons pour l'année 1974 les estimations suivantes:

Tableau 57

Productivité estimée en dollars pour 1974, par industrie

Industrie	Productivité estimée 1974 ($)
Cuir	18 058
Textile	31 028
Vêtement	19 082
Bonneterie	26 398
Meuble	22 938
Produits métalliques d'architecture et d'ornementation	30 080
Argile et verre	25 730
Bijouterie et orfèvrerie	19 439

Source: tableaux 55 et 56.

La productivité moyenne des artisans est celle qui nous a servi à l'estimation de la production artisanale au Québec. Nous y incluons (tableau 58) la production potentielle par artisan de chaque discipline qui a été déterminée à l'aide du salaire horaire, que nous avons projeté sur une base annuelle.

Tableau 58

Rapports de productivité entre l'artisan et le travailleur industriel

Industrie	$ Productivité de l'artisan moyenne (1)	$ Productivité de l'artisan potentielle (2)	% Rapport de productivité artisanat & industrie (1)	% Rapport de productivité artisanat & industrie (2)
Textile			45[a)]	58
Tricot	14 000	18 000	53	68
Vêtement			73	94
Cuir	20 000	33 000	111	183
Meuble	20 000	28 000	87	122
Produits métalliques d'architecture et d'ornementation	18 000	30 000	60	98
Argile et verre	16 000	24 000	62	93
Bijouterie et orfèvrerie	21 000	28 000	108	144

Source: tableaux 19 et 57.

a) Ce rapport est établi en divisant la productivité de l'artisan par celle de l'industrie similaire.

Nous remarquons qu'à l'exception du textile et du tricot dont le rapport de productivité artisanat/industrie est de 45% et 53%, tous les autres domaines artisanaux peuvent concurrencer l'industrie. Cependant, les artisans-tisserands font habituellement des vêtements et ne font pas de filage. Or, dans l'industrie du textile, le filage exige une forte mécanisation et il n'y a pas d'avantages économiques pour les tisserands de filer eux-mêmes leurs fils. Nous pouvons prendre comme mesure réaliste le rapport de 73% qui réfère au vêtement.

2- LE STOCK DE CAPITAL PAR TRAVAILLEUR

Le tableau 59 nous donne le stock de capital nécessaire à la création d'un emploi dans l'industrie, en 1969, au Canada.

Tableau 59

Stock de capital par travailleur

Industrie	Stock de capital[1] $,000,000	Emploi ,000	Capital par travailleur $
Total des industries manufacturières	22 654	1 675	13 525
Textile	1 014	75	13 520
Tricot et vêtement	220.4	124	1 777
Cuir	77.3	31	2 494
Bois et meuble	1 070	137	7 810
Minéraux non métalliques	1 211	52	23 288

Source: tableaux I, II, III, IV, V, VI.

1. Le stock de capital ne comprend pas les investissements en terrain et immeubles.

Nous avons calculé ce qu'était la part du stock de capital qui était due aux investissements en machinerie et en matériel et ceci dans le but d'avoir une base comparative avec nos données concernant les artisans.

Tableau 60

Part de la machinerie et du matériel dans l'investissement total des manufactures

Industrie	Machinerie et matériel / Investissement total (%)
Total	75.1
Cuir	75.0
Textile	81.6
Bonneterie et vêtement	83.2
Bois et meuble	78.4
Produits minéraux non métalliques	82.8

Source: Statistique Canada, *Investissements privés et publics du Canada*, cat. 61-205F, 1970-1971-1972.

A l'aide de l'évolution de l'indice des prix au Canada, nous avons estimé un capital par tête de travailleur en 1974.

Tableau 61

Evolution de l'indice des prix de 1969 à 1974

Année	Indice 1961 = 100	Indice 1969 = 100
1969	125.5	100
1970	129.7	103.3
1971	133.4	106.3
1972	139.8	111.4
1973	150.4	119.8
1974	166.8	132.9

Source: tableau XVI.

En attribuant la valeur de 100 au capital par travailleur nécessaire en 1969, nous le projetons à l'aide de l'indice des prix en 1974.

Tableau 62

Estimation du capital par travailleur par industrie en 1974

Industrie	Capital estimé par travailleur en 1974 $
Total	17 974
Textile	17 969
Tricot et vêtement	2 362
Cuir	3 315
Bois et meuble	10 379
Minéraux non métalliques	30 950

Source: tableaux 59 et 61.

Quant aux artisans, le capital requis pour produire est le suivant:

Tableau 63

Capital requis pour la production des artisans dans chaque secteur

Secteur	Capital requis
Tissage	1 000
Tricot	1 000
Vêtement	1 000
Cuir	1 200
Céramique et poterie	3 500
Forge et ferronnerie	5 000
Bijouterie	2 000
Meuble	3 000

Source: "feuille de production", tournée des artisans du Québec.

3- LA RELATION PRODUCTION-STOCK DE CAPITAL PAR TRAVAILLEUR

Le tableau 64 nous donne ce que l'on appelle en économique, l'efficacité du capital. C'est-à-dire quel est l'effet d'un investissement sur l'augmentation de la production.

L'on établit la relation de la façon suivante: l'on divise la production moyenne par travailleur, par l'équipement qui lui est nécessaire pour sa production.

Tableau 64

Production par unité de capital
dans l'industrie et l'artisanat (en $)

Industrie ou Secteur	Production par unité de capital		
	Industrie	Artisan	
		moyenne	potentielle
Textile Tricot Vêtement	1.73 11.18 8.08	14.00	18.00
Cuir	5.45	16.67	27.50
Meuble et bois	2.21	6.67	9.33
Argile et verre	.83	4.57	6.87

Source: colonne 1: tableaux 57 et 62;
colonnes 2 et 3: tableaux 58 et 63.

Ce qui veut dire qu'un dollar investi dans l'industrie de la céramique donne une production annuelle de 83¢ et que le même dollar investi dans la céramique artisanale rapporterait $4.57 et, dans le cas d'un céramiste ayant une production plus structurée, la somme de $6.87.

En termes d'emploi, l'on peut, avec le même investissement, créer en céramique artisanale 8.28 emplois au lieu d'un seul dans l'industrie de l'argile et du verre. Dans le secteur du meuble, la création sera de 4.22 au lieu d'un seul, dans celui de la maroquinerie, ce sera 5.05 à comparer avec un seul.

Tableau 65

Création d'emplois artisanaux par rapport à la création d'emplois industriels par secteur

Industrie ou Secteur	Création d'emplois artisanaux versus industriels	
	moyenne	potentielle
Textile	8.09	10.40
Tricot	1.25	1.61
Vêtement	1.73	2.23
Cuir	3.06	5.05
Meuble	3.02	4.22
Argile et verre	5.51	8.28

Source: colonnes 1 et 3: tableau 64.

Il est évident que l'on ne peut pas comparer aussi brutalement des réalités aussi distinctes. Dans l'industrie, le travailleur qui n'a aucune expérience de son métier peut avoir une productivité très grande, tandis que dans l'artisanat, un travailleur ne peut atteindre un certain niveau de production s'il n'a pas la compétence nécessaire. Ainsi, l'on peut transférer des investissements de l'industrie à l'artisanat, mais on devra s'attendre à des problèmes différents. L'artisan doit se prendre en main et réussir de lui-même, tandis que l'ouvrier qui remplit une tâche dans une usine délègue une grande partie de ses responsabilités à un niveau plus élevé que le sien.

Ces rapports ne sont conformes à la réalité qu'à la condition que toute politique respecte la réalité sous-jacente à ces données.

En somme, nous ne pouvons pas nous diriger de l'un vers l'autre, sans modifier considérablement les politiques gouvernementales et nous pensons tout particulièrement au système de formation. Cela, parce que derrière ces don-

nées, il y a une réalité qui peut être définie primordialement sous le terme de connaissance du métier.

4- LA COMPARAISON DES TAUX DE PROFIT

Nous déterminons le taux de profit par rapport au chiffre des ventes.

Tableau 66

Taux de profit dans l'industrie et dans les secteurs d'artisanat

Industrie ou Secteur	Taux de profit		
	Industrie[1]	Artisan	
		+ d'un	seul
Total des industries manufacturières	.06		
Textile	.06	.32	(-.29)
Tricot et vêtement	.03		
Cuir	.04	.46	.22
Bois et meuble	.06	.27	
Minéraux non métalliques	.08	.27	.42

Source: industrie: tableaux I, II, III, IV, V, VI.
artisan: tableaux des coûts de production: c'est une synthèse de tous ces tableaux.

1. Moyenne de 1960 à 1969.

E- LES FACTEURS EXPLICATIFS DE L'AVANTAGE RELATIF DE L'ARTISAN SUR L'INDUSTRIEL

Le tableau 66 nous montre que le taux de profit est plus élevé[1] dans l'artisanat que dans l'industrie. Ce fait reflète toute une réalité qui exige des explications. Sinon, comment expliquer que l'artisan a un taux de profit plus élevé que celui de l'industrie avec une productivité qui est généralement moindre?

La réponse se situe au niveau des coûts. Dans une époque de forte inflation, l'intérêt porté sur les coûts peut être plus efficace que sur la hausse de la productivité. Si, en général, la technologie moderne est génératrice de fortes hausses de productivité, elle ne l'est peut-être pas au niveau absolu des coûts de production.

Le principal avantage de l'artisan sur l'industriel se situe au niveau des coûts fixes. L'artisan ayant par définition une petite production, le besoin en immeuble et en terrain est moins grand. Le bureau d'un P.D.G. d'une grande entreprise sera plus grand et plus luxueux que celui du petit producteur. Or, toutes ces dépenses ne sont pas des coûts variables, c'est-à-dire des coûts qui varient et influent sur la production, mais plutôt des coûts fixes qui alourdissent la charge financière des entreprises. L'artisan n'a pas l'obligation de diviser les tâches au niveau de la direction. On sait que les spécialistes coûtent très cher. Les spécialistes des questions fiscales comptables, juridiques, de relations de travail, des approvisionnements, de la production, des problèmes d'outillage, reçoivent des salaires très élevés qui jouent un rôle sur les coûts de production. L'artisan a un certain avantage parce que les problèmes qu'il rencontre sont de la même nature que ceux

---

1. A l'exception du tisserand qui travaille seul à sa production.

de la grande entreprise, mais d'une autre dimension que l'on dénommerait humaine. La complexité s'accroissant avec la taille de l'entreprise, il devient de plus en plus difficile de coordonner les diverses activités d'une façon automatique. Ainsi, maintes grosses entreprises ont une planification aussi élaborée que celle des gouvernements. Si leur évolution future est aussi planifiée, c'est parce qu'elles ne peuvent pas laisser de prise à l'imprévu. C'est-à-dire que toute modification dans un des éléments constituants de l'ensemble des opérations provoque des conséquences sur les autres éléments: s'il y a un surcroît de travail dans un domaine, tous les autres sont affectés. Les opérations de production requièrent des spécialistes. Le transfert de ces spécialistes d'un service à un autre est difficilement réalisable. La complexité des opérations entraîne une rigidité structurelle de l'entreprise. Tandis que chez l'artisan ou dans la petite entreprise, même s'il existe une division du travail, une modification de données ne provoque pas d'aussi grands problèmes. Car réajuster son optique sur une production d'un million ne requiert pas des calculs mentaux aussi élaborés que pour une production d'un milliard.

L'artisan possède un avantage sur l'industriel au niveau de la connaissance du marché. Sa petite production ne l'oblige pas à utiliser des spécialistes en marketing et en publicité. On sait que la grande entreprise utilise des techniques de marketing afin de cerner l'orientation du consommateur et de l'influencer par des techniques publicitaires. La grande entreprise est poussée à précéder la demande effective du consommateur en jouant sur sa demande subjective ou potentielle. Tandis que l'artisan n'a pas, à proprement dit, la nécessité d'étudier la demande de son acheteur car le contact se fait directement et que le désir du consommateur s'exprime au préalable.

Par contre, si l'artisan précède la demande du consommateur, il ne prend pas les mêmes risques que ceux pris par la grande entreprise. Etant donné que

cette dernière dispose d'un équipement difficilement flexible, le nouveau produit doit être fabriqué à un certain niveau qui tient compte des coûts d'opération de l'équipement. Fréquemment, il s'avère que les nouveaux produits ne s'implantent pas sur le marché. Ce fait entraîne que les coûts de production attribuables à ce nouveau produit ne sont pas amortis. A mesure que la production augmente, la connaissance du producteur concernant son marché tend à diminuer. Ce fait entraîne une probabilité accrue: celle que le nouveau produit ne s'implantera pas sur le marché et, par conséquent, que les coûts de l'entreprise augmenteront.

L'artisan s'adapte rapidement aux nouvelles conditions du marché. En effet, si la demande se modifie, l'artisan peut, compte tenu de sa compétence professionnelle et de la versatilité de son équipement, réagir très rapidement. Ce n'est pas le cas de la grande entreprise. C'est peut-être la raison pour laquelle la grande entreprise doit précéder la demande en la créant. Elle amène le consommateur sur son terrain.

L'artisan peut aujourd'hui, par les raffinements technologiques, disposer d'un équipement moderne. Antérieurement, il était impossible à un artisan de concurrencer le produit industriel car l'équipement était fait en fonction de l'industrie et, le coût en étant trop élevé, l'artisan ne pouvait l'acquérir. Cet équipement, tout comme l'ordinateur, s'est raffiné peu à peu en se miniaturisant, tout en permettant de combler les mêmes exigences que l'équipement industriel. Nous n'avons qu'à penser aux outils *Black & Decker* pour prendre conscience de cette évolution. On devrait s'attendre, avec l'évolution économique, à ce que les besoins des artisans concernant l'équipement soient de plus en plus satisfaits. La possibilité pour l'artisan de disposer d'un équipement moderne, précis, peu coûteux, l'amènera à concurrencer de plus en plus l'industriel.

L'artisan possède un avantage de première importance sur l'industriel. Il peut se situer où il veut sur le marché. Par contre, l'industrie, compte tenu de sa forte mécanisation, est obligée de produire en très grande quantité. Ce fait entraîne une consommation de masse. La différenciation des produits étant minime, elle oblige les entreprises à se concurrencer sur les prix à la baisse. Ceci entraîne une tendance à la baisse du taux de profit.

F- REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'EVOLUTION ECONOMIQUE

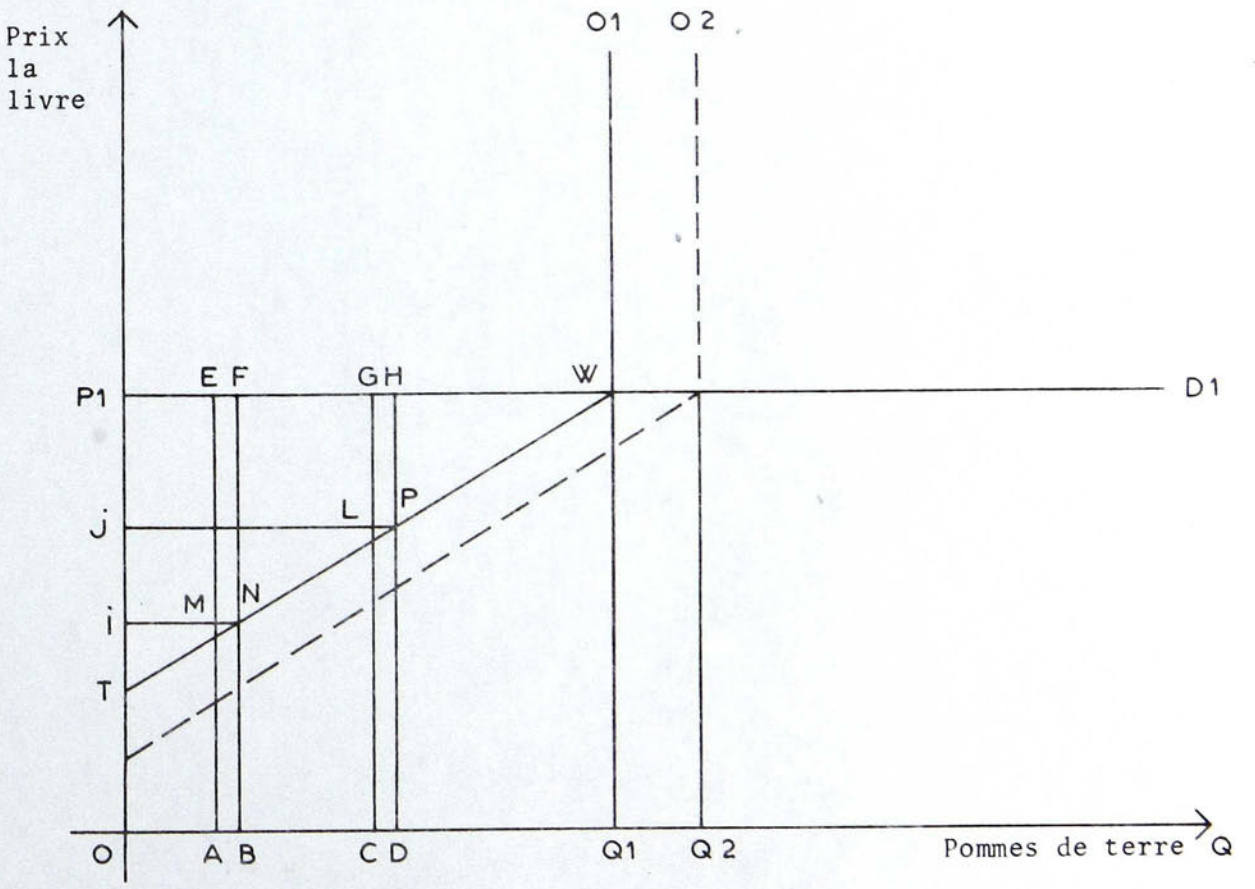
La perception que se faisait David Ricardo de l'évolution du système économique peut se représenter par le graphique III. Par le biais de la rente foncière, il expliquait comment se faisait la production et à quel prix elle était consommée.

Les premiers économistes croyaient à la stagnation à un moment donné de la production nationale et cette idée se fondait tout naturellement sur la capacité du sol. Ricardo croyait qu'il y aurait une tendance inévitable à la baisse du profit des entreprises qui provoquerait un arrêt des investissements et, par conséquent, une stagnation de l'économie. En termes plus simples, ça signifie que la hausse des revenus réels est stoppée.

Etant donné cette perception, les seules personnes qui, à la limite, verraient leur situation s'améliorer relativement à l'ensemble de la population seraient les propriétaires fonciers. Les physiocrates soutenaient que les seules classes de travailleurs qui avaient un rôle positif dans la société étaient les paysans, les pêcheurs, les mineurs, tandis que les ouvriers de manufacture, les artisans et les commerçants ne créaient aucune production réelle. Ricardo n'allait pas jusqu'à cette affirmation mais sa pensée inclinait à établir une hiérarchie de la production qui était basée sur les besoins économiques de l'homme. Ainsi, la production agricole est plus importante pour l'homme que la transformation des matériaux. Ceci se comprend très bien, compte tenu de la nature de l'homme.

Le graphique suivant nous montre que la demande pour les pommes de terre est égale à l'offre au point W. Les recettes des producteurs sont égales à P1 O Q1 W, tandis que les coûts de ces mêmes producteurs sont égaux à la sur-

Graphique III



D1 = demande de pommes de terre de la part des consommateurs

O1 = offre de pommes de terre de la part des producteurs

face qui est sous la courbe d'offre, c'est-à-dire T W Q1 O. Le profit est alors T P1 W. Cependant, l'offre globale de pommes de terre (O Q1) est la sommation de la production d'une multitude d'entreprises. La situation de chacune d'elles est différente des autres. Prenons le cas du producteur qui offre la quantité (A B) et celui qui écoule sur le marché la production égale à (C D). Ils n'ont pas les mêmes coûts de production parce que l'un (A B) a sur le marché une position privilégiée par rapport à (C D). Sa terre est plus fertile, plus rapprochée du marché. Cependant, ils obtiennent le même prix sur le marché parce que les pommes de terre ne se différencient pas l'une de l'autre. Quelle que soit leur forme, leur grosseur, elles ont toujours les mêmes propriétés nutritives. En somme, le consommateur paiera le même prix pour chacune des livres qu'il achète.

Lorsqu'on étudie la structure de coûts de production du producteur (A B), ses coûts sont égaux à M N A B et sa recette à E F A B. Son taux de profit est égal à E F M N/M N A B. Quant au second producteur, ses coûts sont de L P C D, ses recettes de G H C D et son taux de profit est de G H L P/L P C D. Au point d'équilibre W, les recettes du producteur sont égales à ses coûts. Le taux de profit est ainsi nul. Si W représente la production maximale de pommes de terre, toute demande additionnelle ne sera pas satisfaite et ainsi le prix tendra à augmenter sans que la production augmente pour autant. Cependant, dans une telle situation, les profits des producteurs augmenteront parce qu'il se fera un transfert du consommateur vers le producteur.

La seule possibilité de réajuster le système s'effectuera par l'introduction de nouvelles techniques de production agricole. Si nous supposons que ces nouvelles techniques s'appliquent dans chaque parcelle de terre, nous aurons une nouvelle courbe d'offre O2 qui permettra une augmentation de la demande au même prix qu'antérieurement. Cependant, les coûts de production diminueront et le taux de profit augmentera.

La classe des propriétaires terriens deviendrait prépondérante avec l'évolution du système économique, selon David Ricardo.

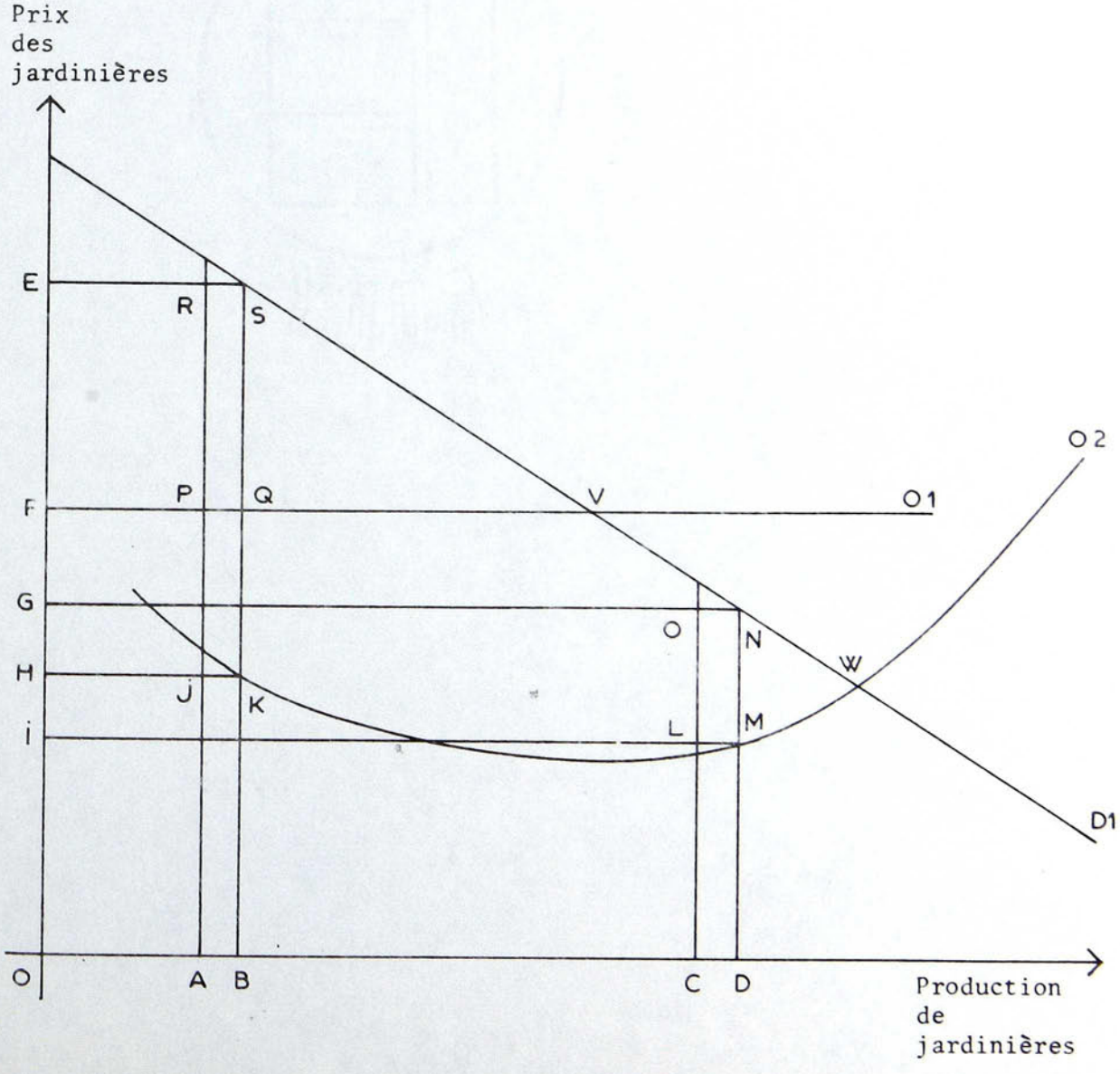
Les économistes libéraux ont étendu cette analyse à l'ensemble du système productif. Ils ont élaboré la théorie de la concurrence parfaite de l'entreprise. Elle conduit elle-même à un état stationnaire dans lequel le coût de production étant égal au prix du marché, il s'ensuit l'annulation du taux de profit.

Cependant, leur erreur vient du fait qu'ils ont confondu les particularités des produits agricoles avec celles du produit manufacturé. Si une tomate ressemble à une autre tomate, un bijou ne ressemble pas nécessairement à un autre bijou. Il y a une différenciation naturelle du produit transformé qui origine du fait que c'est l'homme qui transforme la matière. Il y a acte de création, non pas absolu comme dans le cas de la tomate, mais une création relative. Si la tomate représente pour le consommateur une donnée exogène, c'est-à-dire un fait sur lequel il n'a pas de contrôle, il n'en est pas de même pour le produit transformé. Le consommateur a un pouvoir de contrôle, tant au niveau du choix qu'il peut effectuer sur la multitude de produits qu'il a sous les yeux qu'à celui qu'il peut avoir sur le produit transformé qu'il désire acquérir. D'une part, il y a création relative de la part du producteur et, d'autre part, une création supplémentaire conditionnée par le désir du consommateur.

Il y a impossibilité, par conséquent, dans le domaine des produits transformés, d'obtenir la concurrence parfaite telle que définie par les classiques. Cette hypothèse nie la particularité fondamentale du produit manufacturé qui est basé sur la différenciation. Si l'on accepte cette caractéristique, l'on doit en conclure que le prix différera en fonction de la différenciation des objets.

Le graphique IV essaie de synthétiser l'évolution économique et sociale depuis le début de la Révolution industrielle. L'analyse se fera en deux temps: le premier montrera l'accaparement du marché par l'industrie et le second expliquera la situation actuelle et future.

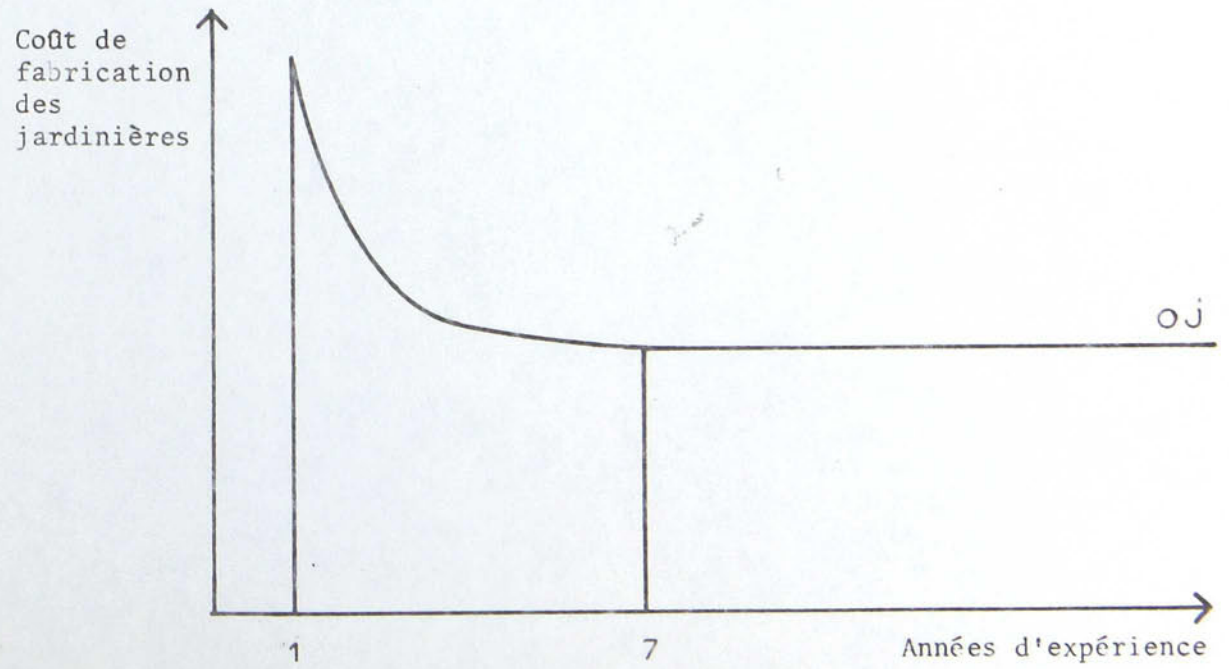
Graphique IV



Le graphique IV représente le marché des jardinières. La courbe D1 représente la courbe d'offre de jardinières industrielles. Elle est conforme à la loi des rendements décroissants qui explique qu'une industrie, dans un premier temps de production, voit une diminution de ses coûts de fabrication et qu'ensuite ses coûts deviennent croissants à mesure que la production s'accroît. La courbe O1, quant à elle, représente la courbe d'offre de la production artisanale de jardinières. Elle est horizontale, ce qui signifie que le coût de production d'une unité demeure constant quel que soit le niveau de production. Cependant, nous devons faire une restriction. Cette courbe d'offre O1 représente la production des artisans ayant atteint un certain niveau de connaissances techniques de leur métier.

Le graphique V nous donne l'explication de cette affirmation:

Graphique V



La lecture de ce graphique nous dit que de une à sept années d'apprentissage, l'artisan-potier diminuera son coût de production. Après les sept (7) années d'apprentissage, il maintiendra constant son coût de production[1], à la seule condition évidemment qu'il ne modifie pas sa technologie. Dans le graphique IV, la courbe d'offre ne représente que la partie horizontale de OJ du graphique V. Cependant, si le potier, après ses années d'apprentissage, ne peut diminuer son coût de production, il peut quand même améliorer sa situation par le biais de la demande pour son produit. Il est évident que certains individus sentent mieux le marché que les autres, ont plus de talent que la moyenne de leurs confrères, ont un meilleur réseau de relations (lorsqu'on peut vendre ses produits à Rockfeller, on obtient un prix généralement plus élevé que si on le vend à Madame Tout le monde).

Nous savons qu'il y a des individus qui sont prêts à payer plus cher pour un objet que d'autres. Supposons qu'un consommateur aime s'entourer de fleurs dans sa maison et qui, de plus, aime que les fleurs reposent dans des jardinières qui soient jolies à son point de vue. Il sera (au sens probabilistique) prêt à payer plus cher pour une jardinière qu'un autre consommateur qui aime relativement peu les fleurs ainsi que leurs contenants. De plus, si Monsieur Rockfeller aime beaucoup les fleurs et que Madame Tout le monde les aime peu, il y a gros à parier que la différence de prix payé par ces deux consommateurs sera très grande.

Supposons que l'achat de Monsieur Rockfeller corresponde à la distance A B du graphique IV et que la consommation en jardinières de Madame tout le monde soit équivalente à C D. Qu'est-ce que ce comportement représente pour le système de production? L'achat de jardinières fait par Monsieur Rockfeller procurera au producteur une recette équivalente à la distance E O multiplié

---

1. Nous fonctionnons dans l'hypothèse qu'il n'y a pas de division de travail.

par A B. Si le produit est fabriqué par l'industrie, le coût sera égal à H O multiplié par A B. Si, par contre, le produit provient d'un artisan, le coût sera égal à F O multiplié par A B. Le taux de profit de l'industrie sera de R S J K/J K A B et celui de l'artisan-potier sera de R S P Q/ P Q A B.

Si l'on se réfère au début de la Révolution industrielle, la différence de qualité entre le produit artisanal et le produit industriel devait être négligeable. En effet, l'industriel était obligé de se conformer aux besoins du consommateur qui étaient conditionnés par la tradition. Prenons par exemple, la poterie de Wedgwood, et comparons-la à celle d'un artisan-potier du temps. Le jugement du consommateur concernant leurs qualités respectives favoriserait certainement la poterie de Wedgwood. Le taux de profit de l'industriel Wedgwood étant très élevé, ce fait incitait celui-ci à augmenter sa production ainsi que d'autres producteurs à venir sur le marché. On remarque que la dynamique du producteur est la même que celle du graphique III concernant la production de pommes de terre.

Cependant, l'achat de poterie de Wedgwood par Rockfeller signifiait la disparition d'un artisan-potier. Et l'augmentation de la production industrielle de jardinières, compte tenu du taux de profit de la production antérieure, entraînait la disparition d'autres artisans-potiers. C'est ainsi que le point d'équilibre W a été atteint. Mais la consommation de jardinières de Madame Tout le monde signifie pour l'industrie un taux de profit moins élevé. La dynamique de l'industrie est, par conséquent, un envahissement progressif du marché mais entraîne pour elle une diminution du taux de profit.

Peu à peu, la production industrielle a évolué vers une certaine standardisation. N'ayant plus comme barème de qualité la production artisanale comme au temps de Wedgwood, elle a glissé progressivement vers un certain grégaris-

me, tant esthétique que technique. Peu à peu, cette production a déplu à un nombre croissant de consommateurs exigeant un certain niveau de qualité du produit. Si, au temps de Wedgwood, le consommateur obtenait une satisfaction équivalente au prix qu'il payait, peu à peu, il s'est vu amputé d'une partie de sa satisfaction tout en payant le même prix qu'auparavant. Le besoin s'est donc fait sentir progressivement d'une alternative à ce produit. L'artisan-potier est venu combler ce besoin.

Aussitôt que cet artisan-potier a reconquis ce consommateur, il a enlevé une partie essentielle du dynamisme intrinsèque de l'industrie. Perdant cette source appréciable de profit provenant de la partie supérieure de la courbe de demande, le producteur de jardinières industrielles fait face à un problème structurel très grave. Les besoins d'investissements ne pourront être satisfaits faute de profits appréciables. Cependant, la situation est différente chez les artisans-potiers. La possibilité de reconquérir le consommateur qu'ils avaient perdu au début de la Révolution industrielle les incite à revenir sur le marché.

A la limite, la production artisanale de jardinières remplacerait complètement la production industrielle de jardinières. Cependant, le niveau de production passera de W à V. Si la production en termes quantitatifs diminue, cela ne signifie pas pour autant que la satisfaction de l'ensemble des consommateurs diminuera.

G- DE QUELQUES PROBLEMES DE L'ARTISANAT D'ICI

Même si nous considérons que l'artisanat représente une voie d'avenir qui permettra de solutionner certains problèmes présents et futurs de notre organisation sociale et économique, ce fait n'empêche pas l'existence de problèmes majeurs à l'intérieur du système artisanal. Vu que l'artisan émane de notre société, même s'il réagit fréquemment contre elle, il souffre malgré lui de certains malaises qui germent dans la collectivité.

Cette partie sera traitée exhaustivement dans le rapport de Jean Michel[1], au niveau des problèmes concernant la production. Quant aux problèmes provenant de la demande, le sujet est approfondi dans le rapport de Michel Tétrault[2].

1- LA PRODUCTION

Nous entendons par production, dans cette partie, l'ensemble des activités requises à la fabrication d'un objet.

L'ensemble des activités de production se résument en trois (3) points: la formation, les approvisionnements et l'équipement.

a) La formation

La formation représente pour nous le volet le plus important de notre analy-

1. Michel, Jean, "Artisanat et Métiers d'Art".
2. Michel Tétrault assisté de Linda Collier: "Une analyse quantitative des caractéristiques de la clientèle des Métiers d'Art".

se. La base d'une formation équilibrée vient de la connaissance du matériau utilisé ainsi que des divers procédés de production rattachés à la transformation de ce matériau. Où peut-on acquérir cette connaissance sinon dans un cadre de vie où la tradition dispense la connaissance du matériau ou dans un milieu plus organisé dans lequel l'apprentissage se fait d'une façon plus systématique: l'atelier et l'école.

La tradition est, par conséquent, très importante. Plusieurs personnes vivent de l'artisanat actuellement au Québec, sans être passées par l'atelier et l'école. Mais qu'entendons-nous par la tradition? C'est la masse des informations qui sont transmises d'une génération à l'autre. Elles permettent aux générations nouvelles de s'adapter et de solutionner les problèmes qu'elles rencontrent. Si nous prenons le cas d'un artisan-ébéniste qui a été formé par la tradition, qu'est-ce qui lui a été transmis par la génération précédente? Il sait reconnaître les diverses essences de bois, celles requises pour fabriquer tel produit, comment les sécher, le temps nécessaire au séchage, de quelle façon les scier pour obtenir les planches requises, quel traitement est nécessaire pour que le bois soit plus ou moins souple, etc.

C'est une masse considérable d'informations qu'il est presque impossible de transmettre par l'atelier et l'école. Ce n'est pas une connaissance logique et scientifique, mais subjective. Les faits et gestes du père ou de la mère s'intègrent et s'ordonnent subjectivement dans le cerveau de l'enfant. L'enfant finit par connaître sans savoir qu'il le sait.

Autrefois, ce type de formation était possible car la société était, en grande majorité, de type rural où la division du travail avait peu de prise. Le père travaillait aux champs, dans sa forêt, dans son établi, avec ses garçons. Ils le voyaient faire tel geste, se prendre d'une certaine manière pour solutionner un problème technique, donner un remède à un cheval sans qu'ils se soient doutés que l'animal soit malade.

Mais, de nos jours, les nouvelles générations peuvent difficilement compter sur ce type de formation.

Qu'en est-il de la formation en atelier et à l'école? Contrairement aux pays européens, il n'existe pas au Québec (en général en Amérique du Nord) un système de formation par apprentissage en atelier. Si l'on voulait créer un tel système, les entreprises industrielles ne seraient pas intéressées et, de plus, elles ne peuvent, compte tenu de leur fonctionnement basé sur une assez forte mécanisation, satisfaire les exigences d'une bonne formation professionnelle. Les artisans, actuellement producteurs, pourraient former l'embryon d'une formation par apprentissage. Quant à l'école, elle a tendance à souffrir du même malaise que notre société, à savoir: un excès de spécialisation. Nous comprenons tout de même que les pressions diverses exercées sur les responsables du ministère de l'Education étaient lourdes et qu'il leur fallait s'ajuster aux besoins du système. Mais l'état actuel du système d'éducation ne permet pas la formation d'un véritable homme de métier.

C'est pourquoi l'artisan québécois a des difficultés à se stabiliser et à s'ajuster aux nouvelles situations. L'artisan a une grande connaissance de son produit. Il a tendance à se spécialiser. Il a réussi à s'implanter sur le marché, soit parce qu'il a solutionné un problème technique qui lui permette de mettre sur le marché un nouveau produit ou soit que son produit profite de la faveur populaire. Mais, généralement, il n'a pas une connaissance aussi approfondie du matériau qu'il travaille. Si la demande du consommateur se déplace de son produit à celui d'un autre, il se retrouve en sérieuses difficultés parce que si le hasard l'a favorisé la première fois, il n'est pas dit que cette chance se reproduise. Si cet artisan connaissait toutes les facettes de son métier, il ne serait pas en situation déséquilibrée. Il s'adapterait rapidement aux nouvelles conditions de la demande. Cette

lacune, au niveau du métier, fait que l'artisan est obligé de créer constamment de nouveaux modèles. Cependant, si la création est une bonne chose, son excès peut refléter une certaine faiblesse qui serait comparable à celle de la grande entreprise qui, pour maintenir son marché, doit précéder les besoins des consommateurs.

Au Québec, il y a donc une lacune au niveau de la formation. L'artisan traditionnel s'enferme dans la fabrication d'un produit. Il a une excellente connaissance de la matière mais non pas des divers procédés de production. A l'autre extrême, l'artisan moderne a une connaissance satisfaisante du produit mais une déficience au niveau du matériau et des procédés de production. Il n'est pas nécessaire d'être devin pour constater l'absence d'un chaînon, soit celui des divers procédés de production. Et c'est à ce niveau, principalement, que se distingue l'homme de métier.

b) Les approvisionnements

Si ce problème est moins crucial que celui de la formation, il n'en demeure pas moins qu'une lacune est grandement visible à ce niveau. L'artisan a besoin d'une matière première de grande qualité. Du fait que l'efficacité productive de l'artisan est inférieure à celle de l'industrie, il en découle que le prix du produit fini est plus élevé. Or, si l'artisan doit se contenter d'un matériau d'une médiocre qualité, il sera grandement défavorisé et son développement futur en souffrira. L'industrialisation a poussé la production de matériaux de qualité moyenne. La variété de ces produits a fortement diminué. Et l'optimum de production amené par la mécanisation entraîne une fabrication sur une grande échelle. Il est difficile pour un artisan d'obtenir ce qu'il désire au niveau de la qualité, de la variété ainsi que du prix qu'il peut payer. Souvent, l'artisan québécois est obligé de

requérir, sur le marché étranger, le matériau qu'il désire obtenir. Payant plus cher, il diminue sa possibilité de concurrencer le produit industriel.

c) L'équipement

L'artisan d'ici, réagissant au système industriel, est porté à mépriser la technique. Cependant, nous croyons percevoir une nouvelle tendance chez celui-ci. Prenant conscience du fait qu'il est un homme de métier, c'est-à-dire un travailleur du même type que celui qui réalise une tâche manuelle, il est amené à revoir la perception qu'il se fait de l'utilisation d'outils. Tant que l'artisan s'identifie à la classe "artistique", il peut difficilement avouer qu'il utilise du capital. Cependant, chaque métier a ses impératifs et si l'artisan veut survivre (c'est-à-dire vivre de son métier, ne pas toujours se poser la question s'il doit abandonner ou non), il doit se compromettre, abandonner quelques principes qui, de toute façon, sont plus voisins des préjugés que d'une véritable norme de vie.

Mais les quelques écoles qui dispensent des cours se rapprochant des besoins des métiers d'art, négligent l'aspect technique de la formation. Ce qui prime, c'est l'expression individuelle, la forme de l'objet. Si cette préoccupation n'est pas mauvaise en soi, elle ne doit cependant pas être l'unique source du développement de l'étudiant. En second lieu, ce fait reflète une certaine idéologie qui assimile l'artisan à l'artiste. Si la création est un impératif de la production artisanale, il n'en demeure pas moins que la consommation d'une peinture, d'un bijou, d'un secrétaire, reflète des besoins généralement différents et, par conséquent, des exigences concernant le caractère intrinsèque du produit consommé. En somme, la fabrication d'un secrétaire requiert une certaine connaissance du métier, un certain niveau d'organisation et d'équipement qui ne sont pas similaires à ceux qui sont exigés pour l'exécution d'une peinture.

2- LA DEMANDE

Si, pendant le Régime français, il semblait que les nobles utilisaient une vaisselleric de porcelaine et que les roturiers mangeaient dans des bols en étain, il n'en demeure pas moins que les Canadiens, après la Conquête, n'avaient plus la possibilité d'acquérir des biens d'une telle qualité.

Plusieurs facteurs concoururent à un tel changement: la domination anglaise, une philosophie différente de l'implantation coloniale par les deux (2) métropoles, une diminution de revenu des autochtones.

Le repli des Canadiens français sur le territoire et le politique agriculturiste ont cependant été favorisés par le fait que la structure économique élaborée par le roi de France en Nouvelle-France favorisait l'implantation d'un assez grand nombre de gens de métiers. Lorsque le Canadien français se vit dans l'obligation de modifier son activité économique, il lui fut possible de s'ajuster à cette nouvelle situation, compte tenu de la grande variété de ses connaissances.

C'est ainsi que la paysan canadien-français devint autonome économiquement. Il se faisait charpentier, menuisier, ébéniste, luthier, maroquinier, fourreur, cordonnier, tisserand, etc. Subvenant à ses propres besoins, il n'avait pas à requérir à l'extérieur ce dont il avait besoin, à l'exception du moulage de grains, du sciage de bois de construction, du ferrage des chevaux et de la réparation de certains objets en métal.

Du fait que le Québécois s'autosuffisait en grande partie, il n'avait donc pas besoin que certains membres de la société lui rendent des services. A l'exception des paysans assez riches et des bourgeois[1], peu de gens faisaient

1. Les habitants du bourg, de la cité.

appel aux services des artisans.

L'industrialisation du Québec entraîna une modification assez radicale de ce mode de vie. L'ouverture vers le monde extérieur, la croissance du revenu, l'application de nouvelles techniques agricoles poussèrent le Québécois à délaisser son état d'autosuffisance économique pour le troquer en faveur de la consommation de produits industriels.

L'embryon artisanal qui s'était créé peu à peu fut étouffé dans l'oeuf. L'industrialisation porta un coup terrible à l'artisan nord-américain, contrairement à son homologue européen. C'est qu'en Europe, et tout particulièrement en France, l'on retrouve une multitude de petites villes où l'artisan trouve son lieu de prédilection. Il est très intégré dans son milieu. Mais, au Québec, l'on ne retrouvait pas suffisamment de ces petites villes. L'on remarquait surtout une multitude de paroisses dans lesquelles le village comptait peu d'habitants. Ceci impliquait un minimum de services. Par conséquent, l'homme de métier ne pouvait pas prospérer dans une telle situation.

Du point de vue idéologique, le cultivateur, dans la société traditionnelle québécoise, était l'individu le plus favorisé. Il était au sommet de la hiérarchie sociale. Par contre, l'homme de métier, le journalier n'avaient pas l'importance sociale que, normalement, ils auraient dû avoir. L'habitant du village avait une position sociale inférieure à l'habitant des rangs (à l'exception du curé, du médecin, de l'avocat).

Ces derniers (curé, médecin, avocat) étaient ceux qui utilisaient le plus intensément les services de l'homme de métier. En premier lieu, parce qu'ils habitaient le village et qu'ils pouvaient difficilement s'auto-approvisionner et, en second lieu, parce qu'ils font partie de l'élite sociale de la communauté. Ils avaient le revenu qui leur permettait d'acquérir des produits d'une grande qualité.

C'est pour cette raison que la renaissance de l'artisanat au Québec fut favorisée par l'élite traditionnelle. Les premiers acheteurs de produits artisanaux québécois furent le médecin, le notaire, l'avocat, le curé, l'architecte, le politicien et le haut fonctionnaire.

Dans les années 1940 et 1950, le métier d'ébéniste, dans le secteur artisanal, était le plus encouragé. Une école se créa pour répondre aux besoins. Au début des années 1960, l'on remarqua la naissance des joailliers et des bijoutiers au Québec. Dans le cas de la poterie, la fin des années 1950 représente le début de l'activité moderne de cette technique.

D'un marché extrêmement marginal, l'artisan québécois a étendu progressivement son importance économique. La Révolution tranquille et sa manifestation le plus radicale, la réforme de l'éducation, ont favorisé ce changement.

L'évolution humaine est un cycle. De la négation d'un état, l'on se dirige vers l'acceptation la plus radicale de cet état nié précédemment. En même temps que s'éteignaient le forgeron, le meunier, le fromager dans la société traditionnelle, naissaient, dans le milieu urbain, le joaillier, le bijoutier d'art, l'orfèvre, le céramiste, le tapissier.

Le milieu urbain étant l'endroit où l'on rencontre les couches sociales les plus aisées, il est évident que la consommation de ces personnes diffère de celle des gens de milieu rural. Le consommateur oriente le type de production.

a) Le type de clientèle

Le consommateur d'artisanat au Québec peut satisfaire son désir de trois (3) manières: dans les boutiques spécialisées et les rayons de grands magasins,

dans les expositions de groupes telles que les Salons annuels de décembre, les foires estivales ainsi que l'exposition unique dans les galeries spécialisées et chez l'artisan à l'atelier ou au domicile.

Le portrait type du consommateur québécois a été tracé à l'aide d'une enquête que nous avons effectuée à Montréal, Québec et Sherbrooke, en décembre 1974. Le lecteur intéressé par cet aspect de l'étude peut consulter avec profit l'étude de M. Michel Tétrault[1]. Il s'agit d'une étude sur l'état actuel de la clientèle.

L'analyse de deux (2) variables, soit l'âge et le niveau de scolarité, montre significativement les caractéristiques de la clientèle.

L'âge de la clientèle (pour Montréal)[2] est le suivant:

> *Ainsi 24.4% des gens interviewés ont moins de 20 ans. 52% ont entre 20 et 29 ans. Ces deux catégories rassemblent 76.4% de la clientèle ... 13.4% de la clientèle ont entre 30 et 39 ans, 5.5% disent avoir entre 40 et 49 ans. Enfin 4.6% appartiennent à la catégorie des 50 ans et plus*[3].

Le niveau d'éducation est le suivant:

> *1.5% de la clientèle est du niveau primaire*
> *25.3% du niveau secondaire*
> *30.0% du niveau collégial*
> *37.0% du niveau universitaire*[4]

---

1. Tétrault, Michel, assisté de Linda Collier, "Une analyse quantitative de la clientèle des métiers d'art".
2. Afin de faciliter des comparaisons ultérieures.
3. Tétrault, Michel, *op. cit.*, p. 16.
4. Tétrault, Michel, *op. cit.*, p. 26.

Le haut niveau de scolarité de la clientèle doit être rapproché du pourcentage élevé de jeunes de moins de 30 ans.

Nous avons comparé la population de l'enquête avec celle du Montréal métropolitain extraite du Recensement canadien de 1971.

Le tableau suivant nous donne la structure comparative des âges de la population.

Tableau 67

Groupes d'âge de la clientèle de SMAQ
et de la population du Montréal métropolitain

Groupes d'âge	SMAQ[1] %	Montréal métropolitain[2] %
20 ans et moins	24.4	25.5
15 ans - 24 ans		18.2
20 ans - 29 ans	52.0	
20 ans - 34 ans		23.9
30 ans - 39 ans	13.4	
25 ans - 44 ans		27.7
40 ans - 49 ans	5.5	
44 ans - 65 ans		19.0
50 ans et plus	4.6	
44 ans et plus		25.9

Sources:

1. "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.
2. Recensement 1971, Statistique Canada, cat. 92-742, vol. 1, part. 5, bulletin 1-5-2.

Si on établit un rapport, au niveau des groupes d'âge, entre le SMAQ et Montréal métropolitain, l'on s'aperçoit qu'il s'accroît avec l'âge. Si celui-ci est égal à 1 pour la population de moins de 20 ans, il double entre 20 et 44 ans, et il quintuple dans le groupe des 40 ans et plus.

La clientèle du SMAQ est jeune, ce qui, de prime abord, semble positif pour la progression du milieu. Au-delà de 70% de la clientèle du SMAQ a entre 20 et 49 ans, tandis que dans le Montréal métropolitain, seulement 37% de la population a entre 20 et 44 ans. Par contre, entre 30 et 39 ans, la population du SMAQ n'est que de 13.4% tandis que dans le Montréal métropolitain, elle augmente à 27.7% entre 25 et 44 ans. Comme la majorité des achats (ameublement de maison, bijoux, articles de table, vêtements) se font entre 30 et 50 ans, la position du SMAQ se détériore quelque peu. Cependant, cet écueil peut être évité si la clientèle des 20 à 29 ans continue d'être fidèle aux artisans. Nous verrons ce qui en est du comportement de la jeune clientèle.

L'analyse du niveau d'éducation de la clientèle du SMAQ nous révèle que 67% d'entre eux ont une scolarité équivalente au collégial et à l'universitaire. Par contre, dans la population du grand Montréal, ce pourcentage tombe à 13.5%.

Tableau 68

Niveau de scolarité
Montréal métropolitain et SMAQ

Niveau de scolarité	Montréal métropolitain (recensement) %	SMAQ %
Primaire	46.7	1.5
Secondaire	28.3	25.3
Collégial	6.6	30.0
Universitaire	6.9	37.0

Sources:

Recensement 1971, Statistique Canada, cat. 92-742, vol. 1, part. 5, bulletin 1-5-2.

et

"enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Comme le dit si bien Michel Tétrault, la représentation graphique de la clientèle du SMAQ nous donne une pyramide renversée. Ce qui signifie une intégration déficiente, en termes économiques, de l'artisan sur le marché québécois. Les fondements sont fragiles. Cet état de fait ne surprend guère. Nous avons vu que la structure artisanale québécoise a été rudement secouée depuis cent (100) ans.

Etant donné que la clientèle du SMAQ est relativement jeune et que la population québécoise se scolarise de plus en plus, nous avons mis en relation le niveau d'éducation avec les groupes d'âge. Nous obtenons ainsi le tableau suivant.

Tableau 69

Niveau de scolarité suivant les groupes d'âge (20 à 24 ans et 25 à 34 ans) du Montréal métropolitain

Niveau de scolarité	Montréal métropolitain (total) %	Montréal métropolitain 20 à 24 ans %	Montréal métropolitain 25 à 34 ans %
Primaire	46.7	15.3	29.2
Secondaire	28.3	46.4	38.5
Collégial	6.6	16.4	13.4
Universitaire	6.9	21.8	18.9

Source: Recensement 1971, Statistique Canada.

Si l'on analyse la scolarité par groupe d'âge, nous constatons un changement radical. Ainsi, la proportion d'universitaires est de 2.7 fois plus nombreuse chez le groupe des 25 à 34 ans et de 3.2 fois plus élevée chez les 20 à 24 ans que dans l'ensemble de la population du grand Montréal.

Par contre, la proportion de personnes qui ont le niveau secondaire est 1.6 fois plus élevée dans l'ensemble de la population du Montréal métropolitain que dans le groupe des 25 à 34 ans et de 3.1 fois plus élevée que dans celui des 20 à 24 ans.

b) La nouvelle clientèle

Dans le questionnaire remis aux visiteurs, nous leur demandions ce qui suit:

"Est-ce la première fois que vous achetez le produit d'un artisan?"

Trois réponses étaient possibles: oui, non, aucun achat.

Dans cette partie, nous allons maintenant analyser les caractéristiques socio-économiques de la nouvelle clientèle par rapport à celle qui est acquise.

Le tableau suivant nous donne la structure des groupes d'âge pour les répondants de cette question.

Tableau 70

Structure des groupes d'âge
par catégorie de visiteurs

Groupes d'âge	Oui %	Non %	Aucun %
20 ans et moins	31.94	21.27	37.60
20 à 29 ans	45.15	53.70	49.60
30 à 39 ans	11.11	14.72	6.40
40 à 49 ans	4.86	5.78	4.80
50 ans et plus	6.94	4.43	1.60
Nombre de répondants	144	1 039	125
S.R.*: 66			

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

* S.R. = sans réponse.

Nous constatons un rajeunissement de la clientèle car 32% des nouveaux consommateurs ont moins de 20 ans et qu'ils ne comptaient chez les anciens que pour 21%. De plus, nous constatons que les visiteurs qui n'ont fait aucun achat sont relativement plus jeunes que ceux qui ont fait un achat pour la première fois.

Dans le groupe des 20 à 29 ans, nous remarquons une stabilité relative quoique ceux qui n'ont pas acheté sont plus nombreux (49.6%) que ceux qui ont fait un premier achat (45.2%).

Dans le groupe des 30 à 39 ans, nous constatons une diminution relative de nouveaux acheteurs: 11.1% par rapport à 14.7% de l'ancienne clientèle. D'autre part, les visiteurs qui n'ont fait aucun achat ne représentent pas plus que 6.4% dans le groupe des 30 à 39 ans. Y aurait-il un plafonnement de la clientèle entre 30 et 39 ans? Est-ce que l'attrait envers l'artisanat québécois s'amenuiserait avec l'âge? Pourtant, il ne semble pas car l'on constate une augmentation chez les 50 ans et plus dans la nouvelle clientèle (6.9%) par rapport à l'ancienne (4.4%). Mais les visiteurs qui n'ont fait aucun achat et qui ont 50 ans et plus ne sont que 1.6% du nombre. Ce qui signifie que les personnes plus âgées qui viennent au Salon ont déjà une idée assez précise de ce qu'elles veulent. Ce phénomène s'expliquerait, sans aucun doute, par l'influence des moins de 30 ans qui sont déjà sensibilisés à l'artisanat québécois.

Mais pourquoi y a-t-il une diminution de la nouvelle clientèle entre 30 et 39 ans et à un moindre degré entre 40 et 49 ans? C'est ce que nous avons tenté de trouver en reliant l'âge et la scolarité de l'ancienne et de la nouvelle clientèle.

Les trois (3) tableaux suivants permettront au lecteur de percevoir les tendances de fond de l'évolution du consommateur des Métiers d'Art.

Tableau 71

Relation âge/niveau de scolarité

a) Oui (%)

Groupes d'âge	P[1]	S	C	U
Moins de 20 ans		43.8	38.5	8.8
20 à 29 ans		31.6	41.0	76.5
30 à 39 ans		10.5	12.8	8.8
40 à 49 ans		7.0	5.1	2.9
50 ans et plus		7.0	2.5	2.9
Nombre de répondants	5	57	39	34
S.R.: 9				

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

1. P: Primaire, S: Secondaire, C: Collégial, U: Universitaire.

Tableau 72

Relation âge/niveau de scolarité

b) Non (%)

Groupes d'âge	P	S	C	U
Moins de 20 ans		42.8	29.0	4.2
20 à 29 ans		34.0	54.4	67.2
30 à 39 ans		9.4	8.5	22.5
40 à 49 ans		7.1	5.6	3.0
50 ans et plus		6.7	2.6	2.8
Nombre de répondants	10	219	305	425
S.R.: 80				

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Tableau 73

Relation âge/niveau de scolarité

c) Aucun achat (%)

Groupes d'âge	P	S	C	U
Moins de 20 ans		55.3	32.6	13.3
20 à 29 ans		36.2	53.3	70.0
30 à 39 ans		4.3	7.0	10.0
40 à 49 ans		2.1	7.0	3.3
50 ans et plus		2.1	-	3.3
Nombre de répondants	3	47	43	30
S.R.: 2				

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Ces trois tableaux exigent une assez longue analyse. Nous essaierons d'être le plus concis possible.

En premier lieu, nous constatons que les nouveaux acheteurs qui ont moins de 20 ans sont plus scolarisés que les anciens clients. L'écart nominal le plus élevé concerne les étudiants du collégial. L'ancienne clientèle de moins de 20 ans qui est au niveau collégial est de 29%, tandis que la nouvelle clientèle grimpe à 38.5%. L'écart relatif le plus élevé est cependant au niveau universitaire, c'est-à-dire que les nouveaux clients sont deux fois plus nombreux au niveau universitaire que les anciens clients.

En second lieu, nous constatons que les visiteurs qui n'ont fait aucun achat sont plus scolarisés que les anciens et les nouveaux clients. A l'exception du niveau collégial où le groupe des "oui" excède l'"aucun". Mais l'élément le plus frappant est certes celui des universitaires (13.3%) qui excède de beaucoup les deux autres. Donc, il semble que si l'ancienne clientèle était

fortement scolarisée, la nouvelle le sera davantage. Si le niveau d'éducation est un facteur de sensibilisation au phénomène artisanal, comment expliquerions-nous le fait que les non-acheteurs de moins de vingt ans sont plus scolarisés que les autres? Il y aurait deux explications: la première serait que ces non-acheteurs sont moins fortunés que les acheteurs ou qu'ils seraient plus critiques vis-à-vis des produits artisanaux.

La première explication est plausible dans le sens où l'on constate des changements au niveau de l'occupation professionnelle comme nous le verrons ultérieurement. Mais cette hypothèse semblerait moins valable si l'on considère que les conditions socio-économiques sont habituellement favorables lorsque vous étudiez à l'université ou au collégial.

Portons maintenant un regard sur le groupe des 20 à 29 ans: nous constatons que les nouveaux acheteurs sont plus nombreux au niveau universitaire (76.5%) que les anciens (67.5%). Par contre, nous constatons une baisse subite au niveau collégial, c'est-à-dire de 54.4% à 41.0%. Ce que nous avons constaté chez les moins de 20 ans se retrouve entre 20 et 29 ans. Cependant, chez les non-acheteurs, la structure âge/scolarité se compare à celle des anciens acheteurs. En somme, les universitaires prennent une place de plus en plus importante dans le marché artisanal québécois.

Cependant, c'est dans le groupe des 30 à 39 ans que nous constatons une modification radicale. Si la part des universitaires de 30 à 39 ans était de 22.5% chez les anciens acheteurs, elle tombe à 8.8% chez les nouveaux et à 10.0% chez les non-acheteurs.

Pour aider à prendre conscience de l'ampleur du problème, nous présentons le tableau suivant qui nous donne le niveau de scolarité des anciens et nouveaux clients ainsi que la part des achats effectués au Salon des Métiers d'Art par chacune de ces catégories de scolarité.

Tableau 74

Niveau de scolarité et achats

Niveau de scolarité	Acheteurs[1] %	Proportion des achats %	Proportion $\frac{\text{des achats}}{\text{acheteurs}}$ %
Primaire	1.4	1.4	100
Secondaire	25.4	17.5	69
Collégial	31.3	25.0	80
Universitaire	42.0	52.0	129
Nombre de répondants	1 107	981	

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

1. Nous avons exclu les "sans réponse" pour comparer avec la proportion des achats.

Les universitaires achètent près de 30% au-delà de leur importance statistique au SMAQ. Nous constatons que la proportion augmente, plus les acheteurs sont scolarisés. Si les universitaires délaissent le produit artisanal, l'effet économique sur l'artisan sera brutal, car il lui faudra conquérir plus d'un client pour la perte d'un universitaire.

Si l'universitaire entre 30 et 39 ans s'éloigne, quel en sera l'impact sur ses cadets qui sont universitaires ou qui le deviendront? Cette constatation nous oblige à déceler la cause d'un tel comportement.

Nous savons que c'est entre 30 et 50 ans que l'individu fait les achats les plus importants.

Tableau 75

Groupes d'âge de la clientèle du SMAQ
et la proportion de leurs achats

Groupes d'âge	Visiteurs %	Achats %	Rapport achats/ visiteurs %
20 ans et moins	24.4	11.4	46.7
20 à 29 ans	52.0	57.1	109.8
30 à 39 ans	13.4	19.3	144.0
40 à 49 ans	5.5	7.5	136.4
50 ans et plus	4.6	4.7	102.2
Nombre de répondants	1 374	981	

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Or, nous avons déjà constaté une diminution relative de ces groupes d'âge chez la nouvelle clientèle par rapport à l'ancienne. Ces deux effets négatifs (perte de l'acheteur universitaire et baisse du groupe d'âge des 30 à 39 ans), lorsqu'ils joueront simultanément, bloqueront l'évolution du secteur artisanal québécois.

Mais pourquoi cet acheteur s'éloigne-t-il? Deux extrêmes pourraient l'expliquer. La première serait que l'acheteur du produit artisanal québécois a le comportement d'une élite sociale. La démocratisation de l'artisanat, c'est-à-dire sa pénétration dans d'autres couches sociales, lui enlèverait une certaine satisfaction parce que l'objet qu'il croyait unique ne l'est point. Cette explication aurait une certaine véracité car, pour beaucoup de gens, le produit artisanal signifie l'unicité. Il se peut aussi que ces gens consomment un objet artisanal comme ils le feraient d'une peinture ou d'une sculpture. Mais ne pouvant pas se payer un objet d'art, ils jettent leur dévolu sur un produit artisanal.

La deuxième cause serait attribuable au fait que le consommateur juge que la qualité du produit artisanal autochtone n'atteint pas celle du produit étranger. Lorsque arrive le moment d'acheter sérieusement (un ameublement, produits de table, etc.) et que ceci représente un investissement considérable, le consommateur des Métiers d'Art compare la qualité et les prix des produits québécois et importés. Le produit étranger l'emporte peut-être de plus en plus souvent. La possibilité qu'ont les gens de voyager à l'étranger, de s'ouvrir des horizons et d'améliorer leurs connaissances font que ces consommateurs ont maintenant une possibilité de comparer ce qui leur est offert.

Le rôle de l'artisan québécois serait-il d'accroître la connaissance de ce qu'est un bon produit chez le jeune consommateur, pour le perdre lorsque celui-ci devient un acheteur actif? Ce jeune, lorsque étudiant, achète une jardinière, des tasses à café, une serviette de cuir d'un artisan québécois et, lorsqu'il pratique son métier ou sa profession, il achète des meubles "designé" italien ou danois, de la maroquinerie de chez Hermès, de la porcelaine danoise.

Ce consommateur, ayant comparé la différence de qualité entre le "québécois" et l'"importé" et leur différence de prix respective, en arrive à la conclusion qu'il est préférable d'acheter des produits européens ou asiatiques.

Ce consommateur constatera que le produit importé est plus solide, que le matériau est d'une meilleure qualité que ce qu'on retrouve sur notre marché, que la finition est plus soignée, que la forme est d'une grande sobriété, que l'on ne trouve pas cet excès de décoration que l'on constate dans le produit québécois. Il se peut que, pour ce même consommateur, la qualité du produit importé soit deux fois supérieure au produit autochtone, mais que le prix du produit étranger soit d'une fois et demie supérieure au produit québécois. Il prend une décision rationnelle et achète le produit importé.

Les statistiques suivantes tendraient à prouver cet engouement progressif des consommateurs pour les produits importés. Il s'agit de la valeur des importations canadiennes pour certains types de produits que nous avons sélectionnés parce qu'ils nous semblaient concurrents aux produits québécois, non pas seulement parce qu'ils viennent en concurrence directe avec la production québécoise mais aussi parce qu'ils sont des produits substituables au produit autochtone.

Nous ne donnons ici qu'une sélection de ces importations. Le lecteur peut retrouver dans l'annexe statistique l'ensemble des données ainsi que la part du marché de chacun des pays de provenance des importations canadiennes.

Tableau 76

Taux de croissance des importations canadiennes de certains produits de 1970 à 1973 (%)

	Verres et cristal (1)	Articles décoratifs en porcelaine (2)	Meubles de maison		Bijoux précieux de métaux précieux (5)
			non rembourrés (3)	rembourrés (4)	
1971	4.0	7.0	22.0	30.0	29.0
1972	48.0	83.0	63.0	117.0	60.0
1973	35.0	40.0	49.0	136.0	72.0

Source: (1) tableau XXV; (3) tableau XXX; (5) tableau XXXVI.
(2) tableau XXV; (4) tableau XXX;

L'estimation que nous obtenons, pour l'année 1979, de la valeur du marché québécois au détail de la production autochtone et des importations estimées québécoises nous indique que la part de la production autochtone sur la valeur des importations passera de 85% en 1975, pour n'être plus que de 50% en 1979.

Tableau 77

Marché au détail de la production
et des importations québécoises ($,000)

Année	Production	Importations	Total
1975	77.9	91.3	169.2
1979	118.2	211.3	329.5

Source: Camille Bronsard, Hertrel Labib et Pierre-Yvon Ouellet: "La croissance de l'industrie des métiers d'art du Québec", tableau 1.

En d'autres mots, la position concurrentielle des artisans québécois s'effrite au profit de la production étrangère[1]. Cette tendance n'est vraie qu'à la condition que la situation évolue comme les années passées et que les politiques ne soient aucunement modifiées.

Il y a un marché fort potentiel pour une production de qualité. Les fortes hausses de prix que nous connaissons actuellement favorisent la consommation d'un bon produit.

Mais quels sont les effets à long terme d'une telle habitude de consommation? L'individu, lorsqu'il opte pour un produit étranger en toute connaissance de cause, fait un choix économique rationnel au point de vue individuel. Mais lorsque ce comportement se généralise dans la population, ceci implique un effet négatif au sens collectif.

Si la hausse des prix entraîne une préférence du consommateur pour un bon produit, il n'en demeure pas moins que, dans la situation actuelle de notre économie, certains groupes voient leur revenu augmenter plus rapidement que d'au-

1. Cette observation peut se généraliser pour l'ensemble des économies nord-américaines par rapport aux pays européens.

tres classes. En période d'inflation, ce sont les groupes qui ont des revenus fixes (salaires, rentes, pensions) qui voient la valeur réelle de leur revenu fondre, tandis que les professionnels, les cadres, les industriels et les commerçants peuvent s'adapter à l'inflation en haussant leurs honoraires, leurs prix de vente.

On aurait donc une redistribution du revenu qui accentuerait les écarts entre les divers agents économiques. Les classes des salariés, des rentiers voient une diminution de leur revenu réel et, par conséquent, une diminution de leur consommation quantitative. D'autre part, les classes s'étant adaptées à l'inflation et ayant vu une augmentation de leur revenu réel ou du moins l'ayant maintenu, orientent leur consommation vers des biens de plus en plus sophistiqués.

Selon Serge-Christopher Kolm[1], cette consommation ostentatoire est d'une nature explosive et il suggère l'imposition d'une taxe sur ce type de consommation.

Il y a deux pressions à la consommation d'un produit de qualité: en premier lieu, la hausse des prix entraîne, d'un point de vue global, une tendance à ce que les produits transformés voient leur qualité moyenne s'accroître. En second lieu, cette même hausse de prix provoque une redistribution des revenus, ce qui favorise la consommation de biens luxueux[2] chez certains groupes et, d'autre part, dans les groupes où l'impact inflationniste a été négatif, une tendance à la diminution de la consommation quantitative de biens. Ce qui entraîne un ajustement par la durabilité du produit acheté. Contrai-

---

1. Kolm, Serge-Christopher, "La taxation de la consommation ostentatoire", dans *Revue d'économie politique*, LXXXII, janvier-février 1972, p. 65.
2. Dans lequel le rapport prix de vente au détail sur le coût de production est plus élevé.

rement au cas de la consommation de biens de luxe, celle-ci implique un écart moins élevé entre, d'une part, le prix de détail et le coût de production. Nous verrons une augmentation du facteur travail dans la consommation de ces biens. Ce fait nécessite, de la part du producteur, une préoccupation accrue sur la qualité de son produit et celle-ci sera possible par une augmentation de la variable "travail".

Quelle politique devons-nous favoriser? Devons-nous tenter de reconquérir les groupes qui favorisent la consommation de biens luxueux? Il serait, à notre avis, hasardeux d'escompter des résultats positifs à une telle orientation. Ces produits étant d'une très haute qualité (même s'il s'agit fréquemment de biens axés sur la mode) sont généralement importés[1]. Cette production reflétant une organisation donnée du système de formation et de fabrication, ce fait implique que ces biens luxueux sont l'épiphénomène d'une structure bien organisée. En quelques années, il nous serait impossible de rattraper le retard que nous avons.

Il nous faut, par conséquent, rejoindre les couches plus populaires de la population, c'est-à-dire se diriger vers le bas de la courbe de demande. Cette stratégie nous permettra d'accroître la production globale et ainsi de stabiliser le revenu des artisans en termes individuels, tout en mettant sur pied parallèlement un système de formation professionnelle.

La mise en place d'un système de formation adéquat permettra de hausser la qualité professionnelle des artisans québécois et ainsi, à plus long terme, nous aurons la possibilité de rejoindre les couches plus aisées de la population.

---

1. Ce qui ne veut pas dire que les produits importés sont tous des biens de luxe.

Si nous décelons des problèmes de marché pour la production artisanale, il n'en demeure pas moins que le constat de la situation est positif pour le court et le moyen terme.

c) Le rythme d'augmentation de la clientèle

A la question: est-ce la première fois que vous achetez des produits de l'artisanat, 11% des visiteurs ont répondu dans l'affirmative[1].

Nous avons comparé le taux d'augmentation de la clientèle de Métiers d'Art à celle de la croissance de la population du Montréal métropolitain, entre 1961 et 1971. Si nous supposons que l'augmentation de 11% se poursuit sur dix (10) années, nous obtenons un taux d'accroissement décennal de 183.4%, alors que la population du Montréal métropolitain n'a augmenté que de 56.1%, entre 1961 et 1971.

Tableau 78

Population du Montréal métropolitain
et sa croissance, entre 1961 et 1971

Année	Population	% Croissance 1961-1971
1961	1 757 830	-
1971	2 743 210	56.1%

Source: Recensement canadien 1971.

La clientèle de produits d'artisanat québécois[2] augmenterait à un rythme de 3.27 fois plus rapide que l'augmentation de la population du grand Montréal.

---

1. Tétrault, Michel, *op. cit.*, tableau XIX, p. 90.
2. Mais le rythme de croissance des acheteurs de produits importés est de 17 à 18%.

Compte tenu du fait qu'entre 1961 et 1971, la croissance de la population fut considérable en milieu urbain, un tel rythme de croissance de la consommation d'artisanat est révélateur du dynamisme et de la potentialité du secteur.

Si des problèmes surviennent à long terme sur la croissance du secteur, nous pourrons affirmer que, dans les prochaines années, il n'y aura pas d'essoufflement de la demande pour les produits québécois. Ce ne sera pas la demande pour le produit artisanal qui sera défaillante mais l'offre de biens qui sera insuffisante.

d) L'occupation professionnelle de la clientèle

Le tableau suivant nous donne la répartition de la clientèle de Métiers d'Art, le taux de changement entre 1973 et 1974 et la projection de ce taux sur les cinq (5) prochaines années, à la condition évidemment que la tendance se maintienne.

Tableau 79

Occupation professionnelle de la clientèle (%) et projection pour 1979

Occupation	1973 %	1974 %	Changement 1974-1973 %	Projection 1979 %
Col blanc et commis	13.38	13.52	1.05	14.29
Enseignant et cadre	15.78	14.54	-7.86	9.57
Etudiant	29.93	30.68	2.51	34.57
Industriel et commerçant	4.33	4.56	5.31	5.91
Ménagère	7.22	7.78	7.76	11.31
Ouvrier et ouvrier spécialisé	4.43	5.07	14.45	9.95
Profession libérale	10.11	9.64	-4.65	7.60
Assisté social et chômeur	3.56	3.38	-5.05	2.60
Autres	10.30	9.97	-3.20	8.42
Nombre de répondants	1 039	1 183		
S.R.	.96	.84		

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Les deux (2) groupes d'occupation dont on remarque la plus forte progression sont ceux des ouvriers et ouvriers spécialisés (14.45%) et des ménagères (7.76%). Suivent les industriels et les commerçants (5.31%) et les étudiants avec 2.51%.

Les groupes des enseignants et des cadres diminuent de l'ordre de 7.86% et ceux des professions libérales (4.65%). Les cols blancs et les commis de bureau augmentent quelque peu leur importance avec 1.05%.

Le groupe le plus important de la clientèle du SMAQ est représenté par les étudiants avec 30.68%, les enseignants et les cadres viennent au second rang avec 14.54% et les cols blancs avec 13.52% suivent de près.

Pour 1979, les étudiants passent de 30.68% à 34.57% de la clientèle, les ouvriers et les ouvriers spécialisés évoluent de 5.07% à 9.95% et les ménagères de 7.78% à 11.31%. Cependant, les enseignants et les cadres passent de 14.54% à 9.57% et les professions libérales de 9.64% à 7.60%.

Nous pouvons affirmer qu'il y a un début de popularisation de l'artisanat au Québec et qu'elle aura des conséquences sur l'évolution du secteur, notamment sur la croissance des revenus des artisans.

Le tableau suivant nous donne l'importance respective de chacune des professions en fonction de leurs achats respectifs.

Tableau 80

Relation de l'achat avec la profession

Occupation	Clientèle %	Achats %	Rapport client/ achats %
Col blanc et commis	13.52	12.03	89
Enseignant et cadre	14.54	17.38	120
Etudiant	30.68	18.88	62
Industriel et commerçant	4.56	5.73	126
Ménagère	7.78	8.30	107
Ouvrier et ouvrier spécialisé	5.07	4.18	82
Profession libérale	9.64	20.27	210
Assisté social et chômeur	3.38	1.70	60
Autre	9.97	11.25	113
Nombre de répondants	1 183	981	

Source: tableau 79 pour la 1ère colonne et "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Ce sont les gens de professions libérales qui achètent le plus (210%), compte tenu de leur importance statistique au SMAQ. Ce qui ne surprend guère. Les industriels et commerçants viennent au second rang avec 126% et les enseignants et cadres avec 120%.

Si l'on compare ce tableau-ci avec le tableau 79, l'on s'aperçoit que ce sont les industriels et commerçants et les ménagères qui auront le plus d'impact en termes d'achats par rapport à leur importance statistique respective. En d'autres mots, si la clientèle augmente considérablement et qu'elle tend à se diversifier, elle sera moins acheteuse que la précédente; par conséquent, il faudra que les artisans québécois acquièrent 2.5 ouvriers[1] pour obtenir le même revenu qu'apportait le client notaire, médecin ou avocat.

Cette observation entraîne des conséquences considérables sur le type de production. De l'objet presque unique produit antérieurement, l'on devra s'orienter vers une production qui sera de petite série et qui devra tenir compte des coûts de production, de la qualité standard du produit ainsi que de sa continuité[2].

e) L'orientation du type d'achat de la clientèle

i) les achats par famille

Le tableau suivant nous donne l'achat moyen de la clientèle par famille artisanale.

---

1. En supposant que le comportement de l'ouvrier en tant qu'acheteur ne se modifie pas durant la période.
2. L'artisan devra offrir un service après-vente: un céramiste qui vendra un service de table devra garantir au client la possibilité de renouveler les pièces qu'il perdra pendant l'usage.

Tableau 81

Dépense moyenne par famille artisanale
(anciens et nouveaux clients)

Famille	Nouveaux $	Anciens $	Nouveaux/ anciens %
Silicate	13.60	10.56	129
Textile	10.84	16.95	64
Métal	11.23	15.59	72
Bois	8.05	9.06	89
Cuir	11.58	17.03	68
Divers	5.92	7.77	76
Total	11.44	12.58	91
Nombre de répondants: 891			

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

L'analyse du tableau 81 nous indique que les anciens clients achètent en moyenne pour $12.58 et les nouveaux acheteurs pour $11.44. Cette constatation est conforme à ce qu'on suppose normalement.

Un fait ressort nettement. Les nouveaux acheteurs consomment relativement plus de silicates que les anciens acheteurs. Ceci démontre le grand attrait qu'a la céramique pour les consommateurs. Cependant, le consommateur de produits du textile n'en est généralement pas à son premier achat.

Le tableau suivant nous donne le pourcentage d'achat dans chacune des familles par rapport à l'ensemble des achats.

Tableau 82

Pourcentage d'achat
dans chacune des familles

Famille	Nouveaux %	Anciens %
Silicate	119	84
Textile	95	135
Métal	98	124
Bois	70	72
Cuir	101	135
Divers	52	100
	100	100

Source: tableau 81.

ii) la relation des achats par famille artisanale et l'occupation professionnelle

Le tableau 83 nous donne la répartition des achats par famille et par occupation.

Tableau 83

Répartition des achats (%), par famille et par occupation

Occupation	Silicate	Textile	Métal	Bois	Cuir	Divers
Col blanc et commis	15.32	7.60	11.28	7.67	8.91	22.54
Enseignant et cadre	18.82	17.70	16.55	17.53	15.63	14.67
Etudiant	21.33	11.29	17.55	17.84	29.00	19.14
Industriel et commerçant	4.29	14.02	3.27	4.23	1.05	4.83
Ménagère	8.80	12.34	6.97	10.95	3.58	2.50
Ouvrier et ouvrier spécialisé	5.09	3.49	4.62	4.69	2.71	2.50
Profession libérale	13.67	21.87	29.36	18.62	18.86	20.57
Assisté social et chômeur	1.23	1.34	.96	2.50	3.41	4.65
Autres	10.97	10.33	9.23	15.65	16.42	9.12
S.R.	.49	-	.22	.31	.35	.18
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Afin de ressortir nettement le comportement des différents groupes de consommateurs, nous avons établi un rapport entre leurs achats dans chacune des familles et leurs achats moyens. Nous obtenons le tableau 84.

Tableau 84

Répartition des achats par famille par l'achat moyen (base: 100)

Catégorie	Silicate	Textile	Métal	Bois	Cuir	Divers
Col blanc et commis	26	-37	- 6	-36	-26	87
Enseignant et cadre	8	2	- 5	1	-11	-16
Etudiant	13	-40	- 7	- 6	54	1
Industriel et commerçant	-25	147	-43	-26	-82	-16
Ménagère	6	49	-16	32	-56	-70
Ouvrier et ouvrier spécialisé	22	-17	11	12	-35	-41
Profession libérale	-33	8	45	- 8	- 7	1
Assisté social et chômeur	-28	-21	-44	47	100	174
Autres	- 3	- 8	-16	39	46	-19

Source: tableaux 80 et 83.

Les cols blancs et les commis de bureau concentrent leurs achats sur les silicates et les divers. Par contre, ils négligent les familles des textiles et du bois. Les enseignants et les cadres répartissent assez également leurs achats entre les familles artisanales. Ils sont le groupe dont les valeurs sociales favorisent le plus le secteur artisanal, c'est-à-dire qu'ils chercheraient à s'entourer d'objets artisanaux. Or, nous avons vu que ce groupe est relativement moins nombreux chez les nouveaux clients que chez les habitués. Ce peut être très dangereux pour l'équilibre de la production artisanale.

Les étudiants concentrent fortement leurs achats dans la famille du cuir et délaissent les textiles. Si l'on compare ce comportement à celui des industriels et commerçants, l'on s'aperçoit qu'ils consomment différemment. Ces derniers concentrent leurs achats dans la famille des textiles et ignorent les produits du cuir. Cependant, ceux-ci achètent proportionnellement moins

de produits de la famille du métal, contrairement aux gens de professions libérales qui concentrent leurs achats dans cette famille.

Le groupe des ménagères est plus proche des industriels et commerçants que des enseignants et des cadres et des professions libérales, au niveau de son achat de textiles et de métal, mais son comportement rejoint celui des ouvriers, au niveau du bois et du cuir.

Les ouvriers achètent relativement plus de silicates mais peu de cuir. On peut les comparer aux cols blancs et commis de bureau.

Les gens de professions libérales achètent proportionnellement moins de silicates tout comme les industriels et commerçants. Leurs achats se concentrent sur la famille du métal et du textile. Ceux-ci délaissent la facette populaire de l'artisanat, soit les silicates, le bois et le cuir.

Quant aux assistés sociaux et aux chômeurs, l'on remarque une forte concentration dans les "autres", le cuir et le bois. Cependant, ils délaissent la famille du métal. Ils ont un comportement sur le marché qui se rapproche du groupe des cols blancs et des commis quant au "divers".

L'analyse du tableau 84 avec celui qui traite du changement de la clientèle (tableau 81) nous montre que l'orientation future de la production artisanale devra être dans le secteur des textiles, en second lieu dans la famille des silicates, ensuite du cuir et du bois. La famille du métal (du moins dans sa forme actuelle) devrait constater une croissance moins rapide.

D'autre part, la forme actuelle du SMAQ ne permet pas de rendre justice à la famille du bois. La grandeur des kiosques ne permet pas une présentation favorable de meubles artisanaux. Une optique différente des organisateurs

du SMAQ qui tiendraient compte des particularités du produit exposé (des meubles, par exemple) favoriserait l'émergence de cette famille artisanale. Le lecteur n'a qu'à porter un coup d'oeil au tableau 76 concernant le taux de croissance annuel des importations de meubles pour constater le dynamisme de la demande pour les produits de l'ameublement.

iii) la répartition des achats de la clientèle par famille artisanale, selon l'âge

Tableau 85

Répartition des acheteurs
par groupe d'âge

Age	Pourcentage
Moins de 20 ans	22.6
20 à 29 ans	52.7
30 à 39 ans	14.3
40 à 49 ans	5.7
50 ans et plus	4.7
Total	100.0
Nombre de répondants	1 183

Source: tableau 70 (sommation des "oui" et "non").

Le tableau suivant nous donne la répartition des achats des consommateurs par famille artisanale et par groupe d'âge.

Tableau 86

Répartition des achats par famille et par groupe d'âge (%)

Age	Silicate	Textile	Métal	Bois	Cuir	Divers
Moins de 20 ans	10.82	5.49	12.61	9.68	21.24	13.69
20 à 29 ans	54.86	58.51	55.90	58.30	55.68	72.49
40 à 39 ans	21.94	17.53	16.97	26.67	19.37	10.08
40 à 49 ans	6.61	14.20	8.10	3.58	.74	3.75
50 ans et plus	5.76	4.27	6.42	1.77	2.96	-

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Le tableau 86 nous donne la répartition des achats par famille artisanale par le pourcentage des acheteurs par groupe d'âge.

Tableau 87

Répartition entre leurs achats par famille et leur importance statistique en tant qu'acheteurs par groupe d'âge (base: 100)

Age	Silicate	Textile	Métal	Bois	Cuir	Divers
Moins de 20 ans	-53	-76	-44	-57	- 6	-39
20 à 29 ans	4	11	6	11	6	38
30 à 39 ans	53	23	19	87	35	-30
40 à 49 ans	16	149	42	-37	-87	-34
50 ans et plus	23	-10	37	-62	-38	-

Source: tableaux 85 et 86.

L'on s'aperçoit, à l'analyse de ce tableau, que le groupe des 30 à 39 ans achètent le plus proportionnellement à son importance statistique en tant qu'acheteur au SMAQ. Ce sont les produits du bois qui priment. En second rang, ce sont les silicates. On peut dire que le groupe des 30 à 39 ans est composé d'une clientèle plus populaire que ne le serait le groupe des 40 à 49 ans où

l'accent des achats est au niveau des textiles et du métal. Le groupe des 50 ans et plus est constitué d'une clientèle plus aisée. L'accentuation des achats dans la famille du métal tendrait à le montrer.

Le groupe des 20 à 29 ans répartit assez égalitairement ses achats. Comme nous l'avons vu dans la section précédente, ce sont les enseignants et les cadres qui forment une bonne part du groupe des 20 à 29 ans.

Quant au groupe des 20 ans et moins, il achète moins que son importance en tant qu'acheteur, ce qui est fort compréhensible car il forme la masse des étudiants. Nous constatons que ceux-ci achètent relativement plus de produits du cuir (-6%) et moins de textiles (-76%).

f) Le revenu du consommateur

i) la relation revenu-consommation

Le tableau 88 nous donne la relation qui s'établit entre le revenu et la proportion des achats effectués par chacune des classes de revenus retenues.

Tableau 88

La relation entre les classes de revenus et les achats

Classes de revenus $	Pourcentage des achats %	Pourcentage des acheteurs %	Rapport entre les achats et les acheteurs %
0 à 2,000	7.09	13.36	53.1
2,000 à 3,999	7.29	8.45	86.3
4,000 à 5,999	5.07	8.62	58.8
6,000 à 7,999	8.76	8.96	97.8
8,000 à 9,999	12.59	10.90	115.5
10,000 à 11,999	9.95	9.21	108.0
12,000 à 15,999	15.55	11.33	137.2
16,000 à 19,999	6.95	5.24	132.6
20,000 à 23,999	3.54	3.38	104.7
24,000 et plus	14.04	5.49	255.7
S.R.	9.16	15.05	-
Nombre de répondants	981	1 183	

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Plus le revenu croît, plus la valeur des achats augmente. Il y aurait une

relation positive entre, d'une part, le revenu et, d'autre part, la consommation d'objets d'artisanat. La conclusion d'une étude sur la consommation de tapis d'Afghan se rapproche de la nôtre[1]. Cependant, il faut ajouter qu'ils n'ont pas effectué une étude du consommateur comme nous l'avons fait, mais plutôt ils ont tenté d'établir une relation entre la consommation de ces tapis et le revenu per capita moyen des pays importateurs de tapis d'Orient.

Pour eux, ce n'est pas le niveau de revenu qui explique la consommation de ce type de produit.

> *On estime que le niveau réel de la consommation de tapis d'Orient et de la dépense par habitant influe moins sur les ventes de ce produit que ne le peut la croissance de la dépense par habitant, accompagnée par une campagne de publicité bien organisée... En d'autres termes, les ventes de tapis d'Orient ont une élasticité-revenu élevée, dont il serait possible de tirer parti au moyen d'une campagne de publicité appropriée*[2].

Les principales remarques qu'en dégagent les auteurs de l'étude du marché sont les suivantes:

a) Ils considèrent qu'il est difficile d'établir une relation entre le niveau de revenu et la consommation de tapis d'Orient. Les Suisses consommaient, en 1967, des tapis d'Orient pour une valeur de $1 916. par 1000 habitants et les Australiens ne dépensaient que $44. Pourtant, la consommation globale par habitant était de $1 533. pour la Suisse et de $1 367. en Australie.

---

1. *Le marché des tapis d'Orient*, Centre de commerce international, CNUCED/GATT, Genève, 1969. Vol. I: Synthèse. Les marchés de la CEE. Vol. II: Les principaux marchés de l'AELE. Vol. III: Les marchés des Etats-Unis, du Canada et de l'Australie.
2. *Le marché des tapis d'Orient, op. cit.*, vol. I, p. 12.

b) Dans les pays où la consommation de tapis d'Orient est le plus élevée, l'on remarque une croissance moins rapide. Les plus petits marchés sont les plus dynamiques en termes de croissance des achats.

c) Les pays qui ont les droits de douanes les moins élevés sont ceux qui importent le moins et les pays qui ont les droits les plus élevés tendent à avoir une consommation par tête plus grande. A l'exception de deux pays, la Suisse qui a des droits peu élevés et une consommation très grande et la France dont on remarque un comportement différent.

d) Le marché semble subir l'influence des facteurs suivants:

- les habitudes traditionnelles des consommateurs sont dues au climat, à la vie d'intérieur et à d'autres conditions du même genre;
- le fruit des efforts de promotion déployés dans le passé et
- l'accroissement des revenus des classes élevées et moyennes.

e) Ils ont fait deux estimations, pour 1975, sur la croissance de la demande de tapis d'Orient. La première suppose une amélioration de la qualité et aucun effort de publicité. L'indice de la consommation passe de 100 en 1967 à 185 en 1975. La deuxième inclut la publicité et l'indice des ventes évolue de 100 à 233 en 1975.

f) Pour les auteurs, le problème le plus crucial n'est pas du côté de la demande mais du côté de l'offre. Ne pouvant rien régler de ce côté, ils remettent la solution du problème aux dirigeants afghans.

Tableau 89

Rapport entre le niveau de la consommation et la croissance des importations de tapis d'Orient ainsi que les dépenses générales de consommation

Rang consommation tapis d'Orient[1]	Pays	Consommation tapis en $ EU par 1000 habitants en 1967	Indice de la croissance de la valeur 1963 = 100	Rang suivant l'indice de croissance	Dépenses générales de consommation par habitant	
					en $ E.U.	rang
1	Suisse	1 916.	117	12	1 533.	3
2	Allemagne R.F.	947.	147	8	1 174.	12
3	Danemark	721.	106	13	1 475.	4
4	Suède	511.6	129	10	1 196.	10
5	Autriche	354.8	75	15	871.	14
6	Pays-Bas	340.9	161	6	1 032.	13
7	UEBL[2]	328.1	153	7	1 260.	9
Niveau moyen						
8	Canada	166.9	198	2	1 708.	2
9	Finlande	146.0	275	1	1 193.	11
10	Norvège	134.5	119	11	1 278.	8
11	R.U.	101.4	94	14	1 280.	7
12	Etats-Unis	90.0	165	5	2 472.	1
13	Italie	86.1	189	3	814.	15
14	France	70.9	143	9	1 340.	6
15	Australie	44.3	184	4	1 367.	5
	Moyenne	243.0	135			

Source: tableau tiré: *Le marché des tapis d'Orient*, Volume 1, Synthèse.

1. Rang suivant le niveau de la consommation de tapis d'Orient.

2. Union économique belge-luxembourgeoise.

De toutes les études dont nous avons pris connaissance, celle-ci est certes la plus sérieuse et elle nous démontre que la consommation de biens luxueux, de *design*, de métiers d'art et d'artisanat est généralement le fait d'une certaine culture, d'une mentalité et d'un niveau relativement élevé de raffinement. Cependant, cette consommation, pour qu'elle croisse, doit refléter la réalité et les besoins de l'environnement de l'individu. Sinon, elle est exotique et ne touche que très superficiellement le consommateur. C'est pourquoi l'Australien ne deviendra pas un consommateur d'importance de tapis d'Orient.

L'ouverture sur le monde, facilitée par les moyens de transports modernes, la hausse du niveau moyen de scolarité, fait que le consommateur est enclin à raffiner ses goûts mais ceux-ci ne peuvent être satisfaits qu'à la condition que son revenu croisse. Ce n'est pas le niveau de revenu qui expliquerait cette consommation mais plutôt les variables sous-jacentes au revenu, telles les classes sociales, l'éducation, le schème de référence du consommateur (par exemple, la femme d'un ouvrier qui tend à se modeler sur les valeurs bourgeoises de Madame docteur).

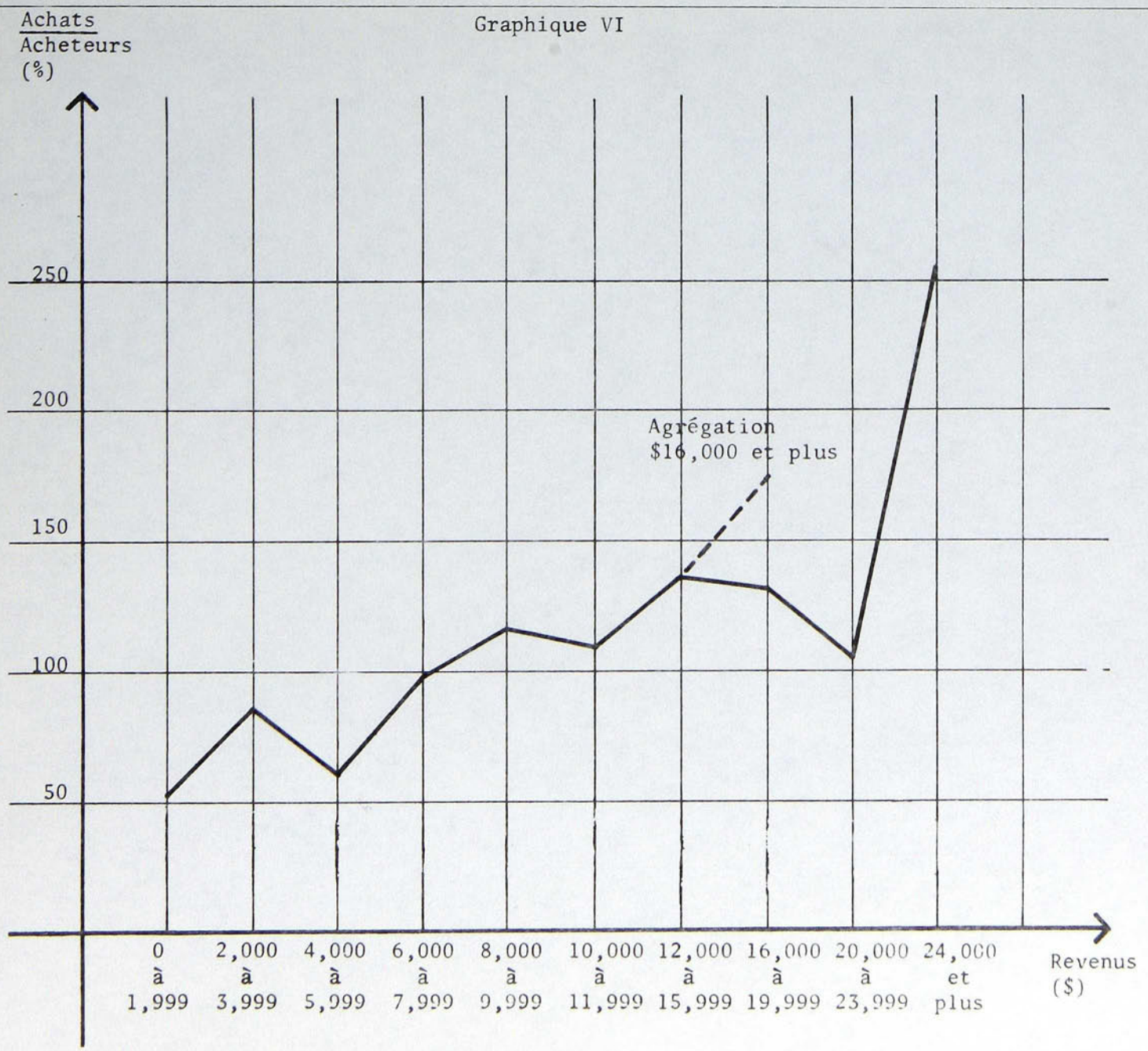
En somme, même si l'on constate que les achats sont plus importants lorsque le revenu est plus élevé, celui-ci est explicable par des facteurs culturels et sociaux. Ce sont ces derniers qui déterminent le niveau de revenu et la place dans la société. Mais ce sont les facteurs sociaux et culturels qui conditionnent les désirs et les préférences des consommateurs. Donc, s'il y a impossibilité de consommer, le désir s'exprime quand même. C'est pourquoi le professeur, l'ouvrier spécialisé, la ménagère tendent à consommer les mêmes objets que ceux des professions libérales, non pas parce que leur niveau de revenu tend à rejoindre celui des classes dirigeantes mais plutôt parce que le niveau moyen de connaissance, de culture, de raffinement se rapproche de celui des possédants. Par exemple, un professeur de biologie dans

un collège a, en moyenne, un niveau de scolarité égal à celui d'un bachelier universitaire en sciences biologiques et le praticien de médecine générale a étudié le même nombre d'années que le professeur. De façon probabiliste, ces deux individus ont à peu près la même connaissance générale des choses et des idées. Ils lisent sensiblement les mêmes choses, visionnent les mêmes films, apprécient les mêmes sons musicaux, etc. Cependant, la comparaison au niveau des revenus défavorise le professeur.

Les résultats obtenus dans le tableau 88 sont intéressants à cet égard pour montrer la progression des achats suivant les revenus. Le graphique VI nous en donne un meilleur aperçu.

Celui-ci révèle une réalité assez complexe que nous tenterons d'expliquer dans les pages qui suivent.

Graphique VI



ii) la relation des revenus avec les achats par famille

L'approche retenue pour cerner le comportement du consommateur est semblable aux précédentes. Nous avons séparé les achats du consommateur par famille artisanale. Nous obtenons le pourcentage des achats effectués par chacun des groupes de revenus pour chacune des catégories. Ensuite, nous établissons un rapport entre le pourcentage des achats de silicates, de textiles, etc., et le pourcentage des acheteurs du même groupe de revenus.

L'analyse du tableau 90 nous montre que le groupe de revenus entre 0 et $2 000 favorise prioritairement la famille du cuir et, en deuxième lieu, les produits du métal. Les acheteurs qui ont entre $2 000 et $4 000 de revenus achètent plus de silicate que de tout autre produit. Les produits du cuir arrivent au second rang.

Ceux qui gagnent entre $4 000 et $6 000 sont enclins à consommer relativement plus de métal et de bois. Cependant, les produits du textile ne semblent pas les intéresser tout comme ceux qui gagnent entre 0 et $2 000 annuellement. Par contre, ils ont un comportement complètement différent de ceux-ci en ce qui concerne les produits du cuir.

Le groupe de revenus entre $6 000 et $8 000 consomme relativement plus de silicate (121.8%) et de divers (120.4%) que des autres familles. Contrairement à la classe de revenus précédente, les produits de métal ne les intéressent pas (66.9%).

Le groupe des $8 000 à $10 000, contrairement au groupe des $6 000 à $8 000, favorise prioritairement les produits du métal (156.1%) et, en second lieu, ceux du textile (118.0%). Par contre, les "divers" sont délaissés par ce groupe de consommateurs, contrairement au groupe précédent.

Tableau 90

Relation revenu vs achats par famille

Classes de revenus $,000	Silicate		Textile		Métal		Bois		Cuir		Divers	
	Achats %	Achats / Acheteurs %	Achats %	Achats / Acheteurs %	Achats %	Achats / Acheteurs %	Achats %	Achats / Acheteurs %	Achats %	Achats / Acheteurs %	Achats %	Achats / Acheteurs %
0 - 2	7.47	55.9	2.72	20.4	8.40	62.9	6.81	51.0	11.80	88.3	6.64	49.7
2 - 4	9.78	115.7	6.31	74.7	4.60	54.4	8.20	97.0	8.81	104.3	3.46	40.9
4 - 6	5.56	57.8	2.93	34.0	7.33	85.0	6.39	74.1	2.68	31.1	4.39	50.9
6 - 8	10.91	121.8	8.59	95.9	5.99	66.9	8.97	100.1	7.45	83.1	10.79	120.4
8 - 10	12.49	114.6	12.86	118.0	17.01	156.1	8.54	78.3	9.13	83.8	5.90	54.1
10 - 12	10.49	113.9	9.90	107.5	8.98	97.5	10.20	110.7	8.21	89.1	14.37	156.0
12 - 16	13.50	119.2	16.11	142.2	14.17	125.1	14.84	131.0	17.73	156.5	26.29	232.0
16 - 20	6.82	130.2	13.89	265.1	4.29	81.9	3.50	66.8	2.68	51.1	5.39	102.9
20 - 24	4.52	86.3	3.68	108.9	1.89	55.9	2.56	75.7	5.61	166.0	.98	29.0
24 et +	6.94	205.3	16.52	300.9	21.10	384.3	21.79	396.9	14.47	263.6	7.71	140.4
S.R.	11.51		6.48		6.23		8.21		11.45		14.06	

Source: tableau 88, col. 2, "pourcentage des acheteurs".

Les consommateurs qui ont un revenu entre $10 000 et $12 000 favorisent les "divers" avec 156.0% et, en second lieu, les produits des silicates (113.9%). Le comportement de ce groupe se rapproche fortement de celui des $6 000 à $8 000.

Le groupe d'acheteurs entre $12 000 et $16 000 favorise les "divers" comme le groupe précédent et, en second lieu, le cuir (156.5%) et les textiles (142.2%). A l'exception des "divers", le comportement de ce groupe rejoint plus celui des $8 000 à $10 000 que celui des $10 000 à $12 000.

Le groupe des $16 000 à $20 000 favorise les textiles (265.1%) et, en second lieu, les silicates (130.2%). Cependant, nous constatons que les écarts absolus sont élevés. Toutes les autres familles sont délaissées par ce groupe.

Le groupe des $20 000 à $24 000 favorise prioritairement les produits du cuir avec 166%. Toutes les autres familles sont délaissées et ont un pourcentage inférieur à 100%, à l'exception des textiles avec 108.9%. Ce groupe a un comportement inattendu car il brise une tendance que nous avions observée de l'étude des groupes de bas revenus à ceux des hauts revenus (graphique VI).

Nous remarquons, entre $16 000 et $24 000, une diminution du rapport entre les achats et les acheteurs. Par contre, au-delà de $24 000, celui-ci augmentera brutalement (255%).

Si nous agrégeons les trois dernières classes de revenus en une seule, c'est-à-dire de $16 000 et plus, nous obtenons un rapport de 173.8%. L'on discerne une tendance assez nette si l'on fait l'agrégation (qui a un certain réalisme car le groupe de revenus de $16 000 et plus représente 14.11% des acheteurs et le groupe des $12 000 à $16 000, 11.33% de l'ensemble des acheteurs).

Mais pourquoi constatons-nous une brisure d'avec la tendance? Retournons au tableau 90 et penchons-nous sur les familles du métal et du bois. Nous devrions constater que le comportement de ces deux groupes de revenus, au niveau des achats, rejoint celui du groupe des $24 000 et plus. Or, il n'en est rien. Et ceci est visible dans le cas du métal et du bois. Si le groupe des $16 000 à $20 000 achète proportionnellement moins que celui des $12 000 à $16 000, la baisse est dramatique entre $20 000 et $24 000. Est-ce à dire que ce groupe ne consomme pas? Ce serait certes surprenant.

La réponse se trouve du côté des importations (tableau 76). Nous avions constaté que le taux de croissance des importations canadiennes de meubles et de bijoux était très élevé.

Le comportement des acheteurs ayant un revenu excédant $16 000 mérite une attention spéciale. Nous l'analyserons en fonction de trois (3) autres variables: l'âge, le niveau d'éducation et les occupations professionnelles.

Tableau 91

Relation entre les groupes de revenus et les groupes d'âge des acheteurs (total des achats)

Groupes de revenus	Groupes d'âge (%)				
	moins de 20 ans	25 à 29 ans	30 à 39 ans	40 à 49 ans	50 ans et plus
$16 000 - $20 000	3.2	24.5	28.7	42.3	1.3
$20 000 - $24 000	.9	23.9	56.3	10.3	8.6
$24 000 et plus	-	66.1	19.5	6.6	7.7

Nombre de répondants: $16 000 à $20 000: 78
$20 000 à $24 000: 38
$24 000 et plus : 62

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Un fait surprenant ressort du tableau 91: plus le revenu est élevé, plus jeunes sont les acheteurs. Dans le groupe des $16 000 à $20 000, ce sont les acheteurs de 40 à 49 ans qui achètent le plus. Pourtant, entre $20 000 et $24 000, les acheteurs, entre 40 et 49 ans, ne font plus que 10.3% des achats.

Le groupe des $20 000 à $24 000 est composé de gens de 30 à 39 ans qui font 56.3% des achats. Pourtant, dans les deux classes de revenus, le pourcentage dégringole à 28.7% et à 19.5%.

Les acheteurs qui ont un revenu qui excède $24 000 sont regroupés très majoritairement dans le groupe des 20 à 29 ans. Normalement, on devrait s'attendre à ce que les individus qui ont ce niveau de revenus soient plus âgés. Mais si le groupe d'âge des 20 à 29 ans achète de l'artisanat québécois, comment se fait-il que les consommateurs plus âgés du même groupe de revenus voient leur proportion d'achat diminuer d'une manière si dramatique.

Si tu gagnes $24 000 et plus, lorsque tu es dans la vingtaine, il est normal que, dans la quarantaine, ton revenu soit plus élevé ou du moins égal. Les artisans québécois perdent le client qui gagne $24 000 et plus lorsque celui-ci atteint la trentaine. Et ceci au profit des produits importés.

Le tableau 92 nous montre la relation existante entre le revenu et le niveau d'éducation.

Tableau 92

Relation entre les groupes de revenus
et le niveau d'éducation (total des achats)

Groupes de revenus	Niveau d'éducation (%)			
	P	S	C	U
$16 000 - $20 000	-	45.1	3.6	49.8
$20 000 - $24 000	-	3.7	12.8	83.5
$24 000 et plus	-	11.1	4.7	78.7

Nombre de répondants: $16 000 à $20 000: 78
$20 000 à $24 000: 38
$24 000 et plus : 62

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

Etonnant! 45.1% des achats du groupe des $16 000 à $20 000 sont faits par des individus n'ayant atteint ou complété que le niveau secondaire. Nous pouvons faire un parallèle avec le tableau précédent où l'on constatait que la grande partie des achats provenait du groupe des 40 à 49 ans. Ces personnes peu scolarisées atteignent un revenu relativement élevé à l'aube des 40 ans.

Dans les deux autres groupes de revenus, nous constatons une forte scolarisation. La différence observée entre le premier groupe de revenus et les deux autres s'expliquerait par le fait que les acheteurs de $20 000 et plus sont plus jeunes que ceux entre $16 000 et $20 000 et sont évidemment plus scolarisés et refléteraient peut-être une origine sociale différente.

Tableau 93

Relation entre les groupes de revenus et les occupations professionnelles (total des achats)

Groupes de revenus	Occupations professionnelles (%)[1]			
	Enseignant et cadre	Industriel et commerçant	Ménagère	Professions libérales
$16 000 - $20 000	21.7	34.6	1.4	23.2
$20 000 - $24 000	23.9	.6	15.3	49.3
$24 000 et plus	7.2	2.6	15.6	68.0

Nombre de répondants: $16 000 à $20 000: 78
$20 000 à $24 000: 38
$24 000 et plus : 62

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

1. Nous n'incluons que les plus importantes occupations dans le tableau.

A la lumière du tableau 93, nous pouvons dire que deux groupes de revenus ($16 000 à $20 000 et $24 000 et plus) présentent des caractéristiques assez opposées. Les origines sociales diffèrent considérablement. Quant aux $20 000 à $24 000, ils se situent entre les autres. Mais nous nous rappelons le comportement surprenant de ce groupe. Nous pouvons le rapprocher des tableaux 70 et 71 où nous constatations une baisse de la nouvelle clientèle des 30 à 39 ans ainsi qu'une diminution de nouveaux clients chez les universitaires de 30 à 39 ans au SMAQ.

Le groupe des $20 000 à $24 000 a-t-il un comportement qui se rapproche de celui des $16 000 à $20 000 ou des $24 000 et plus? Le tableau 90 qui traite de la répartition des achats par famille nous répond assez nettement. Le groupe des $20 000 à $24 000 a un comportement qui se rapproche de celui des $24 000 et plus. Si l'on compare plus spécifiquement les enseignants et les cadres, les industriels et commerçants et les professions libérales, nous nous apercevons que les deux (2) premiers s'opposent vivement ainsi que les deux (2) derniers.

Donc, le groupe des $20 000 à $24 000 tendrait à modeler son type d'achat à celui des $24 000 et plus. Cependant, ces deux groupes de revenus n'ont pas le même âge. Nous avons vu que le groupe d'âge des 30 à 39 ans achète relativement plus que les autres groupes (tableau 75).

Nous avons remarqué également que le groupe des $24 000 et plus (tableau 92) n'est pas très actif au-delà de 30 ans. Si le groupe de $20 000 à $24 000 modèle son comportement sur celui des $24 000 et plus et que ces derniers délaissent l'artisanat québécois après 30 ans, il y a tout lieu de croire que les $20 000 à $24 000 font la même chose. Mais ceux-ci ne semblent pas provenir de la même origine sociale que les $24 000 et plus.

S'ils achètent moins au SMAQ que les autres groupes de revenus, c'est peut-être que leur capacité financière est déficitaire. Il se peut que leurs aspirations sociales excèdent leurs revenus.

En achetant des produits importés, ils se modèlent sur le comportement des gens plus aisés et, d'autre part, ils considèrent peut-être cet achat comme étant plus avantageux que ne le serait la consommation d'un produit québécois.

Nous avons remarqué, au cours de notre analyse, une faille majeure du système d'artisanat québécois. Lorsque la consommation s'opère d'une façon sérieuse (telle que l'ameublement), les artisans québécois ont beaucoup de difficultés à satisfaire ce besoin. C'est pourquoi le produit importé tend à prendre la relève de la production autochtone. On peut arguer que les artisans québécois ont de grandes difficultés à rencontrer la demande du marché. Mais lorsqu'on est incapable de suffire à la demande, ça ne signifie pas que le producteur est dynamique. Cette demande est exogène. Elle s'exprime par un besoin que l'artisan n'a pas stimulé.

Il n'y a pas 350 solutions à ce problème, il n'y en a qu'une. Il faut accroître la compétence professionnelle de l'artisan afin d'augmenter la qualité moyenne du produit québécois. Car ce problème pourrait facilement s'accentuer, en ce sens que les acheteurs actuels de produits québécois qui ont un revenu qui se situe entre $8 000 et $16 000 seront tentés, compte tenu de leurs besoins, de faire comme leurs aînés et ainsi jeter leur dévolu sur l'importation.

Si l'on veut créer un système artisanal qui soit dynamique, l'on doit prendre conscience de la nécessité d'une pyramide où les meilleurs éléments servent de référence aux autres.

Il nous faut distinguer entre le consommateur et le produit. Il se peut que le consommateur d'un meuble artisanal soit socialement mauvais, en ce sens que sa consommation provienne d'une exploitation quelconque de la population, mais il n'en demeure pas moins que ce meuble sera d'une très haute qualité correspondant à la formation de l'ébéniste qui l'a fabriqué. Celui-ci jouera un rôle positif dans l'ensemble de la communauté des ébénistes. La qualité moyenne de l'ensemble tendra à s'améliorer.

Or, si, au contraire, la consommation de cet individu se porte vers un produit importé, l'on peut s'imaginer l'effet négatif sur l'ensemble de la communauté autochtone.

iii) la nouvelle clientèle

Le tableau 94 nous montre la répartition des visiteurs par groupe de revenus.

Tableau 94

Répartition des anciens acheteurs (non), des nouveaux (oui) et des visiteurs non acheteurs (aucun) par groupe de revenus

Groupes de revenus $	Non %	Oui %	Aucun %
0 à 2 000	12.7	17.4	25.6
2 000 à 3 999	8.4	11.1	14.4
4 000 à 5 999	8.8	7.6	9.6
6 000 à 7 999	9.0	8.3	5.6
8 000 à 9 999	11.3	9.1	8.8
10 000 à 11 999	9.5	7.0	8.8
12 000 à 15 999	11.7	8.3	5.6
16 000 à 19 999	5.4	4.2	4.0
20 000 à 23 999	3.7	1.4	1.6
24 000 et plus	5.6	4.9	.8
S.R.	14.2	20.8	15.0
Nombre d'observations	1039	144	125

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

La nouvelle clientèle est moins riche que la précédente. A l'exception des deux premiers groupes de revenus (0 à $4 000), aucun autre groupe de la nouvelle clientèle n'excède l'ancienne. C'est pourquoi nous avons enlevé le premier groupe (0 à $2 000) ainsi que les "sans réponse" de l'échantillon.

Tableau 95

Répartition des anciens acheteurs (non), des nouveaux (oui) et des visiteurs non acheteurs (aucun) par groupe d'âge[1]

Groupes de revenus $	Non %	Oui %	Aucun %
2 000 à 3 999	11.	14.9	24.3
4 000 à 5 999	12.0	12.6	16.2
6 000 à 7 999	12.4	14.	9.5
8 000 à 9 999	15.3	14.9	14.9
10 000 à 11 999	13.0	11.5	14.9
12 000 à 15 999	15.9	14.9	9.5
16 000 à 19 999	7.4	6.9	6.8
20 000 à 23 999	5.0	2.3	2.3
24 000 et plus	7.6	8.0	1.4
Nombre d'observations	760	87	74

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

1. Nous excluons le groupe de 0 à $2 000 et les "sans réponse".

L'analyse du tableau 95 nous montre que la nouvelle clientèle a sensiblement le même revenu que la précédente. Le groupe de revenus dont la baisse est la plus prolongée est celui des $20 000 à $24 000. Cependant, nous constatons une légère augmentation des $24 000 et plus.

Mais chez les visiteurs qui n'ont pas fait d'achat, nous constatons que la hausse dans les bas revenus est énorme. Pourquoi ces visiteurs n'ont-ils pas acheté, si ce n'est que les prix sont trop élevés?

Le tableau 96 nous donne ce que les visiteurs pensent des prix au SMAQ.

Tableau 96

Ce que les visiteurs pensent des prix au SMAQ

Prix	Non[1] %	Oui %	Aucun %
Prix élevés mais abordables	55.8	51.4	35.2
Prix sont abordables	16.9	20.1	9.6
Prix trop élevés pour mes moyens	23.9	25.7	49.6
Nombre d'observations	1039	144	125

Source: "enquête", Salon des Métiers d'Art du Québec.

1. La somme ne donne pas 100% parce que nous avons exclu ce qui était marginal.

Les anciens et les nouveaux clients ont à peu près les mêmes réflexions quant aux prix. Cependant, les visiteurs n'ayant pas fait d'achat se distinguent nettement des autres. Ils sont deux fois plus nombreux que les autres à trouver que les prix sont trop élevés pour leurs moyens. L'on remarque que ces visiteurs sont presque aussi nombreux que ceux de la nouvelle clientèle. C'est un groupe de jeunes et, en regard des tableaux 71 et 73, nous constatons que les visiteurs qui n'ont fait aucun achat sont plus instruits (13.3% d'universitaires dans le groupe des 20 ans et moins) que chez les nouveaux acheteurs (8.8%) et les anciens (4.2%). Ces non-acheteurs seraient-ils plus critiques que les autres. Il y a tout lieu de le croire. Or, si ceux-ci avaient acheté d'un artisan québécois, l'augmentation des ventes aurait été spectaculaire.

Les artisans ne devront pas ignorer continuellement ce fait que leurs prix sont généralement élevés et que le jugement de la clientèle ira de plus en plus dans ce sens. Or, nous savons que la clientèle aisée et scolarisée tend à délaisser l'artisan québécois au profit de l'importation.

g) Conclusion

Afin de faciliter au lecteur la synthèse de cette partie qui traite du consommateur de métiers d'art, nous allons brosser un tableau qui soit le plus concis possible.

Age

- positif: clientèle jeune avec une forte concentration entre 20 et 29 ans; regain des plus de 50 ans; la proportion des 20 ans et moins semble correspondre à son importance dans la population du Montréal métropolitain.
- négatif: perte dans les 30 à 39 ans et stagnation des 40 à 49 ans.

Scolarité

- positif: une clientèle très scolarisée qui normalement favoriserait la consommation d'un bon produit; 13% de la population du Montréal métropolitain est scolarisée (collégial et universitaire), mais le groupe des 20-24 ans l'est à 38% et celui des 25-34 l'est à 32%. Donc, la clientèle du SMAQ doit être comparée, non pas avec l'ensemble de la population, mais à son groupe d'âge correspondant.
- négatif: une perte relative d'universitaires dans la trentaine.

Nouvelle clientèle

Elle est plus jeune et plus scolarisée que la précédente.

Rythme de renouvellement de la clientèle

11% d'augmentation, ce qui est 3.25 fois plus élevé que la croissance observée de la population du Montréal métropolitain, de 1961 à 1971. Mais

le rythme d'augmentation des importations excède (17 à 18%) celui de la production artisanale québécoise.

Relation entre les achats et diverses variables

a) Scolarité

positif: plus le client est scolarisé, plus ses achats sont importants.

négatif: perte d'une certaine clientèle d'universitaires.

b) Age

positif: le plus élevé dans la trentaine et ensuite dans le groupe des 40 ans.

négatif: une perte relative dans la trentaine et stagnation dans la quarantaine.

c) Occupations professionnelles

Les plus actifs sont:

- les professions libérales
- les industriels et commerçants
- les enseignants et cadres
- les ménagères

d) Revenu

Les plus actifs:

- $24 000 et plus
- $12 000 à $16 000
- $16 000 à $20 000

Mais une chute radicale:

- $20 000 à $24 000

Caractéristiques des $16 000 et plus

Plus le revenu augmente, plus la clientèle est jeune et scolarisée.

- $16 000 à $20 000: secondaire et industriels et commerçants (40-49 ans)
- $20 000 à $24 000: universitaire et enseignants et cadres (30-39 ans)
- $24 000 et plus : universitaire et professions libérales (20-29 ans)

Changement de valeurs d'une certaine clientèle qui a les caractéristiques suivantes:

- universitaire
- de 30 à 40 ans
- $20 000 à $24 000

Cette clientèle peut être définie comme une néo-bourgeoisie sans pouvoir politique (car celui-ci est détenu par l'élite traditionnelle québécoise) et économique (enseignants et cadres).

Cette clientèle, qui est instruite et informée par des lectures et des voyages, tend à consommer des produits importés (tout d'abord dans ses habitudes alimentaires, dans le choix de son automobile, ses vêtements et son ameublement et les objets de table). Individuellement, ce comportement est rationnel et positif mais, si celui-ci se généralise, il peut entraîner la stagnation culturelle, sociale et économique de notre société.

Il se peut que les jeunes qui sont scolarisés suivent leurs aînés universitaires entre 30 et 40 ans, qui gagnent $20 000 à $24 000 par année.

Mais
la demande est excellente à court et moyen terme, autant pour la production québécoise que pour le produit importé.

Cependant,
à long terme, la croissance de la production québécoise peut être stoppée par l'effet inhibant de la concurrence étrangère qui sera qualitative et économique (concurrence par les prix).

Les implications de cette évolution sur l'artisan québécois

Celui-ci vendra ses produits à des consommateurs où l'écart entre le prix de vente au détail et le coût de production diminuera.

Ce qui entraînera la nécessité pour l'artisan d'une perception plus adéquate de ce qu'est la production (il sentira la nécessité de s'interroger sur sa compétence au niveau du métier) qui tendra à devenir moins décorative et plus utilitaire.

Ce changement sera favorisé par le fait que le jeune artisan est plus intégré dans la société (c'est-à-dire que la mentalité qui existe chez le jeune artisan et la population du même âge est semblable, tandis que celle existante chez l'artisan plus âgé et la population du même âge est différente) et que, d'autre part, nous avons constaté une popularisation naissante de l'artisanat dans d'autres couches socio-économiques (telles que les industriels et commerçants et les ouvriers).

H- LA DETERMINATION DES PREFERENCES DE SERVICES QUE REQUIERENT LES ARTISANS

1- LE NOMBRE ET LA REPARTITION DES ARTISANS

Nous avons tenté de déceler, par le biais d'une enquête, ce que les artisans préféraient obtenir, en premier lieu, comme services. Nous avons envoyé aux artisans de quatre (4) associations professionnelles: Métiers d'Art du Québec, l'Association des artisans de l'Estrie, l'Association des Artisans de Québec ainsi qu'à l'Association des artisans de Saint-Jean-Port-Joli, une liste de services pour lesquels nous requérions leur choix. Nous demandions d'indiquer, par ordre décroissant, leurs préférences de services. Ils devaient indiquer le chiffre 1 à leur premier choix, deux, au deuxième choix et ainsi de suite.

Nous avons envoyé à 850 artisans cette liste concernant leurs préférences. Nous avons eu la réponse de 210 personnes; les réponses de 194 personnes ont été compilées.

Les répondants par famille se répartissent comme suit:

Tableau 97

Répartition des répondants par famille

Famille	Nombre
Silicate	51
Textile	43
Métal	40
Bois	25
Cuir	15
Autres	20

Source: "enquête sur les préférences des artisans pour des services".

Tableau 98

Répartition des répondants par métier

Métier	Nombre
Céramique	23
Poterie	28
Tissage	23
Couture	2
Tapisserie	4
Macramé	5
Batik	7
Autres	2
Bijouterie et joaillerie	16
Emaillerie	16
Forge et ferronnerie	8
Ebénisterie	15
Sculpture	10
Cuir	15
Graveur et sérigraphe	8
Autres	12

Source: "enquête sur les préférences des artisans pour des services".

Les lecteurs trouveront dans l'annexe statistique la compilation des résultats obtenus pour chacun de ces métiers (tableau LI).

2- LA METHODOLOGIE UTILISEE AFIN DE FAIRE RESSORTIR LES BESOINS COMMUNS DES ARTISANS

La compilation des réponses a nécessité la mise au point d'une technique. Par exemple vingt-huit (28) potiers nous ont retourné la liste des préférences. Nous avons fait une grille de dix-sept (17) colonnes représentant les services suggérés et de dix-sept (17) lignes nous donnant le rang de chacun des services. Ainsi, le service de marketing pouvait être au premier rang, trois (3) fois; au deuxième rang, cinq (5) fois); au sixième rang, deux (2) fois, etc.

En second lieu, nous avons établi un système de points qui variaient suivant le rang qu'obtenait le service. Celui qui arrivait au premier rang obtenait 17 points, celui qui arrivait le deuxième obtenait 16 points, etc. Afin de déceler les services les plus urgents qui étaient requis par les artisans, nous avons multiplié le nombre de fois que ce service arrivait au premier rang par dix-sept (17) points; au deuxième rang, par seize (16), etc. Nous n'avions ensuite qu'à additionner le nombre de points qu'obtenait chacun des services et à établir leur importance relative en leur attribuant un rang.

La méthodologie utilisée pour les potiers était généralisée pour les autres métiers.

Après cette première étape, nous n'avions qu'à additionner les points obtenus par chacun des services au niveau des métiers pour obtenir des points communs au niveau de la famille et, par après, au niveau de l'ensemble des artisans.

3- L'ELABORATION D'UNE STRATEGIE CONCERNANT LA MISE EN PLACE PROGRESSIVE DE SERVICES POUR L'ARTISANAT

Nous avons compilé les points obtenus par chacun des métiers, par famille artisanale. La hiérarchie des services désirés, par chacune des familles, est donnée dans le tableau suivant:

Tableau 99

Hiérarchie des services désirés

	Numéro des services[1]				
Rang	Silicate	Textile	Métal	Bois	Cuir
1	7	7	2	11	7
2	11	4	12	12	4
3	12	1	6	4	1
4	4	13	1	1	6
5	1	6	4	8	5
6	10	16	7	7	16
7	13	10	3	6	13
8	6	3	10	10	3
9	8	5	11	3	8
10	5	8	5	5	11
11	3	11	8	16	10
12	16	12	9	13	12
13	9	2	13	9	2
14	2	9	16	2	9
15	15	15	15	15	15
16	14	14	14	14	14
17	17	17	17	17	17

Source: "enquête sur les préférences des artisans pour des services".

1. Les numéros correspondent aux services suivants: 1. service de documentation; 2. service de comptabilité; 3. service de marketing; 4. centre de formation permanente; 5. salle d'exposition à l'usage des boutiquiers; 6. expositions individuelles; 7. centre de recherche sur les matériaux et procédés; 8. service d'organisation d'atelier; 9. service de surveillance du crédit des boutiquiers; 10. service technique (problèmes de fabrication); 11. prêt à long terme sur l'équipement; 12. prêt à long terme sur la construction d'atelier; 13. assistance financière à la recherche; 14. financement des comptes à recevoir; 15. mutuelle de cautionnement; 16. service d'approvisionnement; 17. autres.

Quelles seront les services que nous devrions en premier lieu mettre en opération?

Nous avons tenté de résoudre le problème en tenant compte de divers critères. Nous en avons retenu quatre (4):

a) si nous accordons à chacune des cinq (5) familles la même importance;

b) si nous tenons compte du poids relatif de chacune des familles dans l'activité totale artisanale québécoise, en 1974;

c) si nous ne tenons compte que du niveau des importations québécoises de produits artisanaux, en 1975;

d) si nous tenons compte de la production autochtone et des importations québécoises, en 1979.

Nous avons attribué une valeur s'échelonnant de dix-sept (17) points à un (1) point pour les services sélectionnés pour les cinq (5) familles (tableau 99). Dans le cas de (a), le service no 7 se voyait attribué la valeur de 17 dans le cas des silicates, de 17 dans les textiles, de 12 dans le métal, de 12 dans le bois et de 17 dans le cuir. Nous les avons additionnés. Nous avons continué la même démarche pour les autres services.

Dans le cas de (b), nous avons tenu compte du poids relatif de chaque famille. En 1974, nous avions les pourcentages suivants:

Tableau 100

Pourcentage de la production
de chaque famille

Famille	Pourcentage de la production
Silicate	12.
Textile	53.2
Métal	12.1
Bois	16.4
Cuir	2.9

Source: tableau 22.

Dans le cas de (a), chaque famille comptait pour 20% de l'ensemble. Cependant, dans le cas de (b), les silicates valent 12/20; les textiles, 53.2/20; le métal, 12.1/20; le bois, 16.4/20 et le cuir, 2.9/20.

Les points que nous accordons sont pondérés par ces rapports. Ainsi, la valeur de 17, dans le cas des silicates, devient 17 x 12/20, soit 10.2. Nous avons fait la même chose pour les autres familles.

Dans le cas de (c), nous avons tenu compte de la valeur des importations québécoises. Le tableau 101 nous donne la part de chacune.

Tableau 101

Pourcentage des importations pour chaque famille

Famille	Pourcentage des importations
Silicate	43
Textile	5
Métal	24
Bois	27
Cuir[1]	-

Source: Camille Bronsard, Hertrel Labib et Pierre-Yvon Ouellet, *op. cit.*, tableau 1.

1. Informations manquantes.

Dans le cas de (d), nous avons pris l'ensemble de la consommation estimée de produits artisanaux pour l'année 1979.

Nous avons les pourcentages suivants:

Tableau 102

Pourcentage de l'ensemble de la consommation pour chaque famille

Famille	Pourcentage de l'ensemble de la consommation
Silicate	28
Textile	24
Métal	21
Bois	26
Cuir	1

Source: Camille Bronsard, Hertrel Labib et Pierre-Yvon Ouellet, *op. cit.*, tableau 1.

Tableau 103

La hiérarchie des services requis pour le secteur artisanal, suivant les quatre (4) critères

Hiérarchie des services selon les quatre critères				
Rang	a	b	c	d
1	7	7	7	4
2	4	4	4	7
3	1	1	11	1
4	12	6	1	11
5	6	10	12	6
6	11	13	10	12
7	10	11	6	10
8	13	3	8	13
9	3	5	5	8
10	8	16	3	5
11	5	12	13	3
12	16	8	16	16
13	2	2	9	9
14	9	9	2	2
15	15	15	15	15
16	14	14	14	14
17	17	17	17	17

Source: "enquête sur les préférences des artisans pour des services".

Nous combinons les résultats des quatre (4) critères à l'aide de la même technique que précédemment, dans le but de tenir compte de plusieurs facteurs qui jouent concurremment et d'en extraire des besoins communs, tant au niveau de la réalité artisanale que de celle des besoins de la société. En effet, l'évolution de la demande par les consommateurs conditionne au-

tant les politiques requises que les besoins des artisans eux-mêmes. Nous cherchons à tenir compte des besoins du producteur ainsi que de ceux du consommateur.

Tableau 104

Sélection des services

Rang	No	Définition
1	7	Centre de recherche sur les matériaux et procédés
2	4	Centre de formation permanente
3	1	Service de documentation
4	6	Expositions individuelles
5	10	Service technique (problèmes de fabrication)
6	12	Prêt à long terme sur la construction d'atelier
7	11	Prêt à long terme sur l'équipement
8	13	Assistance financière à la recherche
9	5	Salle d'exposition à l'usage des boutiquiers
10	3	Service de marketing
11	8	Service d'organisation d'atelier
12	16	Service d'approvisionnement
13	2	Service de comptabilité
14	9	Service de surveillance du crédit des boutiquiers
15	15	Mutuelle de cautionnement
16	14	Financement des comptes à recevoir
17	17	Autres

Source: "enquête sur les préférences des artisans pour des services".

Un fait ressort nettement et c'est celui d'un besoin de formation. Que ce soit un centre de recherche sur les matériaux et procédés (1er rang), d'un centre de formation permanente (2e rang), d'un service de documentation (3e

rang), d'un service technique (5e rang), tous ces services concernent la facette "formation" de l'artisan. Le deuxième point qui ressort est celui de l'aide financière (prêt à long terme sur la construction d'atelier (6e rang), sur l'équipement (7e rang) et à la recherche (8e rang). Quant aux problèmes de commercialisation, à l'exception des expositions individuelles (4e rang), et à ceux de l'administration, ils semblent être d'une moindre importance pour les artisans.

Le fait que le facteur "formation" ressorte en premier lieu ne contribue pas à minimiser l'ampleur du problème. En effet, si les besoins financiers primaient chez l'artisan, l'élaboration des politiques requerraient peu de temps et de connaissances de la part du subventionneur. Le planificateur n'aurait besoin que d'une grille dans laquelle seraient indiqués les besoins d'investissement en équipement, en bâtiment d'un artisan. Cependant, les problèmes de formation sont beaucoup plus complexes. Le lecteur peut relire avec profit l'"Essai de classification". Il montre la complexité de la connaissance professionnelle d'un métier. Le rapport qui porte sur certains aspects de la formation professionnelle (par René-Guy Chédanne) montre les besoins d'un homme de métier concernant ses connaissances professionnelles.

Ce problème concerne tout particulièrement le ministère de l'Education. Il ne s'agit pas d'un problème facile à résoudre mais, au contraire, d'une politique à long terme qui n'aura pas de résultats visibles immédiats. Il devra y avoir l'établissement de programmes concernant la formation professionnelle, en collaboration avec les artisans. De plus, l'étude de M. Chédanne nous donne un aperçu du système de formation qui est fourni en France et en Suisse aux hommes de métier. Par exemple, le terme d'ébéniste reflète une réalité qui n'est pas essentiellement différente d'un pays à l'autre. Les connaissances qui sont requises d'un véritable ébéniste ne diffèrent pas d'un pays à l'autre. La géométrie, le dessin, la technique du mortaisage sont les mêmes

en Chine qu'au Québec. Ce qui change, c'est le style, la forme, l'esprit du produit. Mais les procédés de production sont les mêmes.

Le ministère de l'Education a-t-il de véritables ébénistes à son emploi? Le choix du professeur devra aussi se faire en collaboration avec l'artisan. Il faudra délaisser quelque peu la notion des années de scolarité comme le facteur prioritaire de l'engagement d'un professeur. Si les artisans obtiennent des cours de formation permanente et que les professeurs ont une compétence inférieure à celle des artisans, l'on ne voit pas la nécessité de l'élaboration de tels programmes.

Quant à l'assistance financière qui, normalement proviendrait du ministère de l'Industrie et du Commerce, elle devra être dispensée aux artisans qui ont fait la preuve de leur compétence et de leur sérieux professionnel. Cette aide pourrait être fournie après que l'aspirant-artisan aura complété un cours combiné avec un certain temps d'apprentissage ou bien avec seulement l'apprentissage chez un artisan ou dans une industrie. En somme, il faut donner la chance aux travailleurs industriels qui sont compétents de profiter de la mise en place d'un tel programme.

Cependant, un tel programme d'aide financière ne devra pas être assujetti à des conditions comme l'obligation que le bénéficiaire devra créer de l'emploi après une certaine période ou devra tendre à exporter une certaine partie de sa production. Un rapide coup d'oeil sur les données concernant le marché québécois nous montre très bien que le défi majeur réside dans la substitution des importations par la production autochtone. La première étape qu'une industrie doit franchir n'est pas celle des marchés étrangers mais plutôt celle de la satisfaction des besoins des autochtones et que l'exportation représente un surplus et non l'essentiel de l'activité économique.

Quant aux questions administratives, leur présence provient fréquemment d'un manque au niveau de la formation professionnelle. Un programme bien pensé devrait fournir des cours sur l'organisation d'un atelier, sur la comptabilité, etc.

Pour nous, le point primordial à résoudre est celui de la formation professionnelle. Cependant, c'est le plus difficile à solutionner et celui qui a les implications les plus grandes à long terme. Le problème de la formation dépasse largement le cadre d'un plan quinquennal de développement.

1- LA DETERMINATION DE LA OU DES FAMILLES ARTISANALES QUE L'ON DEVRAIT STRATEGIQUEMENT FAVORISER D'UNE MANIERE PROGRESSIVE

Nous avons sélectionné huit (8) critères qui nous aideront à ressortir les familles les plus dynamiques de celles qui le sont moins:

1- la productivité moyenne des artisans professionnels;

2- le rapport entre la productivité des artisans et celle de l'industrie similaire;

3- le taux de profit;

4- le rapport de la productivité sur l'investissement;

5- le rapport entre la création d'emplois artisanaux et d'emplois industriels;

6- la part relative de chacune des familles dans l'activité artisanale totale, en 1974, au Québec;

7- la part relative de chacune des familles dans la consommation totale estimée en 1979;

8- la part de cinq (5) secteurs industriels sur la production totale de ces secteurs, au Québec, en 1971.

Tableau 105

Indicateurs économiques

No	Famille	1 $	2 %	3 %	4 $	5 %	6 %	7 %	8 %
1	Silicate	16 000	62	42	4.57	5.51	12	28	12
2	Textile	14 000	73	32	14.00	8.04	53.2	24	68
3	Métal (bijouterie)	21 000	108	32	10.50	--	12.1	21	5
4	Bois (ébénisterie)	20 000	87	22	6.67	3.02	16.4	26	9
5	Cuir	20 000	111	46	16.67	3.06	2.9	1	6

Source: col. 1, tableau 19; col. 2, tableau 58; col. 3, tableau 66, col. 4, tableau 64; col. 5, tableau 65; col. 6, tableau 100, col. 7, Camille Bronsard, Hertrel Labib, Pierre-Yvon Ouellet, *op. cit.*, tableau 102.
col. 8, Statistique Canada, *Industries manufacturières du Canada: Québec*, 1971, cat. 31-205, annuel.

Suivant l'importance absolue des statistiques, nous les avons classés par ordre décroissant.

Tableau 106

Classement par ordre décroissant

Rang	1	2	3	4	5	6	7	8
1	3	5	5	5	2	2	1	2
2	4	3	1	2	1	4	4	1
3	5	4	2	3	5	3	2	4
4	1	2	3	4	4	1	3	5
5	2	1	4	1	-	5	5	3

Source: tableau 105.

Nous avons attribué cinq (5) points à celui qui est au premier rang, quatre

(4) points au second et ainsi de suite. Ensuite, nous avons additionné les points que nous accordions.

Tableau 107

Points obtenus
par chaque famille

Famille	Points
Textile	27
Cuir	25
Bois	23
Silicate	23
Métal	20

Source: tableau 106.

L'élaboration d'une politique concernant l'artisanat devrait tout d'abord se pencher sur le secteur des textiles et structurer une politique de formation professionnelle axée sur les procédés de production et la connaissance des matériaux.

Compte tenu de la grande importance de ce secteur, tant au niveau industriel qu'artisanal, il est possible de recruter rapidement des personnes compétentes, que ce soit au niveau technique ou esthétique. La présence au Québec d'entreprises se spécialisant dans la fabrication de métiers à tisser représente un facteur positif pour la solution de problèmes techniques de fabrication. Une politique peu coûteuse pourrait être mise sur pied afin de favoriser des innovations technologiques dans le secteur des textiles. Au niveau des besoins en approvisionnement, le gouvernement devrait favoriser la production en fil de laine et de lin. Si les compétences sont insuffisantes, qu'ils n'hésitent pas à utiliser les possibilités que l'on retrouve dans les programmes sur les échanges culturels, techniques et économiques avec les au-

tres pays. Si la production des filatures québécoises augmentent, il faudra qu'elles trouvent à se fournir sur le marché québécois en laine et en lin brut. Le gouvernement devra stimuler les producteurs agricoles à ces types de production en fournissant des informations économiques, techniques et agronomiques.

Quant à la famille du cuir, même si la structure industrielle était fortement axée (sur les chaussures tout particulièrement) dans ce secteur, il n'existe aucune école, au Québec, qui dispense un enseignement adéquat. Ce manque expliquerait peut-être le déclin de ce secteur industriel au Québec. La formation étant insuffisante, il n'y avait aucune possibilité de s'ajuster aux pressions venant des pays produisant à peu de frais, par une augmentation de la qualité moyenne. Certes, l'emploi aurait diminué, mais à un taux moins élevé. Il y aurait la nécessité d'élaborer un programme de formation des maroquiniers, soit par la création d'une école ou d'un centre d'apprentissage. La qualité des produits québécois augmentera et la demande s'accroîtra et, par conséquent, la production de maroquinerie. Concurremment à la formation de maroquiniers, l'on devra se pencher sur le problème qu'apporte le tannage.

Cet accroissement de production nécessite un approvisionnement de qualité. Or, cette qualité n'est possible qu'à la condition que la compétence des tanneurs québécois augmente. Ceci sera possible si l'on crée une tannerie-école, c'est-à-dire que le tanneur apprend son métier dans le cadre d'une production organisée.

L'on peut aussi envoyer des stagiaires dans des écoles de tannage en France, en Italie, en Angleterre. Cette politique est appliquée actuellement par le Gouvernement du Québec. Cependant, le stagiaire est dépendant d'une tannerie, c'est-à-dire qu'après son stage, il retourne travailler dans la même entreprise. Ses connaissances ne le servent pas directement. L'Etat devrait, au con-

traire, favoriser cet individu par une aide à la création de sa propre entreprise.

Compte tenu de sa compétence, il peut s'orienter dans la fabrication d'un type de cuir dont le marché est dynamique. Il n'est pas obligé de produire en très grande quantité pour rentabiliser sa production. S'il obtient, au départ, l'aide attendue, il pourra rapidement rentabiliser son entreprise tout en fabriquant un cuir de très haute qualité.

L'aide qu'il obtiendrait pourrait passer par le biais de subvention à l'apprentissage. Les résultats économiques d'une telle politique pourraient être plus rentables dans une telle optique que si le stagiaire est obligé de retourner dans la même entreprise. De plus, cette aide gouvernementale signifie que la population subventionne l'entreprise privée. Si on accepte cet état, l'on doit quand même comprendre qu'il est préférable de favoriser l'ensemble de l'industrie plutôt qu'une entreprise de cette industrie, car la bonne santé d'une entreprise ne signifie pas que celle de l'industrie est du même état. Il peut même se produire l'effet contraire, c'est-à-dire qu'une relation inverse s'établisse entre la santé de l'entreprise et celle de l'industrie. Or, c'est pour ces raisons que l'intervention gouvernementale doit s'appliquer judicieusement. Et le rôle majeur de l'Etat dans l'activité de production se situe au niveau de la formation du producteur, tant d'un point de vue qualitatif que quantitatif.

Elle sera qualitative parce que le niveau moyen des connaissances de l'ensemble des producteurs s'accroîtra. Elle sera quantitative parce que le nombre de producteurs sur le marché s'accroîtra et que le consommateur pourra effectuer un choix réel de produits sur le marché.

Il est évident qu'une telle perception du rôle gouvernemental dans l'activité

économique ne s'applique pas seulement au domaine du cuir, mais aussi des textiles, des silicates, de l'ébénisterie, etc.

L'on devra mettre sur pied une politique concernant le secteur du bois. Comme pour le cas des textiles, le Québec possède une infrastructure suffisante actuellement pour faire face à ce problème. Ce que l'on doit modifier, c'est la perception avec laquelle nous abordons généralement ce secteur. Dans les années 1960, on a chambardé ce qui existait précédemment, en l'occurrence l'Ecole du Meuble. La philosophie avec laquelle cette institution abordait la formation d'ébéniste était certes préférable à celle qui prévaut actuellement. Nous comprenons que cette nouvelle orientation était conditionnée par des facteurs socio-économiques. Les ébénistes avaient beaucoup de difficultés à subsister économiquement. Par exemple, le salaire horaire d'un menuisier excédait celui de l'ébéniste. Ce fait n'incitait certes pas les jeunes à se diriger vers le métier d'ébéniste. Cependant, le consommateur revient progressivement vers un meuble de bonne qualité. Cette augmentation de la demande entraîne un besoin accru d'ébénistes, ce qui ne pourra que provoquer une augmentation du salaire de ces hommes de métier.

Cette situation nous semble une raison suffisante pour que le ministère de l'Education révise ses programmes concernant l'ébénisterie. Il ne faut plus qu'ils soient assujettis aux besoins des industries du meuble exclusivement, mais plutôt à ceux de l'individu.

La famille des silicates est celle qui dispose de la meilleure organisation du point de vue de la formation au Québec. Mais une faille ressort assez nettement. Il s'agit de la facette technique. Si l'optique esthétique ou créatrice de la formation est apte à répondre aux besoins, l'aspect technique de la formation nous semble déficient. Plusieurs gradués en céramique du CEGEP du Vieux-Montréal nous ont affirmé que les trois(3) années passées

dans l'institution ne leur permettaient pas de s'organiser efficacement. Leurs connaissances techniques de l'argile, de l'émail ainsi que de la cuisson sont relativement minces. Tous étaient d'accord pour affirmer que l'institution ne leur donnait pas une connaissance pratique du métier. Le meilleur moyen pour solutionner ce problème serait de combiner la formation académique et l'apprentissage en atelier. La répartition du temps alloué à ces deux aspects pourrait être en deux parties égales. Le nombre de potiers professionnels que l'on compte au Québec serait suffisant à remplir les besoins d'apprentissage. De plus, cette politique servirait de projet pilote qui pourrait être progressivement étendu aux autres métiers artisanaux.

Quant à la famille des métaux, la solution du problème est beaucoup plus complexe. Nous avons constaté que, dans cette famille, nous comptons plusieurs techniques et matériaux. Nous remarquons une diversité relativement élevée dans cette famille, contrairement aux autres.

De plus, à l'exception de la joaillerie et de la bijouterie et de l'émaillerie, nous constatons que ces métiers artisanaux engendrent une production relativement négligeable au Québec. Il est impensable, devant cette réalité, de favoriser l'implantation d'une école ou d'un centre d'apprentissage. La formation devra se donner en atelier. Les connaissances supplémentaires peuvent être acquises dans le système public: telles que les cours de soudure par exemple. Cependant, une aide financière de l'Etat serait souhaitable aux dispensateurs de l'apprentissage, selon diverses modalités qui tiennent compte de la complexité du métier, de l'équipement, du temps nécessaire à la formation, de la perte de production occasionnée par l'apprenti à l'artisan sur une base annuelle.

Quant à la bijouterie et à la joaillerie, la création d'une école ou d'un centre d'apprentissage s'avère primordiale. Le lecteur peut jeter un regard au tableau 76 pour s'en convaincre.

J- LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS ARTISANAUX

Un bon système de distribution des produits conditionne souvent la bonne marche d'une entreprise, d'une organisation. Si elle ne peut compter sur l'appui d'une bonne commercialisation, elle sera confrontée à un mur infranchissable. Si l'artisan dispose de certains avantages naturels tels que la possibilité que le client requière ses services en se déplaçant lui-même et que le contact direct s'établisse facilement, il n'en demeure pas moins que la commercialisation de son produit représente la fin ultime de son activité. L'existence d'un réseau de commercialisation représente, pour un jeune artisan, la possibilité d'une réussite professionnelle.

Cependant, la commercialisation des produits artisanaux au Québec a été l'objet de récriminations continuelles et virulentes de la part des artisans. Si, aujourd'hui, le problème de la formation professionnelle représente, pour la majorité d'entre eux, l'handicap majeur à surmonter, antérieurement, le problème de la commercialisation était leur principal motif d'inquiétude.

Le réseau de boutiques au Québec fonctionne de deux façons. Le réseau qui existait (et qui tend à disparaître) était basé sur des techniques commerciales non adaptées aux besoins des artisans. Ils portaient leurs produits à la boutique qui s'engageait à les vendre. Le prix de détail était basé sur le prix de gros de l'artisan plus une marge de profit brut de trente-cinq (35) pour cent. Cependant, le boutiquier ne payait l'artisan qu'au moment de la vente du produit. L'étude des coûts de production nous montre l'importance des matériaux. Si la vente du produit tardait, l'artisan avait beaucoup de difficultés à racheter des matières premières en plus d'avoir des difficultés à satisfaire ses besoins essentiels. De plus, le boutiquier, n'ayant pas à payer l'artisan dans des délais raisonnables, il n'avait pas cette sti-

mulation habituelle qu'ont les commerçants à écouler rapidement leurs produits parce que l'inventaire représente un coût qui joue un grand rôle sur ses opérations de court terme. Ce système a été fortement décrié et avec raison.

La deuxième façon d'opérer est similaire à celle du système commercial habituel, c'est-à-dire que le boutiquier paie l'artisan après un certain délai pouvant s'échelonner de deux semaines à quatre-vingt-dix (90) jours. Cependant, la marge de profit brut de 35% a fait place à un 100% et souvent au-delà.

Si, d'une part, le premier système de commercialisation freinait l'activité productrice de l'artisan, celui-ci restreint la consommation finale. L'évolution des prix est telle que le produit devient facilement trop onéreux. L'exemple suivant révèle le fond du problème.

Tableau 108

Premier exemple:
cas d'une théière (poterie)[1]

Coût de production	$ 10.00
Profit de l'artisan (50%)	5.00
Prix de vente au gros	15.00
Profit brut du boutiquier (100%)	15.00
Prix de vente au détail[2]	30.00

1. Ce tableau ainsi que les suivants (tableaux 109, 110, 111, 112, 114 et 115) réfèrent à des cas créés pour les besoins.
2. En ne tenant pas compte des taxes indirectes.

Nous savons que le coût de production de l'artisan inclut le salaire. Si le

consommateur allait directement chez l'artisan et que celui-ci ne se prenait pas de profit, le prix final évoluerait de $30. à $10.

Nous avons étudié le comportement du prix de détail en prenant comme base de profit celui de l'industrie manufacturière canadienne qui s'établit à 5.8%[1] et de la marge de profit brut des entreprises commerciales au Canada qui était, en 1969, de 31%[2].

Tableau 109

Deuxième exemple:
cas d'une théière (poterie)

Coût de production	$ 10.00
Profit de l'artisan (5.8%)	.58
Prix de vente au gros	10.58
Profit brut du boutiquier (31%)	3.28
Prix de vente au détail	13.86

Le consommateur paierait un prix de $16.14 inférieur à celui du premier exemple. Ce qui veut dire une diminution de l'ordre de 54%.

Mais si, pour le consommateur, l'opération est rentable, qu'en est-il de l'artisan et du boutiquier?

L'artisan perd $4.42 et le boutiquier perd $11.72, c'est-à-dire une diminution respective de 88% et de 78%[3].

---

1. Moyenne des années 1960.
2. Voir tableau 116.
3. Il faut toutefois ajouter que l'artisan reçoit un profit net et le boutiquier, un profit brut dans les exemples rapportés.

Mais, si nous supposons une élasticité-prix de 2, quel sera le résultat final? Une diminution de prix de 1% amènera une augmentation de la quantité finale consommée de 2%.

La diminution de prix étant de 53%, l'augmentation de la quantité demandée sera de 108%. Il y aura donc un accroissement des ventes de 1.08 l'unité. La dépense totale du consommateur sera de $28.83.

Tableau 110

Troisième exemple:
cas de 2.08 théières (poterie)

Coût de production	$ 20.80
Profit de l'artisan	1.21
Prix de vente au gros	22.01
Profit brut du boutiquier (31%)	6.82
Prix de vente au détail	28.83

La comparaison des premier et troisième exemples nous montre que si le système fonctionnait au niveau moyen des entreprises canadiennes et que l'élasticité-prix était de l'ordre de 2, l'effet final serait une diminution des recettes totales de $30.00 avec la vente d'une unité à $28.83 en vendant 2.08 unités. Ce qui revient à dire qu'il n'y aurait aucun avantage pour l'ensemble du système artisanal (artisan et boutiquier) à diminuer les prix. Le seul avantage serait pour les consommateurs (l'ensemble du système).

Si, au contraire, en tenant compte du même taux d'élasticité, l'on augmentait les taux de profit de 50% à 60% dans le cas de l'artisan et de 100% à 120% dans celui du boutiquier, quel serait l'effet final?

Tableau 111

Quatrième exemple:
cas d'une théière (poterie)

	1	2
Coût de production	$ 10.00	$ 6.54
Profit de l'artisan (60%)	6.00	3.92
Prix de vente au gros	16.00	10.46
Profit brut du boutiquier (120%)	19.20	12.55
Prix de vente au détail	35.20	23.01

L'augmentation de prix est de $5.20, ce qui nous donne 17.3% d'augmentation. L'élasticité-prix étant de deux, l'on aura une diminution de la qualité demandée de 34.6%.

Les recettes totales passeront de $30.00 à $23.01. Il y aura une diminution de 23% des recettes du boutiquier et, pour l'artisan, une diminution de 30% de ses recettes. Le profit net de l'artisan diminuera de 22% et le profit brut du boutiquier diminuera de 16%. Ce qui veut dire que, dans l'ensemble, il n'y a pas d'avantages économiques à augmenter les prix. Cependant, les deux agents économiques sont différemment touchés. Le boutiquier perd moins dans l'opération que l'artisan, tant au niveau des recettes que des profits.

Cependant, si l'on diminue les marges de profit de 20%, nous obtenons les résultats suivants:

Tableau 112

Cinquième exemple:
cas d'une théière (poterie)

	1	2
Coût de production	$ 10.00	$ 13.20
Profit de l'artisan (40%)	4.00	5.28
Prix de vente au gros	14.00	18.48
Profit brut du boutiquier (80%)	11.20	14.78
Prix de vente au détail	25.20	33.26

La diminution de prix est de 16% et l'augmentation de la quantité vendue sera de 32%.

L'augmentation des recettes du boutiquier sera de 11% et celle de l'artisan de 23%. Au niveau des profits, ceux du boutiquier diminueront de 1% et ceux de l'artisan augmenteront de 6%.

Le tableau suivant systématise les résultats obtenus dans les deux cas précédents.

Tableau 113

Evolution des recettes et des profits
des boutiquiers et des artisans

	Recettes		Profits	
	Boutiquier	Artisan	Boutiquier	Artisan
4e exemple	-23%	-30%	-16%	-22%
5e exemple	11%	23%	- 1%	6%

Source: tableaux 111 et 112.

Les deux (2) agents économiques sont différemment touchés si l'on augmente

ou si l'on diminue les prix. Si les prix augmentent, les artisans sont touchés plus durement que les boutiquiers, tant au niveau des recettes que des profits. Au contraire, si les prix diminuent, l'augmentation des recettes est plus forte pour l'artisan que pour le boutiquier. Au niveau des profits, on remarque que le boutiquier perd 1%, tandis que l'artisan gagne 6%.

Les intérêts économiques des divers agents diffèrent. Pour le boutiquier, il y a un avantage au maintien du statu quo ou du moins à une augmentation des prix car sa perte sera moins grande que chez l'artisan. Par contre, l'artisan aurait avantage à ce que les prix au détail diminuent. Cependant, il ne peut diminuer le prix au détail car c'est le boutiquier qui en a le contrôle à ce niveau. Cette situation peut avoir des conséquences néfastes pour le développement du secteur. En termes économiques, l'un (le boutiquier) tendrait vers le monopole, tandis que l'autre (l'artisan) se dirigerait vers une situation de concurrence parfaite.

Cependant, si l'artisan a intérêt à ce que les prix au détail diminuent, il n'a pas d'avantages économiques, en tant que producteur, à diminuer les siens. En effet, l'exemple suivant nous montre que si l'artisan baisse ses prix de gros, l'effet de la diminution des prix sera moindre que si le boutiquier diminue les siens.

Tableau 114

Sixième exemple:
cas d'une théière (poterie)

Coût de production	$ 10.00
Profit de l'artisan (40%)	4.00
Prix de vente au gros	14.00
Profit brut du boutiquier (100%)	14.00
Prix de vente au détail	28.00

Une diminution de 20% du profit de l'artisan n'entraînera qu'une diminution de 6% du prix de vente au détail. Par contre, si l'artisan ne diminue pas sa marge de profit et que le boutiquier diminue la sienne de 20%, nous aurons le cas suivant.

Tableau 115

Septième exemple:
cas d'une théière (poterie)

Coût de production	$ 10.00
Profit de l'artisan (50%)	5.00
Prix de vente au gros	15.00
Profit brut du boutiquier (80%)	12.00
Prix de vente au détail	27.00

La diminution, dans ce cas-ci, sera de l'ordre de 10%, ce qui veut dire qu'une stratégie de diminution des prix appliquée chez le boutiquier sera plus efficace dans une proportion de 66% que si c'est l'artisan qui diminue les siens.

Etant donné que les artisans ont avantage à ce que les prix au détail diminuent et que c'est le boutiquier qui doit stratégiquement les diminuer dans une première étape, ils devront alors forcer ceux-ci à diminuer leurs marges de profit brut pour les amener progressivement aux marges moyennes commerciales. Par exemple, les marges de profit brut sont de 79% dans le cas des bijouteries, de 62% dans le cas des magasins de chaussures, de 49% et de 52% dans les commerces de vêtements pour les hommes et les femmes. Dans le cas de la quincaillerie, la marge est de 40%.

Tableau 116

Rapport des ventes sur le coût des ventes des commerces au Canada, en 1969

Commerce	Ventes	Coût des ventes	Rapport V/C
Magasins d'alimentation	4384.1	3525.5	1.24
Magasins à rayons	2745.1	1853.3	1.49
Magasins de variétés	847.6	565.1	1.50
Magasins généraux	369.4	278.6	1.33
Accessoires et pièces d'automobiles	430.9	306.5	1.41
Stations Service	558.3	433.9	1.29
Distributeurs de véhicules automobiles	4801.1	4244.7	1.13
Ateliers de réparations de véhicules automobiles	200.8	145.8	1.38
Magasins de chaussures	254.3	156.5	1.62
Magasins de vêtements pour hommes	273.2	183.3	1.49
Magasins de vêtements pour dames	405.9	267.0	1.52
Magasins de tissus	398.4	266.8	1.49
Quincailleries	282.1	200.8	1.40
Magasins de meubles	1054.9	744.9	1.42
Appareils électriques	28.7	22.0	1.30
Pharmacies	543.0	363.7	1.49
Librairies (et) papeteries	62.7	46.7	1.34
Fleuristes	48.8	23.8	2.05
Marchands de combustibles	265.9	183.8	1.45
Bijouteries	151.8	85.0	1.79
Débits de tabac	57.0	45.7	1.25
Autres magasins	738.7	533.2	1.39
Total	18950.2	14492.8	1.31

Source: Statistiques Canada, *Statistique financière des sociétés*, Cat. 61-207 annuel.

Tableau 117

Hiérarchie des commerces

Rang	Commerces	
	Ventes/Coût des ventes	Valeur des ventes
1	Fleuristes	Distributeurs de véhicules automobiles
2	Bijouteries	Magasins d'alimentation
3	Magasins de chaussures	Magasins à rayons
4	Magasins de vêtements pour dames	Magasins de meubles
5	Magasins de variétés	Magasins de variétés
6	Magasins à rayons	Autres magasins
7	Pharmacies	Stations Service
8	Magasins de tissus	Pharmacies
9	Magasins de vêtements pour hommes	Accessoires et pièces d'automobiles
10	Marchands de combustibles	Magasins de vêtements pour dames
11	Magasins de meubles	Magasins de tissus
12	Accessoires et pièces d'automobiles	Magasins généraux
13	Quincailleries	Quincailleries
14	Autres magasins	Magasins de vêtements pour hommes
15	Ateliers de réparations de véhicules automobiles	Marchands de combustibles
16	Librairies (et) papeteries	Magasins de chaussures
17	Magasins généraux	Ateliers de réparations de véhicules automobiles
18	Appareils électriques	Bijouteries
19	Stations Service	Librairies (et) papeteries
20	Débits de tabac	Débits de tabac
21	Magasins d'alimentation	Fleuristes
22	Distributeurs de véhicules automobiles	Appareils électriques

Source: tableau 116.

Si on étudie le rapport des ventes sur le coût d'achat de ces ventes, l'on s'aperçoit que les boutiques d'artisanat sont hiérarchiquement au premier rang. A l'exception des fleuristes qui représentent un cas particulier, la marge de profit brut des boutiques d'artisanat est supérieure à celle des bijouteries. Comme le bijou est souvent associé à un phénomène de consommation ostentatoire, pourrait-on déduire que les produits artisanaux seraient de la consommation hautement luxueuse ou d'exploitation, compte tenu de la marge de profit brut.

Paradoxalement l'artisanat reflète deux images contradictoires: l'une est synonyme de produits de qualité consommés par des citadins qui sont assez instruits et qui reçoivent une rémunération satisfaisante, l'autre est synonyme du produit traditionnel, rural et qui est écoulé sur le long des routes où abondent les touristes durant l'été. Celui-ci touche le touriste, principalement l'Américain et l'Anglo-Canadien. Ce consommateur, ne connaissant pas la véritable valeur du produit et n'ayant pas à faire un calcul économique très élaboré sur cette valeur, achète facilement ce produit en payant généralement un prix nominalement peu élevé.

D'après Robert-Lionel Séguin, le tourisme tue l'originalité de l'artisan. On en arrive facilement à un produit édulcoré qui rejoint plus l'exotisme que la tradition.

On sait que l'artisanat au Québec a repris de la vigueur parce que l'on a fortement axé la publicité envers le tourisme. Nous n'avons qu'à penser, en l'occurrence, à l'action de la Centrale d'Artisanat du Québec qui axait fortement ses activités sur l'affluence touristique.

Mais, concurremment à ce mode d'artisanat, s'est ajouté l'artisan professionnel. Compte tenu des circonstances particulières de l'époque, il a tenté de rejoindre la tradition du "Vieux-Québec" pour écouler ses produits, non

pas sur le marché étranger mais sur le marché autochtone. Cette forme d'artisanat a profité largement de la vague autonomiste québécoise.

Mais, dans les deux cas, l'on retrouve une même caractéristique: la non-connaissance de la valeur réelle du produit de la part du consommateur. Si nous étions, non pas dans une société industrialisée mais plutôt dans une économie traditionnelle basée sur l'activité artisanale, le consommateur moyen aurait une bien meilleure connaissance de la valeur réelle du produit artisanal. Une marge de profit brut de l'ordre de 100% serait impensable dans une telle société parce que celui-ci considérerait que la valeur marchande du produit excède sa valeur réelle. Comme l'ignorance favorise l'exploitation, l'on devrait s'attendre à ce qu'une connaissance accrue de la valeur réelle du produit de la part du consommateur entraîne une diminution de son exploitation.

Etant donné que l'artisan (au sens collectif) serait avantagé par une diminution du prix de détail de ses produits et que son intérêt collectif coïncide avec celui du consommateur (ce qui se produit très rarement dans une société où généralement l'intérêt des producteurs diffère de celui du consommateur), il devrait donc, dans les moments où il a une activité de boutiquier, soit aux Salons annuels, dans les expositions diverses ou à domicile, pratiquer une politique concertée de diminution des prix de vente au détail auprès des consommateurs. Cette pratique ne mettra pas en question ses revenus en tant que producteur mais ceux qu'il perçoit en tant que commerçant. Cette politique poussera le boutiquier afin que ses revenus ne décroissent pas, à pratiquer lui-même une stratégie de diminution des prix de détail.

Cette diminution des prix de détail entraînera une hausse de la consommation parce que la marge entre la valeur réelle du produit et la valeur marchande s'amenuisera.

CONCLUSION

Afin de faciliter au lecteur la compréhension du texte, nous avons cru bon d'aérer cette conclusion, à l'aide d'une numérotation qui fait ressortir les faits saillants de l'analyse.

1- Un système de production découle d'une triple alliance: les matières premières, le travail et le capital (bâtiments, machines et outils).

2- La technologie est le facteur dominant de l'évolution économique mais elle fut conditionnée par la possibilité d'obtenir constamment et en quantité croissante des matières premières transformables.

3- Les dernières années ont été marquées par une inquiétude grandissante envers l'écologie et l'environnement et sur la cause même de la détérioration écologique, à savoir: l'utilisation grandissante de matières premières et son renouvellement de plus en plus coûteux.

4- Notre société doit s'adapter à cette réalité en restreignant sa consommation et, par conséquent, son utilisation d'énergie et de matières de base renouvelables et non renouvelables.

5- Nous en arrivons naturellement à une hypothèse de revenu décroissant (en termes de consommation, de biens et de services) mais qui n'est pas nécessairement synonyme d'une diminution de satisfaction du consommateur.

6- Cette baisse de consommation physique entraînera des effets sur le système de production. L'alliance matières premières, travail et capital en sera modifiée. Le dosage de chacun d'eux dans le tout (c'est-à-dire le produit fabriqué) sera modifié.

Si la quantité de matières de base décuple et que l'on suppose une technologie constante, il devra y avoir dix (10) fois plus de travail à accomplir que précédemment. Mais il y a des goulots d'étranglement à une telle situation, c'est-à-dire qu'il sera peut-être difficile de trouver dix (10) fois plus de travailleurs. L'adaptation du système se fera par le biais d'un changement technologique. L'introduction de nouvelles machines ou d'outils ne nécessitera pas l'augmentation de dix (10) fois le nombre de nouveaux travailleurs. L'adaptation du système productif se fera par le biais du capital, c'est-à-dire la technologie.

Si, au contraire, la quantité de matières premières transformables diminue de la moitié et que nous supposons une technologie constante, l'adaptation se fera par le facteur "travail". Celui-ci verra diminuer son importance de la moitié de l'état initial dans le système productif. Si, dans la première hypothèse, le problème était surtout d'ordre économique, dans ce cas-ci, il devient surtout d'ordre social. Car l'état de la technologie permet de transformer en produits finis ces matières premières quoique étant diminuées de la moitié. Une portion croissante de la masse des travailleurs se verra exclue du système productif mais, à l'aide d'un système de distribution, ces individus consommeront tout de même mais à un niveau moindre que dans l'état initial.

7- Cette situation ne pourra pas durer éternellement et l'on devra réorienter la production sur le facteur travail, au détriment de la technologie.

8- L'artisanat est une réponse aux problèmes auxquels est confrontée la société, car il axe la production sur le facteur "travail" plutôt que sur le facteur "capital".

9- Il (l'artisan) utilise moins de matières premières que ne le fait l'industriel dans le même laps de temps de production.

10- Donc, il (l'artisanat) solutionne les deux (2) problèmes qui nous intéressent: les matières premières et le travail.

11- Cette situation entraînera divers effets économiques et sociaux (voir pages 68 à 85).

12- Si la situation économique et sociale tend à se modifier, il faudra que les politiques gouvernementales tiennent compte de cette réalité et que les décisions qui seront prises facilitent l'adaptation. La politique la plus urgente à appliquer concerne la formation. L'on devra réintroduire dans le système d'éducation tout l'aspect "manuel" en favorisant la connaissance des matériaux traditionnels tels que le bois, les fibres, le cuir, l'argile et les métaux ainsi que leurs procédés de production.

13- Si l'on provoque l'adaptation du système productif par une accentuation du facteur "travail", ce fait implique que les tâches productives tendront à être moins automatisées et que les divers procédés de production devront être réalisés par un travailleur compétent plutôt qu'un opérateur de .. car celui-ci ne connaît ni le matériau, ni les procédés de transformation.

Ayant constaté une tendance à une modification profonde de notre société et sa capacité d'adaptation, par le biais d'un retour à l'artisanat, nous avons étudié le sous-système artisanal dans ses variables essentielles qui se répartissent en matières premières, travail, amortissement et frais d'opération (tableaux 22 à 54).

Nous constatons que:

14- L'artisanat est viable et qu'il le deviendra de plus en plus car la baisse de revenu réel poussera le consommateur vers un produit de très haute qualité qui devra être durable.

15- Si l'artisan n'est pas aussi productif (tableau 58) que l'industriel, il est plus économe au niveau des coûts. Du fait que les prix des matières premières augmenteront, l'industriel devra apporter une attention de plus en plus grande à l'utilisation des matières qu'il transforme et ce fait le poussera à les économiser. Ce qui ne pourra que favoriser l'artisan.

16- Le taux de profit de l'artisan professionnel est plus élevé que celui de l'industriel (à l'exception du tisserand travaillant seul) parce que le premier peut se situer où il veut sur le marché, ce qui n'est pas le cas du second parce qu'il doit produire en assez grande quantité afin de rendre optimale sa production.

17- La production induite par l'investissement dans l'artisanat, par rapport à la même somme investie dans le même secteur dans l'industrie, favorise considérablement l'artisan (tableau 64).

18- La création d'emplois artisanaux est en moyenne de 3 à 5 fois plus élevée que dans le secteur industriel, par unité de capital, en tenant compte de la même catégorie de produits (meubles, maroquinerie, tissage, céramique, etc.) (tableau 65).

19- L'investissement requis à la production artisanale est de beaucoup moindre que celui nécessaire à la production dans le même secteur dans l'industrie. Dans l'hypothèse d'une tendance à la baisse du revenu réel, le surplus économique s'amoindrissant, la société devra faire des choix de plus en plus économiques au niveau des investissements qu'elle jugera nécessaires. Compte tenu de la relation naturelle qui s'établit entre le surplus économique et l'épargne, l'on remarquera une baisse des investissements. Or, si l'on peut produire le même bien à l'aide d'une structure de production qui exige beaucoup moins d'investissements (c'est-à-

dire une consommation négative), il sera logique d'investir dans la structure qui requiert moins de ressources productives (tableaux 62 et 63).

Malgré tous ces facteurs positifs pour l'artisanat, il n'en demeure pas moins que l'artisan québécois est confronté à de dures réalités.

20- La formation de l'artisan québécois est déficiente. Certains (les artisans ruraux traditionnels) ont une connaissance relativement bonne de ce qu'est la matière première. Cependant, en ce qui touche les procédés de production, ils n'en ont généralement pas une connaissance suffisante. Au niveau de leurs produits finis, ils sont confrontés à un marché non réceptif (en termes de potentiel de croissance de la demande) parce que le produit tend à perdre sa signification (c'est un produit traditionnel mais qui se vide de son contenu culturel). D'autre part, l'artisan contemporain connaît relativement bien le marché où il opère. Cependant, sa connaissance des procédés de production est déficiente et, surtout, celle des matières à transformer. L'on constate une lacune importante que l'on diagnostique au niveau des procédés de production. C'est cet aspect, fondamentalement, que l'on retrouve chez l'homme de métier.

21- Une production artisanale, étant généralement de petite série et le nombre d'unités de production étant très élevé, ce phénomène implique une diversité relativement grande de la production artisanale. Cette diversité nécessite des matières premières sur le marché qui soient variées (qualité, solidité, couleur, etc.). Mais, sur le marché québécois, cette variété est nettement insuffisante. Les artisans sont fréquemment obligés d'importer les matériaux ou de se contenter de ce que leur offre le marché autochtone. Dans le premier cas, leurs produits finis deviennent moins compétitifs au niveau des prix. Dans le second, c'est la qualité

du produit qui en souffre.

22- La demande pour les produits d'artisanat, quoique étant fort dynamique (la clientèle de l'artisanat québécois s'accroît de 11% par année), nous constatons que la demande, pour les produits importés, s'accroît de 17 à 18% annuellement. Nous constatons un désintérêt pour les produits québécois d'une clientèle universitaire, qui gagne $16 000 et plus et qui a entre 30 et 39 ans. C'est, à notre avis, le comportement de ce groupe qui expliquerait la croissance plus élevée des importations. Nous croyons que cette situation provient d'une moindre qualité du produit autochtone par rapport au produit importé, à prix égal.

Le renouvellement de la clientèle est moindre dans les groupes traditionnellement les plus favorables à l'artisanat québécois (les enseignants et cadres et les professions libérales). Par contre, l'on voit grandir l'importance de la clientèle étudiante et il se pourrait qu'ils réagissent comme leurs aînés universitaires de 30 à 39 ans. Mais nous constatons une popularisation de l'artisanat québécois chez les ouvriers et ouvriers spécialisés, les ménagères et les industriels et commerçants. Cette clientèle a récemment été touchée par l'artisanat québécois et son potentiel de croissance est nécessairement élevé.

23- Les familles artisanales où la demande sera la plus dynamique dans les prochaines années seront les textiles, le cuir et le bois.

Quels sont les services que les artisans requièrent, soit de l'Etat ou de leur association? A l'aide d'une enquête auprès d'eux, nous arrivons à cette constatation.

24- Ce qui préoccupe le plus les artisans qui ont répondu à l'enquête, c'est la facette "formation" à leur métier. En somme, ce que les personnes

responsables de l'étude avaient constaté, l'enquête auprès des artisans l'a confirmé. En second lieu, l'aspect financier de l'installation de l'atelier et de l'équipement préoccupe l'artisan. Ils ont beaucoup de difficultés à obtenir de l'aide financière, car les banquiers ne sont pas habitués à transiger avec un artisan et, d'autre part, les prêteurs ne connaissent pas les variables financières (coûts de production, taux de profit, comptes recevables, inventaires) de l'activité productive d'un artisan. Les préjugés expliqueraient aussi une partie de cette attitude car, pour beaucoup de gens, l'artisanat ne fait pas vivre son homme.

A l'échelle du Québec, dans l'hypothèse d'une politique globale d'aide à l'artisanat, quelles seraient les familles artisanales dont il faut se préoccuper en premier lieu. A partir de plusieurs critères (tableau 105), nous en arrivons à la conclusion que:

25- Par ordre décroissant: les textiles, le cuir, le bois, les silicates et les métaux. Il nous faut cependant ajouter que les points obtenus (tableau 107) par la famille des textiles excèdent de peu la famille des métaux. En somme, une politique de développement sectoriel pourrait être négative car le consommateur serait confronté à une qualité supérieure pour certains produits (due à une politique d'aide systématique à une famille) et à un produit d'une qualité médiocre dans une autre famille. Il y aurait déséquilibre dans la production artisanale. C'est pourquoi il serait préférable d'avoir une politique sectorielle, non dans l'optique d'aide à une famille plutôt qu'une autre, mais plutôt dans une perspective de services (formation, aide financière, etc.).

En somme, l'élaboration d'une politique globale d'aide à l'artisanat devra s'attacher à résoudre les problèmes de formation et de perfectionnement des artisans, en premier lieu dans le secteur des textiles, en second lieu, le cuir, etc. L'établissement d'un réseau efficace concernant

la formation pour l'ensemble des familles artisanales pourrait se réaliser dans une période de cinq (5) ans.

26- Le prix de détail des produits artisanaux est généralement trop élevé. L'écart entre le prix de détail tel que pratiqué par les boutiquiers et le prix de vente du produit est de 100%. A l'échelle canadienne, l'ensemble des commerces se prennent une marge de profit brut de 31% (tableau 116). Les magasins de vêtements pour dames prennent une marge brute de 52%. Les bijouteries réalisent un profit brut de 79%. Les coûts (loyer, salaires, assurances, taxes, etc.) n'étant pas beaucoup plus élevés dans une boutique d'artisanat que dans une bijouterie ou un commerce de vêtements pour dames, cette marge de profit brut entraîne, pour le boutiquier de produits artisanaux, un taux de profit net relativement plus élevé que dans les autres commerces. Ce taux de profit net élevé favorise la capitalisation. Ce boutiquier peut rapidement accroître son inventaire et ouvrir d'autres boutiques. La possession de plusieurs magasins par le même boutiquier peut entraîner la monopolisation de l'artisanat par quelques commerçants qui infléchiront la production dans un sens qui ne sera pas nécessairement favorable à la qualité de la production. Mais cette tendance peut être freinée si les artisans prennent conscience qu'ils peuvent agir en forçant les boutiquiers à diminuer leurs marges de profit brut. La demande du consommateur augmentera et de nouvelles boutiques s'ouvriront afin de satisfaire les besoins des consommateurs, mais celles-ci ne seront pas nécessairement mises en opération par des commerçants déjà en place mais, le plus souvent, par de nouveaux commerçants. Ainsi, les artisans n'auront pas à faire face à un monopole mais plutôt à un système qui tendra vers la concurrence parfaite. Les prix de détail tendront à diminuer, la consommation s'accentuera, le nombre d'artisans progressera.

Les artisans, par les Salons annuels, les foires estivales, par les ventes à leur domicile, peuvent pratiquer une politique concertée de dimi-

nution des prix de détail. Ils feront un choix entre le court terme (augmenter leur revenu dans l'année courante) et le long terme (assurer leur revenu sur une base durable).

Si l'Etat a un rôle à assumer dans le domaine artisanal, il n'en demeure pas moins que les artisans doivent prendre leurs responsabilités. Il en va de leurs libertés individuelle et collective.

Si le but de cette étude est d'essayer d'analyser les conditions qui permettront une popularisation de l'artisanat, nous croyons que les correctifs que nous proposons, tant au niveau de la commercialisation que de la production, de la formation et des besoins en approvisionnement, provoqueront, s'ils sont écoutés, des effets positifs à long terme sur l'évolution du secteur artisanal ainsi que de la société dans sa globalité.

LISTE DES TABLEAUX

		page
Tableau 1 :	Coûts de production de tricot manuel et mécanique	30
Tableau 2 :	Taux de rentabilité moyen, taux de croissance du R.P.D. et des prix à la consommation pour 1950-1959 et 1960-1969	47
Tableau 3 :	Pourcentage des dépenses en biens et services pour 1961 et 1972	52
Tableau 4 :	Elasticités-revenus pour différentes catégories de biens	53
Tableau 5 :	Pourcentage des dépenses en biens durables, semi-durables, non durables et services pour 1950, 1961 et 1971	54
Tableau 6 :	Indices des prix à la consommation et R.P.D. per capita pour 1949 et 1972	55
Tableau 7 :	Variation et écart de la variation pour l'indice des prix à la consommation, le R.P.D. per capita monétaire et réel: 1971, 1972, 1973 et 1974	56
Tableau 8 :	Ecart entre le R.P.D. per capita et la hausse des prix pour 1975, 1976, 1977	57
Tableau 9 :	Indice du R.P.D. per capita de 1974 à 1985	59
Tableau 10 :	R.P.D. per capita et variation de ce revenu de 1929 à 1940	60
Tableau 11 :	Variation de l'indice des prix globaux et de l'indice des aliments de 1969 à 1974	65
Tableau 12 :	Structure des occupations et métiers en 1665 et 1681	90
Tableau 13 :	Analyse de l'évolution de la propriété artisanale (1871-1951) dans le Québec et en Ontario	94
Tableau 14 :	Proportion des travailleurs indépendants par rapport à l'ensemble de l'emploi au Canada dans le secteur correspondant	100
Tableau 15 :	Exemple d'un calcul du coût de production	113

		page
Tableau 16 :	Salaire horaire par métier	116
Tableau 17 :	Répartition des artisans-informateurs par famille artisanale	118
Tableau 18 :	L'expérience des artisans-informateurs	119
Tableau 19 :	Estimation de la production moyenne des artisans, par discipline	122
Tableau 20 :	Nombre d'artisans professionnels et d'appoint par discipline	124
Tableau 21 :	Production artisanale québécoise en 1973/1974	125
Tableau 22 :	Exemple de coûts de production d'un céramiste d'expérience	127
Tableau 23 :	Exemple de coûts de production d'un céramiste débutant	128
Tableau 24 :	Coûts de production d'un potier ayant moins de dix années d'expérience: premier cas	129
Tableau 25 :	Coûts de production d'un potier ayant moins de dix années d'expérience: deuxième cas	130
Tableau 26 :	Coûts de production d'un potier ayant moins de dix années d'expérience: troisième cas	130
Tableau 27 :	Coûts de production d'un potier ayant plus de dix ans d'expérience	131
Tableau 28 :	Rapports de production d'un potier ayant des employés: premier cas	133
Tableau 29 :	Rapports de production d'un potier ayant des employés: deuxième cas	133
Tableau 30 :	Rapports de production d'un tisserand ayant plus de quinze ans d'expérience et qui a des employés	135
Tableau 31 :	Rapports de production d'un tisserand ayant entre cinq et dix ans d'expérience et qui a des employés	135

page

Tableau 32 : Rapports de production d'un tisserand ayant moins de cinq ans d'expérience et qui a des employés 136

Tableau 33 : Coûts de production d'un tisserand travaillant seul 137

Tableau 34 : Coûts de production d'une tisserande d'expérience qui utilise le lin 140

Tableau 35 : Coûts de production d'une nappe de lin 141

Tableau 36 : Coûts de production d'un tapissier 143

Tableau 37 : Coûts de production d'un foulard à deux couleurs de 18 pouces x 60 pouces 144

Tableau 38 : Rapports de production, forge et ferronnerie: premier cas 145

Tableau 39 : Coûts de production, forge et ferronnerie: deuxième cas 146

Tableau 40 : Coûts de production, forge et ferronnerie: troisième cas 146

Tableau 41 : Rapports de production d'un bijoutier: premier cas 148

Tableau 42 : Rapports de production d'un bijoutier: deuxième cas 149

Tableau 43 : Coûts de production d'un bijoutier: troisième cas 150

Tableau 44 : Coûts de production d'un bijoutier: quatrième cas 151

Tableau 45 : Rapports de production d'un joaillier 152

Tableau 46 : Rapports de production d'un potier d'étain 153

Tableau 47 : Rapports de production: orfèvrerie (cuivre) 154

Tableau 48 : Emploi manufacturier (1969) au Québec et en Ontario 155

Tableau 49 : Rapports de production: ébéniste 157

Tableau 50 : Rapports de production: sculpteur sur bois, premier cas 158

Tableau 51 : Rapports de production: sculpteur sur bois, deuxième cas 158

page

Tableau 52 : Rapports de production: sculpteur sur bois, troisième cas 159

Tableau 53 : Coûts de production d'un maroquinier d'expérience (sacs à main): premier cas 160

Tableau 54 : Rapports de production d'un maroquinier (produits d'ameublement): deuxième cas 162

Tableau 55 : Productivité des industries québécoises (1971) 163

Tableau 56 : Taux d'accroissement annuel moyen de la productivité (de 1961 à 1969) en pourcentage, par industrie 164

Tableau 57 : Productivité estimée en dollars pour 1974, par industrie 165

Tableau 58 : Rapports de productivité entre l'artisan et le travailleur industriel 166

Tableau 59 : Stock de capital par travailleur 167

Tableau 60 : Part de la machinerie et du matériel dans l'investissement total des manufactures 168

Tableau 61 : Evolution de l'indice des prix de 1969 à 1974 168

Tableau 62 : Estimation du capital par travailleur en 1974, par industrie 169

Tableau 63 : Capital requis pour la production des artisans dans chaque secteur 170

Tableau 64 : Production par unité de capital dans l'industrie et l'artisanat 171

Tableau 65 : Création d'emplois artisanaux par rapport à la création d'emplois industriels par secteur 172

Tableau 66 : Taux de profit dans l'industrie et dans les secteurs d'artisanat 173

Tableau 67 : Groupes d'âge de la clientèle de SMAQ et de la population du Montréal métropolitain 196

		page
Tableau 68 :	Niveau de scolarité - Montréal métropolitain et SMAQ	198
Tableau 69 :	Niveau de scolarité suivant les groupes d'âge (20 à 24 ans et 25 à 34 ans) du Montréal métropolitain	199
Tableau 70 :	Structure des groupes d'âge par catégorie de visiteurs	200
Tableau 71 :	Relation âge/niveau de scolarité, a) oui (%)	202
Tableau 72 :	Relation âge/niveau de scolarité, b) non (%)	202
Tableau 73 :	Relation âge/niveau de scolarité, c) aucun achat (%)	203
Tableau 74 :	Niveau de scolarité et achats	205
Tableau 75 :	Groupes d'âge de la clientèle du SMAQ et la proportion de leurs achats	206
Tableau 76 :	Taux de croissance des importations canadiennes de certains produits de 1970 à 1973 (%)	208
Tableau 77 :	Marché au détail de la production et des importations québécoises ($,000)	209
Tableau 78 :	Population du Montréal métropolitain et sa croissance entre 1961 et 1971	212
Tableau 79 :	Occupation professionnelle de la clientèle (%) et projection pour 1979	214
Tableau 80 :	Relation de l'achat avec la profession	215
Tableau 81 :	Dépense moyenne par famille artisanale (anciens et nouveaux clients)	217
Tableau 82 :	Pourcentage d'achat dans chacune des familles	218
Tableau 83 :	Répartition des achats en pourcentage par famille et par occupation	219
Tableau 84 :	Répartition des achats par famille par l'achat moyen (base: 100)	220

		page
Tableau 85 :	Répartition des acheteurs par groupe d'âge	222
Tableau 86 :	Répartition des achats par famille et par groupe d'âge	223
Tableau 87 :	Répartition entre leurs achats par famille et leur importance statistique en tant qu'acheteurs par groupe d'âge	223
Tableau 88 :	La relation entre les classes de revenus et les achats	225
Tableau 89 :	Rapport entre le niveau de la consommation et la croissance des importations de tapis d'Orient ainsi que les dépenses générales de consommation	228
Tableau 90 :	Relation revenu vs achats par famille	233
Tableau 91 :	Relation entre les groupes de revenus et les groupes d'âge des acheteurs (total des achats)	235
Tableau 92 :	Relation entre les groupes de revenus et le niveau d'éducation (total des achats)	237
Tableau 93 :	Relation entre les groupes de revenus et les occupations professionnelles (total des achats)	238
Tableau 94 :	Répartition des anciens acheteurs (non), des nouveaux (oui) et des visiteurs non acheteurs (aucun) par groupe de revenus	241
Tableau 95 :	Répartition des anciens acheteurs (non), des nouveaux (oui) et des visiteurs non acheteurs (aucun) par groupe d'âge	242
Tableau 96 :	Ce que les visiteurs pensent des prix au SMAQ	243
Tableau 97 :	Répartition des répondants par famille	249
Tableau 98 :	Répartition des répondants par métier	249
Tableau 99 :	Hiérarchie des services désirés	251
Tableau 100:	Pourcentage de la production de chaque famille	253
Tableau 101:	Pourcentage des importations pour chaque famille	254

page

Tableau 102: Pourcentage de l'ensemble de la consommation pour chaque famille 254

Tableau 103: Hiérarchie des services requis pour le secteur artisanal suivant les quatre critères 255

Tableau 104: Sélection des services 256

Tableau 105: Indicateurs économiques 261

Tableau 106: Classement par ordre décroissant 261

Tableau 107: Points obtenus pour chaque famille 262

Tableau 108: Premier exemple: cas d'une théière (poterie) 268

Tableau 109: Deuxième exemple: cas d'une théière (poterie) 269

Tableau 110: Troisième exemple: cas de 2.08 théières (poterie) 270

Tableau 111: Quatrième exemple: cas d'une théière (poterie) 271

Tableau 112: Cinquième exemple: cas d'une théière (poterie) 272

Tableau 113: Evolution des recettes et des profits des boutiquiers et des artisans 272

Tableau 114: Sixième exemple: cas d'une théière (poterie) 273

Tableau 115: Septième exemple: cas d'une théière (poterie) 274

Tableau 116: Rapport des ventes sur le coût des ventes des commerces au Canada en 1969 275

Tableau 117: Hiérarchie des commerces 276

LISTE DES GRAPHIQUES

page

Graphique I 35

Graphique II 58

Graphique III 179

Graphique IV 182

Graphique V 183

Graphique VI 231

BIBLIOGRAPHIE

Agence de coopération culturelle et technique, *Enquête sur l'artisanat*, Paris, Solidarité, égalité, complémentarité, juin 1972.

Allen, Patrick, "La structure de l'emploi au Canada 1941-1951", dans *Actualité économique*, juillet-septembre 1956, no 2.

Angers, François-Albert et Patrick Allen, "De l'artisanat au capitalisme manufacturier", dans *Actualité économique*, avril-juin 1953.

Angers, François-Albert et Patrick Allen, *Evolution de la structure des emplois au Canada*, Montréal, Service de documentation économique, Ecole des Hautes études commerciales, 1954.

Aron, Raymond, *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Paris, NRF, 1962.

Attali, Jacques, *La parole et l'outil*, Paris, P.U.F., 1975.

Attali, Jacques et Marc Guillaume, *L'anti-économique*, Paris, P.U.F., 1974.

Baran, P. et P. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste, un essai sur la société industrielle américaine*, Paris, Maspero, 1968.

Bataille, George, *La part maudite*, Paris, Editions de Minuit, 1967.

Bloch, Marc, *La société féodale, la formation des liens de dépendance*, Paris, Editions Albin Michel, 1939.

Centre du commerce international, *Le marché des tapis d'Orient*, CNUCED/GATT, Genève, 1969.

Charles, Jean-J., *L'artisanat, sa situation, ses besoins*, Paris, Sarlot, 1941.

Coronio, Guy, *Commerce et artisanat*, Paris, C.R.U., 1971.

Delisle, André, "Une agriculture qui respecte l'écologie", dans *Québec Science*, vol. 13, no 8, avril 1975.

Demondieu, Pierre, *L'artisanat dans l'Etat moderne*, Paris, Les éditions Domat, 1943.

Dorémus, Christian, *Consommateurs ou consommés?*, Paris, Editions du Seuil, 1973.

Drancourt, Michel (sous la direction de), *L'artisanat français*, Paris, Les éditions UFAP, 1971.

Dumont, René, *La croissance de la famine! Une agriculture à repenser*, Paris, Editions du Seuil, 1975.

Dumont, René, *L'utopie ou la mort*, Paris, Editions du Seuil, 1973.

Dupuy, Jean-Pierre, "Innovation et obsolessence psychologique: essai de formation dans le cadre d'une économie de marché", *Cahiers du séminaire d'économétrie*, 1973.

Dupuy, J.P. et F. Gérin, "Société industrielle et durabilité des biens de consommation", dans *Revue économique*, vol. XXVI, no 3, mai 1975.

Fourastié, Jean, *Le grand espoir du XXe siècle*, Paris, Gallimard, 1963.

Fourgeaud, M., *L'incertitude dans les projections de consommation et dans les biens de consommation*, Paris, Colloques internationaux du Centre national de la recherche scientifique, 1963.

Fraderie, Michel, *Ni ouvriers, ni paysans: les tertiaires*, Paris, Editions du Seuil, 1968.

Galbraith, John K., *La crise économique de 1929*, Paris, Petite bibliothèque Payot, 1961.

Gauvreau, Jean-Marie, "La petite industrie en regard de l'enseignement spécialisé", Québec, Ministère du Bien-Etre social et de la Jeunesse, 1950.

Gelly, Lucien, *L'artisanat rural, ses problèmes actuels*, Paris, Paillard, 1944.

Gilbreth, F.B. et L.M. Gilbreth, *Etude des mouvements appliqués. Série de mémoires concernant la méthode d'organisation à employer dans l'industrie*, Paris, Dunod, 1921.

Gross, Herbert, *Petite entreprise et grand marché; des chances nouvelles pour la petite et la moyenne entreprise*, Paris, Les éditions d'Organisation, 1958.

Guillemin, G., "La gestion des matières premières minérales et la crise", Futuribles, Analyse et Prévision, dans *Prospective*, Automne 75, no 4.

Guillemin, G., "Matières premières et denrées", dans *Problèmes économiques*, 30 juillet 1975, no 1433.

Hicks, John, "Les origines et l'avenir de l'industrialisme", dans *Problèmes économiques*, 25 décembre 1974, no 1402.

Hicks, John, "The Mainspring of Economic Growth", dans *Swedish Economic Journal*, vol. 75, 1973.

Iribarne (d'), Philippe, "Consommation, prestige et efficacité économique", dans *Revue d'économie politique*, décembre 1969.

Iribarne (d'), Philippe, "La consommation et le bien-être: approche psycho-socio-économique", dans *Revue d'économie politique*, janvier 1972.

Iribarne (d'), Philippe, *La politique du bonheur*, Paris, Editions du Seuil, 1973.

Iribarne (d'), Philippe, "Les motivations sociales de la consommation et le comportement du consommateur", dans *Revue économique*, janvier 1970.

Jouvenel (de), Bertrand, "La civilisation de l'éphémère", Futuribles, Analyse et Prévision, *Prospective*, hiver-printemps 1975, nos 1-2.

Keynes, John Maynard, *The General Theory of Employment Interest and Money*, Londres, Mac Millan, 1936.

Kolm, Serge-Christopher, "La taxation de la consommation ostentatoire", dans *Revue d'économie politique*, LXXII, janvier-février 1972.

Kuznetz, S., *Croissance et structure économique*, Paris, Calmann-Lévy, 1972.

Kuznetz, S., "Modern Economic Growth", dans *American Economic Review*, vol. LXIII, no 3, juin 1973.

Laloire, M. *et al.*, *Les professions artisanales et leur rôle social*, Paris, Casterman, Tournai, 1944.

Larkin, William et Patrick Allen, *Tendances occupationnelles au Canada*, Montréal, Service de documentation économique, Ecole des Hautes études commerciales, 1951.

Lefranc, G., *Histoire du Commerce*, Paris, Que sais-je?, P.U.F., 1972.

Lengellé, Maurice, *La consommation*, Paris, P.U.F., Que sais-je?, no 697, 1971.

Levy, Jean-Philippe, *L'économie antique*, Paris, Que sais-je?, P.U.F., 1969.

Ley, H., *L'artisanat entité corporative*, Paris, Dunod, 1938.

Loranger, Jean-Guy, *Investissement et financement manufacturiers au Canada*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1972.

Malthus, Th. R., *Principes d'économie politique*, Paris, Calmann-Lévy, 1971.

Mantoux, Paul, *La révolution industrielle au XVIII^e siècle*, Paris, Editions Genin, 1959.

Meadows, D.L. *et al.*, *Halte à la croissance?, rapport sur les limites de la croissance*, Paris, Fayard, 1972.

Minville, Esdras, "L'aspect économique du problème national canadien-français", dans *Actualité économique*, avril-juin 1950, no 1.

Packard, Vance, *Les obsédés du standing*, Paris, Calmann-Lévy, 1960.

Packard, Vance, *L'art du gaspillage*, Paris, Calmann-Lévy, 1962.

Packard, Vance, *A l'assaut de la pyramide sociale*, Paris, Calmann-Lévy, 1964.

Pelt, Jean-Marie, *Les Médicaments*, Paris, Editions du Seuil, 1969.

Perroux, François, *Aliénation et société industrielle*, Paris, NRF, 1970.

Pietsch, Max., *La révolution industrielle*, Paris, Payot, 1961.

Renaud, P.L., *La psychologie économique*, Paris, Librairie Marcel Rivière et Cie, 1954.

Rey, E.S., *L'artisanat, problème d'aujourd'hui*, Paris, Editions Fleureus, 1961.

Ricardo, D., *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Calmann-Lévy, 1970.

Riff, Adolphe, *Artisans et paysans de France, Recueils d'études d'Art Populaire*, Editions F.X. Le Roux, Strasbourg, 1946.

Riou, Paul et Jean-Marie Gauvreau, "Les formes de l'activité artisanale", Ottawa, Mémoires de la Société royale du Canada, 1947.

Röpke, W., *La crise de notre temps*, Paris, Payot, 1962.

Rosier, Bernard, *Croissance et crise capitalistes*, Paris, P.U.F., 1975.

Rouze, Marie-France, "Etats-Unis: le "nucléaire" n'a pas tenu ses promesses", dans *Le Jour*, 15 décembre 1975.

Saint-Achillas (Soeur), "Bibliographie analytique sur l'artisanat canadien de 1945 à 1962", Québec, 1962.

Sauvy, A., *Croissance zéro?*, Paris, Calmann-Lévy, 1973.

Shumpeter, Joseph-A., *Capitalisme et démocratie*, Paris, Petite bibliothèque Payot, 1965.

Sismondi, S. de, *Nouveaux principes d'économie politique*, Paris, Calmann-Lévy, 1971.

Sweezy, Paul M., "Le rôle des dépenses militaires: un sujet négligé par les économistes", dans *Problèmes économiques*, 25 décembre 1975, no 1402.

Touraine, Alain, "La société post-industrielle", dans *Médiations*, Paris, Dunod, 1969.

Taylor, F.W., *La direction des ateliers. Etude suivie d'un mémoire sur l'emploi des courroies et d'une note sur l'utilisation des ingénieurs diplômés*, Paris, Dunod, 1913.

Toffler, Almin, *Eco-spasme*, Paris, Denoël, 1975.

Tremblay, Marc-Adélard et Gérald Fortin avec la collaboration de Marc Laplante, *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1964.

Tremblay, Rodrigue, *L'économique*, Montréal, Toronto, Holt, Rinehart et Winston, 1971.

Van Dam, André, "Les limites du gaspillage", Futuribles, Analyse et Prévision, *Prospective*, hiver-printemps 1975, nos 1-2.

Vassal, J.C., "Chômage, inflation et substitution capital-travail: un essai d'analyse de l'entreprise française (1964-1974)", dans *Problèmes économiques*, 28 janvier 1976, no 1457.

Vassal, Jean, *Stratégies pour M.P.I.*, Paris, Dunod, 1971.

Vuaridel, Roger, *La demande des consommateurs*, Paris, Armand Collin, 1958.

Wiener, Norbert, *Cybernétique et société*, Paris, 10-18, 1971.

Wolfelsperger, Alain, *Les biens durables dans le patrimoine du consommateur*, P.U.F., 1970.

Achevé d'imprimer à
Québec en janvier 1978, sur
les presses du service de la Reprographie
du Bureau de l'Éditeur officiel
du Québec.

BNQ
000 467 071

L'ÉDITEUR OFFICIEL DU QUÉBEC
SERVICE DE LA REPROGRAPHIE
Janvier 1978