

Recherches sociographiques



Le pouvoir d'achat des travailleurs, 1929-1960: quelques éléments d'évaluation

Jean-Pierre Charland and Jacques Saint-Pierre

Volume 30, Number 2, 1989

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/056438ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/056438ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (print)

1705-6225 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Charland, J.-P. & Saint-Pierre, J. (1989). Le pouvoir d'achat des travailleurs, 1929-1960: quelques éléments d'évaluation. *Recherches sociographiques*, 30(2), 199-227. <https://doi.org/10.7202/056438ar>

Article abstract

A comparison of certain categories of workers remuneration with the consumer price index reveals different patterns of increases in purchasing power, from the 1930's through to the Quiet Revolution. The wages paid to employees more or less gave them the means to go beyond the "world of basic needs" and to attain that of "aspirations". From 1930 on, these incomes were sufficiently high to enable them to acquire durable goods, a fact confirmed by several surveys on family budgets. Access to mass consumption appears to have been possible for large fractions of the working class from the 1940's on.

LE POUVOIR D'ACHAT DES TRAVAILLEURS, 1929–1960 : QUELQUES ÉLÉMENTS D'ÉVALUATION *

Jean-Pierre CHARLAND
Jacques SAINT-PIERRE

Comparer la rétribution de certaines catégories de travailleurs avec l'indice des prix à la consommation fait ressortir différents rythmes d'augmentation du pouvoir d'achat, des années 1930 à la Révolution tranquille. Les salaires versés aux ouvriers leur ont plus ou moins donné les moyens de dépasser l'« univers des besoins » pour accéder à celui des « aspirations ». À partir de 1930, ils sont suffisamment élevés pour permettre l'acquisition de biens durables, ce que viennent confirmer quelques enquêtes sur le budget des familles. L'accès à la consommation de masse apparaît possible pour de larges fractions de la classe ouvrière, dès les années 1940.

Il est désormais généralement admis qu'aux plans politique, idéologique, religieux et scolaire, la Révolution tranquille n'a eu de révolutionnaire que le nom. Plutôt qu'une débâcle, c'est une longue évolution qu'ont connue les Québécois. Ne va-t-on pas jusqu'à évoquer la « modernité » du discours duplessiste ? En ce qui concerne le niveau de vie de la population, quoique la question n'ait pas fait l'objet d'une étude détaillée, la mémoire collective s'accorde spontanément sur la chronologie suivante : la misère noire avant 1939, la consommation de masse après 1960 et, entre les deux, l'apprentissage de l'aisance. Il semble plutôt, après la stagnation relative des salaires réels des deux premières décennies du siècle (COPP, PIVA, CHAMBERS), que les travailleurs aient connu une augmentation modeste de leur pouvoir d'achat pendant les années 1920. Malheureusement, les

* Une subvention de démarrage du Conseil de la recherche en sciences humaines accordée à Jean-Pierre Charland, pour un projet intitulé : « Production et consommation de masse au Québec », a rendue possible cette étude. A suivi une nouvelle demande de subvention sous un titre plus évocateur : « Système technique et bonheur domestique ».

données pour cette époque étant clairsemées, nous ne pouvons en faire un tableau nuancé. Si la grande Dépression jette la désolation dans les rangs de la classe ouvrière, la décennie 1930 connaît néanmoins une hausse des salaires réels, alors qu'une nouvelle attitude se répand chez certains économistes, bureaucrates et même gens d'affaires : c'est de l'augmentation du pouvoir d'achat des travailleurs qu'ils attendent la création de marchés capables de relancer l'économie. Ceci ne pourra cependant se concrétiser sans une intervention accrue de l'État pour assurer une certaine redistribution de la richesse et compenser par des fonds publics les fléchissements des investissements privés. Si la version canadienne du *New Deal* piétine dans les méandres constitutionnels pendant un temps, l'État pourra jouer un plus grand rôle pendant et surtout après la guerre.

Pendant les décennies suivantes, les statistiques sur les salaires ou le coût de la vie, et les diverses enquêtes menées par les pouvoirs publics, nous montrent les ouvriers québécois accédant à une abondance relative. À la veille de la Révolution tranquille, une large proportion des employés des grands secteurs d'activité industrielle partagent avec les autres Nord-Américains le mode de vie et les valeurs de la société de consommation, comme nous le verrons à l'examen des niveaux de rémunération atteints dans certains de ces secteurs.

A) *L'étude du pouvoir d'achat*

Économistes et sociologues utilisent des approches opposées pour l'étude quantitative du pouvoir d'achat d'une population donnée. Quoique certains des premiers se livrent à des analyses micro-économiques, la plupart privilégient l'examen des comptes nationaux : l'échelle ne permet que de déterminer les tendances générales du revenu, de l'épargne et de la consommation. Les seconds s'appuient le plus souvent sur la compilation de données d'enquêtes sur le budget d'un échantillon de familles. L'information éclaire surtout l'évolution du comportement consommateur. De fait, au Canada, les services gouvernementaux y ont recours dans le but de réviser la pondération du budget type qui sert à calculer l'indice des prix à la consommation.

Les historiens québécois n'ont que rarement abordé la question du pouvoir d'achat d'une façon systématique. Quelques-uns l'ont fait, le plus souvent en termes très généraux, notamment ceux qui se sont intéressés à la théorie de la régulation. C'est le cas de Gérard BOISMENU, et surtout de Jocelyn LÉTOURNEAU. Celui-ci s'est arrêté aux années 1960, mais sa thèse comprend une large section rétrospective : il s'y attache à démontrer que l'après-guerre (1945) a vu se développer un régime d'accumulation fondé sur la production et la consommation de masse, par l'intégration à l'espace économique nord-américain. La gestion duplessiste du travail et la faiblesse du pouvoir d'achat auraient précipité la crise du régime d'accumulation, rendant nécessaire l'élaboration d'une politique

québécoise de sécurité du revenu après le constat dressé par le Rapport Boucher (1961). L'accroissement de la rémunération et de la consommation n'y est toutefois traité que brièvement.

Un ouvrage publié sous la direction de Jean HAMELIN en 1976 faisait une certaine place à l'évolution de la rétribution. Mais les travaux concernaient surtout les métiers de la construction, ne faisant qu'effleurer le travail en usine. Et leurs conclusions apparaissaient résolument pessimistes :

Dans une situation de plein-emploi, les charpentiers et électriciens de la construction se situent dans l'univers des aspirations dès 1939. Toutefois leur sort diffère ensuite. Selon l'hypothèse de 40 semaines de travail par an, les électriciens quittent l'univers des besoins d'abord en 1946-47, puis, définitivement, en 1950 ; les charpentiers n'accèdent à l'univers des aspirations qu'en 1952. Selon l'hypothèse de 30 semaines de travail par an, les électriciens quittent l'univers des besoins en 1960 et les charpentiers en 1962.

On constate donc que l'hypothèse de la société d'abondance ne peut valoir ni pour toute la période ni pour chacune des catégories d'ouvriers considérées. Au mieux, peut-on dire qu'elle vaut pour les trois métiers de la construction et les manœuvres industriels depuis 1956 dans le cas de non-chômage et à partir de 1968 seulement dans un cas de chômage de 12 semaines. Dans les cas limite des 30 semaines de travail par an, la société d'abondance n'est accessible qu'aux trois métiers de la construction et à partir de 1966. On assiste donc à une réduction de l'accessibilité selon le temps de travail effectif, les catégories d'ouvriers considérées et le moment considéré. (P. 133.)

Chez les sociologues, Gary CALDWELL et Dan CZARNOCKI ont examiné des séries statistiques sur la consommation de certains biens pour constater notamment que les Québécois, en 1941, possédaient relativement peu de radios — mais les compilations ici sont douteuses (LAVOIE) — et, en 1951, peu de téléphones et très peu d'automobiles (quatre fois moins que les Ontariens). De 1951 à 1961, la province aurait rejoint sa voisine pour les téléviseurs. Les niveaux de consommation sont plus modestes ici qu'en Ontario, personne ne le conteste. Dans cette recherche d'ailleurs, les données sur la consommation servent d'indicateurs socio-économiques parmi d'autres (production manufacturière, immobilisations, interventions gouvernementales, etc.), l'objectif étant de démontrer que le Québec n'a pas « rattrapé » l'Ontario.

Finalement, on ne trouve qu'une seule étude approfondie du comportement des familles salariées au Québec avant 1960, la célèbre enquête TREMBLAY/FORTIN, publiée en 1964. Ayant pour but de déterminer les facteurs qui influencent le comportement économique des Canadiens français, elle nous donne un aperçu impressionnant, à la veille de la Révolution tranquille. Les auteurs en arrivent à la conclusion que c'est le niveau de revenu qui place la famille dans l'« univers des besoins » ou dans celui « des aspirations », mais qu'elle reste aussi influencée par les normes de consommation qu'elle s'est fixées, et par la perception qu'elle a de sa situation financière par rapport à l'avenir et au passé. Ils déterminent même la frontière entre les deux mondes :

[...] les familles qui jouissent d'un revenu inférieur à \$75 par semaine demeurent enfermées dans l'univers des besoins. Plus le salaire sera bas, plus le fatalisme pourra

s'instaurer, et plus le caprice jouera dans le comportement économique. Les familles qui jouissent d'un revenu de plus de \$85 par semaine participeront d'emblée à l'univers des aspirations. Celles dont le revenu varie de \$75 à \$85 hésiteront entre les deux univers. Leur histoire (âge et direction de la mobilité sociale en particulier) sera le facteur important pour déterminer si elles deviendront des familles ouvertes ou fermées par rapport à l'avenir. (P. 164.)

En 1959, pour l'ensemble des secteurs d'activité, la moyenne des salaires est de 70,73 \$; ¹ si on isole le secteur manufacturier, elle s'établit à 70,17 \$. Dans la métallurgie, la construction, le matériel de transport, l'imprimerie et les pâtes et papiers, elle est plus élevée encore. Il s'agit de rémunérations individuelles, alors que Tremblay et Fortin parlent de revenu familial. Évidemment, dans les domaines où les gains personnels sont les plus bas, les femmes sont nombreuses : dans le textile, où elles comptent pour 33,8% en 1950, leur paie est de 10% inférieure au salaire manufacturier moyen ; dans le vêtement, domaine féminin à 65,4%, elle est de plus de 25% inférieure. De même, le revenu des jeunes gens devait aussi faire baisser la moyenne. Tous ces facteurs portent à croire que les rétributions des hommes adultes, qui comptent pour l'essentiel du revenu familial, devaient en conséquence être bien plus élevées. Tremblay et Fortin soulignaient d'ailleurs l'enrichissement des Québécois pendant les dernières décennies :

Alors qu'au début du siècle 90% des revenus étaient nécessaires à la satisfaction des besoins physiologiques des familles (alimentation, logement, vêtement), aujourd'hui à peine 70% des revenus annuels y suffisent. Près du tiers du budget est consacré aux besoins nouveaux définis par la culture de masse et proposés par la publicité sous toutes ses formes.

On ne dispose malheureusement pas de données complètes pour établir un tel seuil à d'autres moments au XX^e siècle, quoique plusieurs auteurs se soient attachés à décrire la condition ouvrière. (THIVIERGE, HARVEY, ROUILLARD, DE BONVILLE, COPP, LAROCQUE, MCCALLUM, CÔTÉ.) Nous devons nous contenter de comparer aux revenus des années antérieures les seuils de rémunération perçus comme « acceptables » au tournant ou au milieu des années 1960, grâce à l'indice composite des prix à la consommation (I.P.C.).² Calculé à partir de

1. Bureau fédéral de la statistique, catalogue n° 72-002, juillet. Nous considérons ensemble les employés « à salaire » et « à gages ».

2. Cet indice représentait à l'origine le coût hebdomadaire d'une liste de 29 aliments de première nécessité pour une famille de cinq personnes, ainsi que les frais de chauffage et de logement pour un logis de 6 pièces et l'achat de vêtements. On augmente les postes retenus en 1939, en 1949 et en 1961, si bien qu'en 1970 on en est à 300 biens et services. Ces modifications mêmes témoignent des changements dans les normes de consommation : à mesure que le temps passe, davantage de produits s'inscrivent sur la liste des biens sujets à faire partie des achats du Canadien « ordinaire ». Dès 1949, l'indicateur est nommé « indice des prix à la consommation » (I.P.C.). On le perçoit comme la mesure du « taux de variation dans le temps d'un panier constant de biens et de services représentant la consommation d'un groupe particulier de la population durant une période déterminée ». (*Statistiques historiques du Canada*, 1983, K 8 18.) Nous avons retenu l'indice canadien, à l'exclusion de ceux établis pour certaines villes, ou la province, parce qu'ils ne remontaient pas assez loin dans le temps.

1913 par les services statistiques fédéraux, il n'était pas destiné à quantifier l'évolution du niveau de vie des ménages. Il ne reflétait que les changements de prix aux divers postes budgétaires d'une famille moyenne de salariés urbains. Mis en rapport avec les rémunérations, l'I.P.C. peut néanmoins servir à mesurer le progrès du « pouvoir d'achat ». À la façon d'Hamelin, mais avec un échantillon de gains et des conclusions différentes, nous allons comparer les salaires réels (en dollars constants) à une estimation du revenu jugé nécessaire par le Montréal Diet Dispensary pour satisfaire les besoins vitaux d'une famille de quatre personnes : logement, alimentation, vêtement, soins personnels, entretien ménager, éclairage et chauffage, services publics et taxe d'eau. (Québec, p. 35.) Ce budget type détermine la somme requise en 1967 ; nous supputerons par une division et une règle de trois, grâce à l'I.P.C., ce qu'elle était pour chaque année retenue. Enfin, quelques enquêtes sur les dépenses des familles confirmeront notre analyse.

Notre démarche semblera fort approximative à plusieurs. En fait, en prenant les salaires individuels moyens, nous n'obtenons qu'une faible indication sur le revenu familial. D'abord, il ne se compose pas que des salaires : Tremblay et Fortin estimaient qu'ils en représentaient environ les deux tiers. Il y avait encore les revenus de placement, le troc de biens et services, les transferts gouvernementaux (assurance chômage, allocations familiales, etc.) et les dépenses publiques pour offrir biens et services à la population. En outre, une famille disposait, souvent, de plus d'une paie. Il faudrait néanmoins soustraire tous les impôts pour bien mesurer le pouvoir d'achat. Dans l'ensemble, notre méthode sous-estime les ressources d'une famille en ne s'attachant qu'aux seuls salaires individuels. Ensuite, évaluer l'accès à la décence (la possibilité pour une famille de satisfaire ses besoins essentiels), en comparant les gains reçus pendant toute la période au revenu nécessaire en 1967, risque d'inciter à considérer faibles ceux perçus comme fort décents, à l'époque où ils étaient versés. En effet, le minimum vital requis est établi, un peu comme le seuil de l'« univers des aspirations », de façon subjective. Ainsi, les registres d'assistance publique, à la ville de Québec, indiquent que si la possession d'un téléviseur rendait une famille inadmissible au statut de prestataire en 1953, ce n'était plus le cas dix ans plus tard ; mais celle d'une automobile restait toujours incompatible. Cette surestimation est sans doute compensée par la taille des familles qui souvent comptaient plus de quatre membres. Nous croyons à tout le moins ne jamais surévaluer le niveau de vie des familles ouvrières.

Les données publiées dans la *Gazette du travail* permettent de croire que les prix à Montréal correspondaient à cet indice, et qu'ailleurs en province, notamment en ce qui concerne le logement, ils lui étaient inférieurs.

B) *La réalité salariale après la Première Guerre*

L'amélioration de la situation matérielle des travailleurs, dans les années 1920, résultait en bonne partie d'un changement d'attitude du patronat. Une étude de l'Association internationale des relations industrielles, parue sous le titre *L'organisation rationnelle et les relations industrielles*, décrivait ce changement : « Le centre de gravité de l'univers économique semble se déplacer et passer de la production à la consommation. » (Cité dans : *Gazette du travail*, 1930b : 568.) Le directeur de l'Institut international de l'organisation scientifique du travail de Genève précisait :

Notre mécanisme économique n'existe pas pour l'enrichissement des individus — cet enrichissement n'est qu'une incidence — mais pour le service de la communauté. C'est pourquoi je vous proposerais de reconnaître que le premier élément à faire entrer dans une définition de ce qui constitue une industrie scientifiquement organisée soit l'énoncé exprès de ce but ou de cette fin, qu'il conviendrait de formuler à peu près en ces termes : une industrie scientifiquement organisée consiste en un groupe d'entreprises ayant pour tâche de subvenir à des besoins analogues ou complémentaires de la communauté, selon des méthodes impliquant une perte minima d'effort matériel. (*Ibid.*, p. 569.)

Quelques années auparavant, Henry Ford avait été l'un des premiers industriels à adopter cette nouvelle philosophie de la gestion qui se traduisait dans la pratique par des salaires plus élevés et une réduction du temps de travail. Il s'agissait en fait de fournir aux ouvriers les moyens d'accroître leur capacité de consommer tout en tenant l'industrie activement employée à satisfaire leurs besoins.

La Crise économique de 1929 est venue accélérer les changements. La prospérité des années folles, conséquence directe du machinisme selon plusieurs économistes, fut brusquement interrompue par le krach boursier. Face au chômage chronique qui en résulta, certains théoriciens reprirent l'argument du progrès technique générateur de chômage. (BOUNIATIAN, p. 363.) On dénonçait l'échec des nouvelles doctrines économiques : « Alors que précédemment les armes dont s'était servi la concurrence avaient été le développement du machinisme et la politique d'expansion, l'échelle des salaires devint la nouvelle arme de la concurrence. » (FLAMM, p. 378.) En réalité, l'augmentation de la productivité du travail — elle fut de 40% aux États-Unis de 1921 à 1927, contre seulement 16,3% de 1899 à 1913 (BOUNIATIAN, p. 345) — avait surtout entraîné un déplacement de la main-d'œuvre du secteur primaire vers le tertiaire (transport, entretien mécanique, cinéma, restauration, services personnels, enseignement, assurance). L'accroissement du pouvoir d'achat des travailleurs avait amené le développement de ces nouveaux besoins non physiologiques.

L'industrialisation accélérée, puis ses ratés, ont fait naître un discours conservateur, préoccupé par l'érosion des anciennes valeurs, tant aux États-Unis qu'au Canada anglais. Ce mouvement a trouvé un écho favorable au Québec. La Dépression ne fait qu'exacerber ces inquiétudes. Dans une étude

préparée pour la Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces, Esdras MINVILLE, professeur à l'École des hautes études commerciales et interprète du nationalisme de l'époque, constatait en 1939 « que, dans la province de Québec, dès le lendemain de la guerre, de vives inquiétudes se sont manifestées au sujet de la politique d'industrialisation jugée trop hâtive, que ces inquiétudes n'ont cessé depuis lors de croître, et qu'un très fort courant existe aujourd'hui en faveur de la décentralisation économique et de la restauration rurale ». (P. 86.)

Le marasme dans lequel étaient plongées toutes les nations industrialisées apportait des arguments de poids à ceux qui prônaient les vertus du travail sur une terre et de la vie rurale. Mais dans les villes, et particulièrement à Montréal, les valeurs nouvelles liées à la culture de masse s'étaient imposées. (LINTEAU *et al.*, p. 107.) En 1935, le rapport de la Commission sur les relations constitutionnelles soulignait que les ouvriers représentaient les deux tiers de la population active qui se chiffrait à 3 923 000. La proportion était sensiblement la même pour la province de Québec. On pouvait aussi lire dans le *Rapport de la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix* :

C'est aujourd'hui un des lieux communs chez les économistes que l'importance de l'ouvrier ne se borne pas à son activité de producteur. La production tient à des marchés rémunérateurs : l'activité commerciale en général cesse sans des acheteurs prospères. Malgré l'importance de certains marchés d'exportation, nos propres travailleurs constituent le meilleur marché pour les produits canadiens. Les bénéficiaires du commerce tiennent à la stabilité de leur revenu et de leur pouvoir d'achat. Sur leur niveau de vie repose la possibilité de la prospérité commerciale. (Canada, 1935b : 114.)

À ce chapitre, les États-Unis ont établi des performances que les autres pays, avec un bonheur plus ou moins grand, ont essayé d'imiter. Dans son rapport pour l'exercice terminé le 30 juin 1929, le secrétaire du Département du travail américain insistait sur l'amélioration des conditions de travail au cours des dernières décennies.

La politique de hausse constante des salaires qui a gagné peu à peu le pays, a dit M. Davis, a entraîné l'abaissement de la durée du travail, l'amélioration des conditions de travail et de logement, le perfectionnement du système scolaire et la multiplication des parcs et des terrains de jeu. Ces améliorations, affirme le secrétaire, ont accompagné le perfectionnement des machines et des dispositifs permettant d'économiser de la main-d'œuvre, dont elles sont le résultat, « le machinisme ayant pratiquement supprimé tout travail pénible à la main ». (*Gazette du travail*, 1930a.)

C'est plutôt cet acte de foi dans le développement économique qui va guider les décisions concernant les transferts aux individus, les interventions gouvernementales dans l'économie, les commissions d'enquête (notamment sur les écarts entre les prix et les salaires, et sur l'industrie textile) et la législation ouvrière (salaires raisonnables, Commission des relations ouvrières).

C) *L'accroissement des salaires réels*

Au Québec, de 1900 à 1920, le salaire manufacturier réel moyen s'accroît de plus de 14 % (dont plus de 10 % dans la première décennie). De 1921 à 1929, cette augmentation atteint 11 %. (Tableaux 1 et 3, en annexe.) La relative stagnation, pendant la décennie de la guerre, tient à un taux d'inflation très élevé. Néanmoins, parce que nos données concernent les gains individuels, elles sous-estiment largement les revenus familiaux : l'effectif du secteur manufacturier est passé de 158 207 en 1910 à 191 969 en 1917 (le renseignement manque pour 1914), pour chuter à 146 763 en 1921, au plus fort de la crise de l'après-guerre. Il faut attendre 1927 pour dépasser le sommet de 1917. Dans la plupart des familles, plusieurs paies conjuguées ont dû accroître le pouvoir d'achat. Il faut insister aussi sur le fait que la baisse de l'effectif de l'après-guerre, une fois passé le ressac inévitable, s'accompagne du passage de nombreux producteurs au secteur tertiaire.

La performance du Canada est non négligeable, même s'il reste derrière les États-Unis pour le niveau de rémunération réelle.³ L'acquisition des biens de consommation typiques du « confort moderne » — en 1930 la moitié des foyers avaient une laveuse mécanique et un phonographe ; et 47 %, une automobile (*Gazette du travail*, 1930c) — devient possible pour certains ouvriers américains, mais pour la plupart, et plus encore au Canada, ces objets demeurent tout à fait inaccessibles. Des changements significatifs s'étaient néanmoins produits dans les habitudes de vie des citadins : achat en plus petite quantité d'aliments préparés, occupation de logis moins densément peuplés. Les magasins à rayons et à succursales accaparaient peu à peu le commerce au détail des équipements de maison, des nouveautés et des menus articles, de l'ameublement et du vêtement pour dame, puis pour homme. Par le biais des catalogues, les marchandises de fabrication industrielle étaient à la portée des populations les plus éloignées des centres urbains. Même si la province de Québec ne comptait en 1930 que 17 des 146 magasins à rayons du pays, le consommateur avait accès, grâce aux catalogues, aux comptoirs des grandes maisons de Toronto comme T. Eaton et Robert Simpson.⁴

La période de la grande Dépression est mieux documentée que la précédente. L'interventionnisme gouvernemental dans le domaine social a donné lieu à de nombreuses enquêtes qui décrivent assez bien les conditions difficiles qui prévalaient. Par contre, certaines données fondamentales nous échappent. Ainsi, on ne dispose d'aucun chiffre précis sur le taux de chômage dans les

3. Si l'indice du pouvoir d'achat en Angleterre représente 100, celui aux États-Unis serait de 197, ceux au Canada de 165 et en Australie de 148, les autres pays européens recensés se situant au-dessous de cent. (*Revue internationale du travail*, 1930b : 585.)

4. Entrevues faites par Jacques Saint-Pierre en 1987, pour le compte du Musée national des postes, auprès de déposés au courrier sur les trains.

différentes branches d'activité au plus fort de la Crise. Minville rapporte qu'à Verdun le nombre des assistés représentait à un moment le quart de la population, mais que Saint-Hyacinthe avait été à peu près épargnée. En 1933, 30% des Montréalais recevaient de l'aide de la municipalité. (LINTEAU *et al.*, p. 76.) La situation s'est quelque peu bonifiée à partir de cette année-là, mais l'économie n'arrive pas à redémarrer vraiment. En 1939, le nombre de chômeurs au Canada atteignait environ 895 000, soit 17,1% de la main-d'œuvre. (Canada, 1949, II: 11-12.)

On constate que les ouvriers du groupe de pointe « fer et dérivés » ont subi les baisses de revenus les plus marquées : 16,33% en 1933 (en dollars constants). C'est, avec la catégorie fourre-tout « industries diverses » (qui inclut, par exemple, les fabriques de fleurs artificielles et de pipes), le seul endroit où l'accroissement annuel moyen est négatif, de 1930 à 1934. Il est presque nul dans la catégorie « produits animaux ». Il est considérable dans le cas des métaux non ferreux, des minéraux non métalliques et des produits chimiques. Il est fort aussi dans les produits végétaux, appréciable dans le cas du groupe « textile et vêtement ». Il y a donc eu amélioration des salaires réels dans la plupart des domaines, même si en dollars courants ils ont été réduits partout.

Bien sûr, ces chiffres pourraient laisser une fausse impression, car les statistiques des gains individuels ignorent tous les sans emploi, en proie parfois à une misère extrême. L'effectif ouvrier passe de 213 467 en 1929 à 161 439 en 1932. Puis, dans la mesure où le revenu familial se compose le plus souvent de la combinaison de quelques paies, le chômage de l'un des membres a dû diminuer les ressources de l'ensemble, amenant un effet contraire à celui ressenti pendant les deux guerres. Enfin, il faudrait pouvoir évaluer l'effet de la peur de perdre son emploi sur la qualité de la vie à une époque de licenciements massifs, où les chances d'en trouver un autre étaient minces.

La Seconde Guerre mondiale marque la fin de la dépression économique. Le « plein emploi » succède au chômage, les rétributions grimpent. De 1939 à 1945, le produit national brut (P.N.B.), en dollars constants, passe de 500 \$ à 800 \$ par habitant. La grande nouveauté est sans doute l'acceptation du concept de sécurité sociale, c'est-à-dire de l'intervention étatique pour aider les individus dans le besoin et contribuer ainsi à stabiliser le pouvoir d'achat de la population. (*Revue internationale du travail*, 1943 : 676.)⁵ Cet objectif se concrétise dans les programmes d'assurance chômage et d'allocations familiales.

5. Né à Londres en 1906 et formé à la London School of Economics, Leonard Charles Marsh est venu au Canada en 1930. Directeur d'un programme de recherche en sciences humaines à l'Université McGill, il publie quelques textes pendant les années 1930 sur les classes sociales au pays. Il est l'un des premiers membres de la League for social reconstruction, liée à l'élaboration du programme de la Co-operative Commonwealth Federation (C.C.F.). Attaché au Comité fédéral de reconstruction de l'après-guerre (1941-1944), il signe un rapport sur les services sociaux qui en

Au commencement de la guerre, la forte demande en main-d'œuvre (l'effectif manufacturier passe de 220 321 en 1939 à 437 247 en 1943) et la croissance rapide de la production ont entraîné une majoration des salaires : l'accroissement annuel moyen dépasse 5%. Les ouvriers des industries de guerre (machinerie, construction navale, appareils électriques, etc.) ont été les premiers à en bénéficier. Plusieurs facteurs ont contribué à l'augmentation des gains : déplacements de travailleurs vers des emplois mieux rémunérés, multiplication des heures de travail et bonification des taux horaires. Dès le mois de novembre 1940, le fédéral a dû intervenir pour freiner le mouvement à la hausse, en prévoyant toutefois des « bonis » de vie chère, indemnités versées aux employés (loi du 16 décembre 1940) pour parer aux montées des prix à la consommation. Le gouvernement central avait aussi adopté des mesures de contrôle des prix, et particulièrement le versement de subventions sur les denrées alimentaires qui équivalaient à un supplément indirect de salaire.

Le groupe « fer et dérivés », traditionnellement très généreux, comptait 31 847 employés en 1940. En 1943 et en 1944, ce chiffre dépassait les 100 000, à cause de l'effort de guerre bien sûr. Cette croissance rapide de l'effectif a provoqué une forte pression sur la rétribution. Avec le retour de la paix, les emplois sont tombés à un niveau moyen de 55 000. Les salaires aussi s'effondrent en 1946 et, malgré un certain redressement, ceux de 1949 sont encore loin du palier atteint quatre ans plus tôt : la baisse moyenne est de 2,42% par an de 1945 à 1948. (Annuaire statistique du Québec.) Notons au passage que l'augmentation des salaires moyens devait tenir largement au « temps supplémentaire », sa disparition dans l'après-guerre faisant chuter les gains.

Suit une période de reconversion de l'économie, durant laquelle les contrôles sur les prix et les salaires furent maintenus jusqu'en 1946. La tâche de l'État était considérable. Il devait reclasser les employés des usines de guerre et les anciens combattants, freiner les hausses de prix provoquées par la pénurie persistante de plusieurs biens et services, et contenir les demandes salariales des syndicats.

Pendant la guerre, vu les nombreuses mises en chantier, la construction offre les gains les plus élevés, après un marasme épouvantable dans les années trente. Après le conflit, ils décroissent jusqu'en 1949. Ce cas est particulier. C'est sans doute celui qui connaît la plus forte croissance de ses effectifs après 1945, car on y oriente quantité de soldats démobilisés, grâce aux centres d'apprentissage du Ministère du travail (CHARLAND, 1982 : 30 lss) ; beaucoup des immigrants de l'après-guerre s'y retrouvent également. La surabondance de travailleurs amène

prévoit une extension considérable, et une meilleure harmonisation de toutes les mesures existantes sous une direction centralisée. Comme le rapport Heagerty (*Rapport sur l'assurance santé*), celui de Marsh doit beaucoup à l'enquête menée en Angleterre par Beveridge (1942) qui recommandait la mise sur pied de programmes d'assurance santé et d'allocations familiales. Les rapports Marsh et Heagerty finirent par être mis en application, mais il faudra attendre plus de quinze ans.

rarement l'accroissement des revenus. De plus, dans cette branche « les salaires étaient jugés assez élevés et [...] le gain net s'accroissait du fait des tarifs spéciaux pour le travail en dehors des heures régulières et les jours fériés ». (Canada, 1949, II : 139s.) Un rattrapage important suivra pendant la nouvelle décennie. Dans le commerce, le transport et les services, la majoration annuelle moyenne est de moins de 1 % de 1939 à 1949.⁶

C'est dans le textile que la rémunération a connu les progrès les plus importants. La syndicalisation a largement contribué à l'amélioration de la situation des ouvriers. Un autre facteur semble avoir joué le premier rôle, soit la pénurie de la main-d'œuvre pendant la guerre. Les entreprises ont dû grossir les salaires pour conserver leurs employés, enclins à se diriger vers d'autres secteurs plus généreux à la faveur de la prospérité ambiante.

Pendant la période 1939-1946, les salaires réels montent de plus de 18 %. Dans les faits, l'amélioration des conditions de vie a été plus forte encore : la guerre a permis la multiplication des salariés, et le revenu familial a sans doute progressé bien plus que ne le laisse penser nos statistiques. Au total, l'augmentation des salaires non agricoles pour le Canada a atteint 97 % entre 1939 et 1948, ce qui, en termes réels, correspond à une hausse de 35 %. (*Ibid.*, pp. 198-205.) Il n'y a plus, comme c'était le cas pendant la Crise, une large portion de travailleurs acculés au chômage. Même au lendemain de la guerre, le taux de sans-emploi se situe à 4 %, et jusqu'en 1957 il ne dépasse pas 6 %, sauf en 1954 (6,2 %). Ceci se traduit par un accroissement de la consommation de biens durables.

La période de prospérité qui s'amorce avec le second conflit mondial se poursuit après l'affaiblissement de l'immédiat après-guerre. De fait, la décennie 1950 connaît une phase de croissance économique très rapide au Canada qui voit doubler son P.N.B. Au Québec, le mouvement est alimenté par l'exploitation de nouvelles ressources (comme le minerai de fer du Nouveau-Québec) avec des capitaux américains, la conquête de nouveaux marchés et la mise au point de nouveaux produits (dans les pâtes et papiers, par exemple). La construction résidentielle connaît une expansion sans précédent. Partout au Canada apparaissent des banlieues-dortoirs qui consacrent définitivement le triomphe de l'*american way of life*.

Ces conclusions se confirment par notre seconde série statistique. (Tableaux 2, en annexe.) De 1949 à 1959, le salaire réel s'accroît de plus de 2,9 % par an (en moyenne) pour l'ensemble du secteur manufacturier. Il dépasse les 3 % dans les domaines de la construction, du commerce et des services. Il est important dans les transports. En fait, les salaires réels montent partout. Dans la construction,

6. Le Bureau fédéral de la statistique ayant changé son mode de classement des activités en 1949, nos données, discontinues, se recourent un peu entre elles. Pour la période 1950-1960, nous avons retenu d'autres séries : construction, commerce, transport et services.

en régression après la guerre, le rajustement est formidable : les gains en dollars courants doublent presque, alors que les prix n'augmentent que de 25%. Les branches de la confection et de l'industrie textile sont celles qui enregistrent la croissance la plus faible du salaire réel. La modicité des paies en avait détourné une partie de la main-d'œuvre après le conflit. Dans les années 1950, les ouvriers qui avaient choisi d'y demeurer (ou n'avaient pu y échapper) eurent à subir les contrecoups de la concurrence de leurs homologues moins bien rémunérés encore des pays d'Extrême-Orient ; dans ce contexte, ceux qui ne pouvaient travailler ailleurs devaient modérer leurs revendications.

Pour résumer, de 1920 à 1960, la rétribution moyenne du secteur manufacturier, en dollars constants, a été multipliée par 2,5. De 1920 à 1929, l'augmentation a été sensible (1,2). De 1929 à 1939, elle s'est poursuivie (1,1). La guerre a entraîné un accroissement rapide (1,3) ; la dernière décennie, un plus rapide encore (1,4). Évidemment, nos tableaux montrent que le mouvement suit des rythmes différents selon la période et le domaine d'activité.

D) *De la misère à l'aisance*

Dégonflé de l'inflation, le budget minimal préparé par le Montréal Diet Dispensary, en 1967, peut être comparé aux salaires moyens du secteur manufacturier pour trouver le surplus, une fois soustraite la somme nécessaire aux besoins essentiels d'une famille de quatre personnes. C'est le pouvoir d'achat. (Tableau 1, en annexe.) Si l'on attribue la valeur 1 à ce minimum, on constate que le salaire manufacturier moyen atteignait 1,02 en 1917. Il glisse sous le seuil jusqu'en 1923, puis les progrès sont réguliers jusqu'en 1930 (1,09). Dans la mesure où les besoins primordiaux peuvent être satisfaits par le salaire industriel moyen, nous croyons devoir qualifier de « décent » le niveau de vie atteint.

La hausse de la décennie 1930 (presque 1,47 en 1939) tient bien sûr à l'effondrement des prix. Il faut cependant interpréter prudemment cette information. Le chômage touche le quart peut-être de la population, à une époque où les mécanismes de sécurité sociale sont largement déficients. À l'assistance apportée seulement par des œuvres privées, comme la Société Saint-Vincent-de-Paul, succède l'intervention étatique : la législature québécoise ratifie en 1930 par la Loi de l'aide aux chômeurs son entente avec le fédéral, par laquelle la province obtenait la somme de 2 850 000 \$ sur le crédit de vingt millions voté pour remédier au chômage ; de leur côté, les municipalités s'endettent pour donner, avec le concours des gouvernements supérieurs, des « secours directs ». L'allocation de chômage ne devait couvrir que les besoins vitaux : nourriture, vêtement, combustible et abri. (MINVILLE, p. 78.) Le niveau de vie de ces assistés confine pourtant à l'extrême misère : à partir d'un échantillonnage de 591 ménages, A.E. GRAUER (p. 26), conclut en 1939 que 28,8% d'entre eux sont touchés par la maladie et 19,5% par la sous-alimentation, que 17,9% habitent un logement insalubre et que 6,8% manquent de vêtements.

Pendant la guerre, l'indice des salaires atteint 1,63 : c'est le plus haut sommet de la période. Bien plus, le grand nombre d'emplois accessibles permet aux familles d'accroître encore plus leurs revenus, puisque plusieurs membres peuvent en occuper un. Ceci entraîne bien sûr une montée immédiate de la consommation, mais la taxation, les pressions exercées pour que tous achètent des « bons de la victoire », le rationnement ou la rareté de plusieurs produits ajournent les achats : ils se feront après le conflit, apportant, en comparaison avec les périodes antérieures, une véritable aisance.

Avec la paix, plusieurs des nouvelles taxes ont été abolies ou à tout le moins diminuées. Quant à l'impôt sur le revenu des particuliers, il a lui aussi été réduit d'une manière sensible. Ce n'est qu'à ce moment que les familles peuvent pleinement tirer profit de l'augmentation de leur pouvoir d'achat. Si le recours au crédit se développe dans les années 1920, parallèlement à l'accroissement de la production et de l'acquisition des biens durables, il prend alors un second envol. (Canada, 1949, III : 313 et 329.) Les gouvernements doivent légiférer sur le crédit et les ventes à tempérament, tellement ces pratiques se sont répandues.

Il faut aussi interpréter avec prudence la chute libre de l'indice des salaires, par la suite (1,11 en 1951). D'abord, le chômage reste bas jusqu'en 1957 (4% à 6%) : les plus démunis demeurent donc peu nombreux, et plusieurs foyers peuvent compter sur plus d'un salaire. En outre, les transferts gouvernementaux à la population (assurance chômage, allocations familiales, etc.) ont commencé à agir positivement sur le revenu familial. Enfin, il faut garder à l'esprit que la tertiarisation de l'économie, déjà sensible, donne le droit à une proportion grandissante des travailleurs de passer à des occupations à la fois plus faciles, plus prestigieuses et mieux rémunérées. Et les salaires du secteur manufacturier reprennent rapidement leur croissance : l'indice dépasse les 1,3 après 1955.

En somme, après 1923, et plus encore après 1930, une fois les besoins essentiels assurés, le salaire manufacturier moyen permettrait l'acquisition de biens durables, une consommation « superflue ». Le « surplus » est particulièrement élevé dans les domaines de la métallurgie, du papier, de la chimie, des équipements de transport. Il est modeste pour les produits animaux ou le textile et le commerce au détail. Il est souvent inexistant dans le vêtement et les services. En fait, les branches d'activité « féminines » abaissent toujours la moyenne. Encore en 1960, une fraction, faible bien sûr, de la population pouvait toujours avoir du mal à se procurer l'essentiel, alors que dès 1920 l'ouvrier de la métallurgie ou de la fabrication d'équipement de transport se tirait fort bien d'affaire.

Le Bureau fédéral de la statistique (B.F.S.) a mené quelques études sur le budget familial. La plus ancienne, pour l'année 1938 (Tableau 1), ne traite pas spécifiquement du Québec, mais compare le budget des familles canadiennes pauvres (revenu annuel de 100 \$ à 199 \$ par personne) à celui des riches (500 \$ à 599 \$ par personne). Celles à faible revenu consacraient 40% de leur budget à l'alimentation ; les plus à l'aise, 25%. En supposant que les travailleurs québécois

se retrouvaient tous dans la première catégorie, ils ne se classaient pas si mal : l'alimentation couvrait alors plus de 70 % des dépenses des salariés au Chili, 55 % en Argentine, 50 % au Venezuela et 33,5 % aux États-Unis. (WOODBURY, p. 281.) Outre l'alimentation, c'est au chapitre des déplacements que l'écart entre pauvre et riche était le plus accentué, l'automobile faisant sans doute la différence.

Le tableau juxtapose aussi le résultat des enquêtes de 1948, pour le Québec et sa voisine, et de 1957. En 1948, c'est pour l'alimentation et l'automobile que les différences entre provinces sont les plus considérables. Les Québécois consacrent plus d'argent que les autres pour la nourriture consommée autant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la maison. Que les Ontariens déboursent davantage pour leur auto s'explique par le plus grand nombre de propriétaires de véhicules chez eux, comme dans le reste du Canada d'ailleurs. La démographie québécoise imposait sans doute d'autres priorités.⁷ Vu les coûts reliés aux enfants supplémentaires, peut-être hésitait-on ici à s'engager dans une dépense aussi importante qu'une voiture. Quant à la facture alimentaire, au plus grand nombre de repas pris à la maison plutôt qu'au restaurant, là encore le nombre de rejets devait peser sur les décisions.

L'autre étude, faite en 1957 auprès de 1 088 ménages dans neuf villes, dont Montréal et Trois-Rivières, révèle des différences mineures entre les familles québécoises et les autres canadiennes. Ainsi, les Québécois sont les seuls à consacrer plus de 4 % de leur budget à l'achat de tabac et de boissons alcooliques.

Si on compare les chiffres de 1957 avec ceux de 1948, on remarque quelques changements majeurs dans la répartition des dépenses québécoises. La part de l'alimentation passe de 30 % à environ 25 %, la moyenne canadienne. Celle du vêtement diminue aussi sensiblement. Ces reculs se font au profit de l'automobile qui accapare 6,5 % du budget à Trois-Rivières et 9,2 % à Montréal, alors que ce poste représentait moins de 3 % dans la province en 1948. La part versée en impôts s'accroît également, mais les Québécois demeurent les citoyens les moins taxés au Canada, après ceux de Saint-Jean, Terre-Neuve. Notons enfin que pour les trois budgets familiaux établis par le B.F.S., les dépenses essentielles (logement, vêtement, alimentation) comptent pour moins de 70 % du total en 1938 et moins de 60 % en 1948 et en 1957.

L'enquête TREMBLAY/FORTIN comporte également un budget type, mais il diffère considérablement de celui du Bureau fédéral, d'abord, par l'échantillonnage, puisqu'il comprend tous les salariés (urbains et ruraux), et ensuite par la façon

7. Les taux de natalité, par 1 000 de population, s'établissaient ainsi pour le Québec et l'Ontario : 1921, 37,6 et 25,3 ; 1931, 29,1 et 20,2 ; 1941, 26,8 et 19,1 ; 1951, 29,8 et 25 ; 1961, 26,1 et 25,3 ; et 1971, 14,8 et 16,9. (BERNIER *et al.*, p. 28.)

TABEAU I
Quelques budgets types québécois et canadiens, 1938, 1948 et 1957.
 (en pourcentages)

	1957			1948		1938	
	TROIS- RIVIÈRES	MONTREAL	9 VILLES CANADIENNES	QUÉBEC	ONTARIO	bas	CANADA revenu élevé*
CONSOMMATION							
alimentation	25,3	24,6	24,4	30,5	25	40,9	25,4
logement	15	17,7	17,1	15,4	15,1	19,5	21,6
fonctionnement du ménage**	3,3	3,8	3,7	3,6	3,3	9,5	9
meubles et appareils	5,2	5,4	5,7	6,1	6,4	4,4	6,6
vêtements	11,5	9,2	8,9	13,6	11,7	10	11
automobile	6,5	9,1	9,4	2,7	7,2	2,7	8,8
autres transports	1,4	1,9	1,7	2,4	2	—	—
soins médicaux	6	4,7	4,6	3,9	4	3,9	4,7
soins personnels	1,9	1,9	2	1,4	1,4	1,7	1,6
divertissements***	3,6	2,1	2,9	2,3	2,9	4,7	6,6
lecture****	0,8	0,7	0,7	1,3	1,3	1,1	1,2
instruction	0,5	0,7	0,7	—	—	—	—
tabac et alcool	4,4	4,1	3,8	4,8	3,5	—	—
autres	1,4	0,9	1,1	1,3	1,3	—	—
DONS	2,5	2,7	2,7	2,3	3,4	1,6	3,5
IMPÔTS	5	5,9	6,2	4,4	7	—	—
ASSURANCES	5,7	4,6	4,5	4	4,5	—	—
TOTAL (\$)	4321	5024	4830	2788	2910	—	—

SOURCES: *Annuaire statistique du Québec*, B.F.S., nos 62-513 et 62-517; *Septième recensement du Canada, 1931* (« Monographies », 545.).

* Bas revenu : 100 \$-199 \$ par personne ; revenu élevé : 500 \$-599 \$ par personne.

** Pour 1938, cette rubrique regroupe chauffage, éclairage et entretien ménager.

*** Pour 1938, la rubrique « récréation » englobe vraisemblablement divertissement, lecture, tabac et alcool.

**** En 1948, lecture et instruction semblent avoir été réunis.

de ventiler les dépenses. Le relevé inclut en outre l'épargne, qui apparaît avec l'assurance, et le remboursement des dettes, poste qui représente à lui seul 5,5 % de l'ensemble des déboursés. Par contre, il ne tient pas compte des impôts personnels. Ici, l'alimentation gruge 35,8 % du budget, le logement 18,8 % et le vêtement 7,4 %, soit au total 62 %. (P. 96.) Il est possible que la différence avec la dernière enquête du B.F.S. tienne au fait qu'elle ne touche qu'aux familles salariées.

À l'échelle du Canada, au milieu des années 1950, les foyers consacrent environ 25 % de leurs ressources à l'habitation, soit 12 % pour le fonctionnement du ménage et 13 % pour le logement. Dans ce cas-ci, il s'agit d'un recul de 2 % par rapport au pourcentage calculé pour la fin des années 1920. (Canada, 1957 : 40.) En dollars constants, les familles mettent néanmoins deux fois plus d'argent à l'achat d'appareils ménagers et 50 % de plus à celui du mobilier qu'à la fin des années 1920. Le confort est devenu une valeur privilégiée. ⁸

Tremblay et Fortin ont constaté que les ménages n'hésitaient pas à utiliser le crédit pour se procurer une voiture ou encore des meubles. De fait, 74 % des familles avaient déjà acheté à crédit, même si 67 % condamnaient cette pratique. C'est durant la Seconde Guerre que les Québécois semblent s'être réconciliés avec le crédit à la consommation : de 1940 à 1945, le nombre des prêts consentis par les Caisses populaires fait plus que doubler, pendant que les sommes prêtées sont multipliées par dix. Il faut par la suite attendre plus de dix ans pour que ces chiffres doublent. (*Annuaire statistique du Québec*, 1960 : 585.) En 1945, les prêts hypothécaires représentaient 10 % des prêts et 30 % des montants accordés.

E) *Quelques indices de niveau de vie*

En 1931, le revenu moyen des ménages propriétaires s'établissait à 2 147 \$ à Montréal, à 1 922 \$ à Verdun, à 1 724 \$ à Trois-Rivières et à 1 694 \$ à Hamilton (Ontario) ; peu de familles ouvrières, même dans les branches les mieux rémunérées, avaient donc un revenu qui leur donnait le droit d'accéder à la propriété, sinon quand il était possible de combiner plusieurs salaires. En fait, le Canada était alors aux prises avec une sérieuse crise du logement. Un comité spécial de la Chambre des communes se pencha sur cette question en 1935.

Les salariés « à collet blanc », avec des revenus annuels d'environ \$ 1 250, peuvent, en général, consacrer le tiers de leur salaire aux fins du loyer ; mais l'ouvrier de fabrique, à demi-spécialisé, et le manœuvre non spécialisé avec un salaire de \$ 550 à \$ 750 ne peuvent pas, du

8. La commission Gordon écrivait à ce sujet : « Tout d'abord, le changement le plus frappant qui soit intervenu parmi les grands groupes de dépenses est l'augmentation de la proportion des dépenses personnelles totales consacrées à l'achat et à l'utilisation des automobiles. [...] Parmi les groupes de moindre importance, ce sont les boissons alcooliques, les appareils ménagers, les postes de radio et de télévision et les produits du tabac, l'électricité, le gaz et le téléphone, et les médicaments et cosmétiques qui accusent les plus fortes augmentations proportionnelles. » (SLATER, p. 24.)

point de vue de l'économie sociale, se permettre de payer au-delà du cinquième de leur salaire en loyer. (Canada, 1935a: 6.)

À Montréal, on estimait que 80 000 ménages acquittaient des loyers disproportionnés à leur revenu.

Selon le Bureau d'hygiène de la ville, la métropole comptait en 1935 environ 25 000 maisons insalubres sur un total de 213 000. (MINVILLE, p. 95.) En outre, 77% des 1 376 logements visités étaient dépourvus de baignoires. Le problème était aggravé parce que plusieurs de ces habitations étaient occupées par plus d'une famille. La norme de six pièces par famille, c'est-à-dire trois chambres, une cuisine et une salle de bains (Canada, 1935a: 9), n'était généralement pas respectée.

L'enquête GREENWAY de 1938 nous fournit des données concernant les familles québécoises urbaines de langue française et à loyer.⁹ Elles comprenaient au moins un enfant et leur revenu annuel s'échelonnait de 450 \$ à 2 500 \$, avec une concentration entre 1 200 \$ et 1 600 \$. Leurs logements étaient tous équipés des « commodités » minimales : évier de cuisine, cabinet d'aisance intérieur, eau courante et lumière électrique. Par contre, 22,2% d'entre eux n'avaient pas de bain. Chez les ménages à faible revenu (moins de 800 \$), le nombre de logis sans baignoire atteignait plus de 60%. La relation avec le revenu était très étroite dans le cas de certains biens associés à des standards d'habitation plus élevés, comme le téléphone et la radio. Les francophones étaient plus nombreux à posséder un réfrigérateur (ou une glacière) : 80% contre 55% chez les locataires anglophones. (Pp. 541-544.)

La Seconde Guerre permet d'améliorer un peu la situation du logement. Le gouvernement fédéral fait construire plusieurs habitations, principalement pour les anciens combattants, et il consent des prêts et des garanties aux citoyens désireux d'acheter une maison en vertu de la Loi nationale sur l'habitation. Les statistiques des prêts hypothécaires accordés par les Caisses populaires, qui constituent un bon indice de la construction résidentielle, indiquent que leur nombre a été multiplié par 8, entre 1940 et 1948, et les sommes versées, par 21. (*Annuaire statistique du Québec*, 1950.) La proportion de logements occupés par leur propriétaire dans les villes de la province est passée de 25% en 1941 à plus de 33% en 1951. Le recensement de 1961 indique que 330 000 logis ont été construits au Québec de 1951 à 1961. Le nombre de propriétaires s'est accru de 40,1% et celui des locataires, de 37,5%.

9. Cette enquête faisait suite à une recommandation du Congrès des statisticiens de l'Empire britannique, tenu à Ottawa en 1935, et aussi à un vœu exprimé à la Conférence des statisticiens gouvernementaux du travail, convoquée à Genève en 1926 par le Bureau international du travail. Son échantillon touchait 1 439 familles, dont 211 francophones de Québec et de Montréal. Notre analyse retient cette partie de l'échantillon. Précisons que 198 des 211 familles sont locataires, le nombre de propriétaires étant trop faible pour en retenir les données. (*Gazette du travail*, 1938: 1011.)

Le tableau 2 apprécie le niveau de confort des habitations selon le mode d'occupation. Si la classification dépendait du revenu, on découvrirait des différences appréciables dans le nombre de foyers pourvus de certains appareils, tels que le réfrigérateur et l'aspirateur, associés à des standards d'habitation plus élevés. Néanmoins, les informations du tableau nous semblent pouvoir s'appliquer à la population ouvrière qui nous intéresse.

L'automobile représente le mirage par excellence de la vie « à l'américaine ». Au Québec, encore en 1931, c'était un privilège réservé à une minorité de ménages. La proportion des propriétaires était d'environ un huitième, tandis qu'elle atteignait près de la moitié en Ontario et le tiers dans les Maritimes et dans l'Ouest. Nonobstant, c'est le produit dont le volume des ventes s'effondre le moins de 1930 à 1935 (76,6, pour un indice de 100) et s'élève le plus en 1940 (127,3). (*Annuaire statistique du Québec.*) Parce qu'il s'agit encore d'un produit de luxe, les personnes capables d'en acheter ont dû souffrir relativement peu de la Dépression. De 1949 à 1959, le nombre de véhicules de promenade immatriculés dans la province a triplé, alors qu'il ne s'était accru que de 50% depuis 1939. (*Id.*, 1960 : 494.) TREMBLAY et FORTIN ont établi que l'achat d'une auto venait en second lieu, après les assurances, dans l'ordre de priorité des dépenses à la suite d'une augmentation des revenus. Ils voyaient là un indice de la transformation rapide de la « mentalité traditionnelle » chez les cols bleus. (1964 : 213s.) Ce n'est qu'au cours des années 1960 que la propriété d'une voiture sera aussi répandue ici qu'en Ontario.

Outre le logement et l'automobile, on constate grâce aux enquêtes des années 1930 que des produits nouveaux ont pris place dans l'univers matériel des Québécois. Le cas de la boulangerie illustre très bien le phénomène de la consommation de masse, caractérisée par la concentration des moyens de production ou de distribution et par une stratégie de mise en marché visant à joindre la plus vaste clientèle possible par l'attrait de la nouveauté. Le commissaire McGregor, chargé d'enquêter sur une prétendue coalition dans l'industrie boulangère du Canada, dénonçait ce procédé en 1931 :

On ne peut guère appeler un tel régime un bienfait social. La grosse boulangerie ne peut être tenue uniquement responsable de ce régime. Le public, ou certaines sections du public, réclament, il n'y a pas à en douter, l'expansion de telles méthodes de vente. Le gérant de ventes sagace exploite ce désir de changement; sont annoncées sous des noms « ronflants » de nouvelles variétés de pains censés avoir été fabriqués selon les procédés scientifiques les plus modernes et constituer le dernier mot en fait de valeur nutritive; le pain revêt de nouvelles formes, le pain tranché fait son apparition et les services de livraison spéciale sont inaugurés, tout cela afin de retenir sa clientèle et de soustraire la leur aux concurrents. Voilà le genre de concurrence dispendieuse auquel nous sommes devenus habitués en ce qui concerne des articles comme les automobiles, les appareils de T.S.F. et les lessiveuses mécaniques, dont le modèle change constamment, des articles sur lesquels les frais de vente sont élevés à cause du temps, de l'adresse et de l'effort que nécessite habituellement la conclusion de la vente. (Canada, 1931 : 40s.)

TABLEAU 2

Commodités des salariés urbains, selon le mode d'occupation du logement, Québec, 1951.
(en pourcentages)

COMMODITÉ	PROPRIÉTAIRE	LOCATAIRE
Eau courante	96,2	99,1
Toilette avec chasse d'eau (usage exclusif)	92,3	95,5
Réfrigérateur mécanique	60,2	54
Lessiveuse mécanique	89,4	74,4
Aspirateur électrique	48,3	35,9
Téléphone	68	66,6
Radio	96,9	96,5
Automobile	33,4	20,9

SOURCE: « Logements et familles », *Neuvième recensement du Canada*, cat. n° 113-118, 1951.

La modification des habitudes de consommation alimentaire, pendant la Crise, est difficile à mesurer. Le pain tranché est un exemple, mais comme le soulignent les enquêteurs de la commission Stevens/Kennedy, cette tendance va se généralisant. On peut lire en effet dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada (Commission Gordon, 1955-1958) :

Il est de notoriété publique qu'il s'est produit une augmentation substantielle dans le traitement commercial de la nourriture : aliments congelés, mélanges à gâteaux et produits mis en boîte commercialement, qui ont remplacé une bonne partie de la préparation des aliments à la maison. (SLATER, pp. 86s.)

Les commissaires affirmaient que la tendance s'était ébauchée dès 1925. Même en achetant des produits « essentiels », objets de multiples transformations « industrielles », les Québécois étaient exposés au discours publicitaire témoignant de la valeur symbolique des biens.

L'accroissement du revenu familial qui accompagne la guerre a accéléré la transformation des habitudes en alimentation commencée plus tôt. Les statistiques canadiennes révèlent une augmentation de près du tiers de la consommation de tomates et d'agrumes, et d'environ 20% de légumes durant la conflit. La consommation de pommes de terre demeure alors à peu près stable ; elle baisse ensuite considérablement jusqu'en 1950. (Canada, 1949, III : 122 ; *Annuaire du Canada*, 1948 à 1953.) La consommation de produits de boulangerie (pain et pâtisserie) s'est aussi accrue sensiblement : de 40 kilos par Canadien en 1940, elle est passée à 50 en 1946. Cette évolution résulte de différents facteurs, dont la présence croissante de femmes sur le marché du travail.¹⁰ C'est au Québec que la

10. La participation féminine à la main-d'œuvre provinciale passe de 21,95% en 1941 à 33,65% en 1971. (BARRY, p. 8.)

distribution des produits de boulangerie à domicile était le plus développée, phénomène qui peut s'expliquer par le plus faible nombre de propriétaires d'automobiles. (Canada, 1949, III : 18s.)

Au chapitre des dépenses vestimentaires, on note une préoccupation esthétique. On peut lire dans le *Rapport de la Commission royale d'enquête sur les prix*, à propos des chaussures :

Les maisons Pollack et Eaton rapportent que les modèles nouveaux et très en vogue se vendent plus que les modèles réguliers. Elles soutiennent que les consommateurs s'inquiètent plus de la mode que du prix et choisiront de préférence ce qu'on appelle des chaussures « de grand style » à des prix élevés, plutôt qu'un modèle uni à un prix inférieur. (*Ibid.*, p. 237.)

Cette plus grande discrimination, dans le choix du logement, des aliments, des vêtements, tout comme l'investissement grandissant dans l'ameublement et les appareils ménagers, tiennent évidemment à l'élargissement de l'écart, soumis aux conjonctures particulières, entre revenu et somme minimale pour les besoins de base.

*
* *

Quoiqu'on ait souvent qualifié de traditionnelle la société québécoise d'avant 1960, l'importance des salaires versés a rendu de nombreux ouvriers sensibles au discours publicitaire. Les modes de vie n'ont pu manquer d'être affectés par ces changements.

L'histoire de Joseph-Phydime MICHAUD, cet habitant de Kamouraska venu travailler à Montréal en 1942, illustre bien la situation vécue durant la guerre par beaucoup. Il a été embauché comme machiniste dans une usine de guerre à Lachine. Il gagnait 55 \$ par semaine (sept nuits), alors que son beau-frère, chez qui il logeait, n'en recevait que 18 \$ comme livreur pour un marchand de fruits et légumes. Michaud a été mis à pied comme un bon nombre de ceux qui étaient entrés dans les usines de guerre — il estime à 75 000 le nombre de ceux qui cherchaient alors du travail à Montréal —, mais il s'est assez rapidement replacé comme machiniste. Après un peu plus d'un an de service chez son nouvel employeur, il réclame une augmentation de 0,50 \$ de l'heure. Il gagnait alors 1 \$, mais les salaires moyens, affirme-t-il, atteignaient 2 \$. Il se plaignait de ne plus être en mesure de boucler son budget, ce à quoi son patron répliqua qu'il avait eu tort de s'acheter une automobile ! (Pp. 233s et 241s.) Comme beaucoup de ses compatriotes, Michaud avait pénétré dans l'univers de la consommation.

Même la campagne québécoise avait été touchée. Comme a pu le constater Horace MINER lorsqu'il est retourné à Saint-Denis de Kamouraska en 1949, la hausse de la valeur de la production agricole provoquée par la guerre et les

allocations familiales avaient entraîné un accroissement du revenu en espèces des familles d'agriculteurs. (Pp. 332ss.) L'afflux d'argent avait facilité le développement des secteurs de l'assurance et de l'épargne, et stimulé celui des ventes par catalogue.

De fait, la période de la guerre fait charnière, si l'on oublie le contexte ambigu de la Dépression. En effet, les sommets atteints par les salaires, combinés à la multitude d'emplois accessibles, ont ouvert la porte de l'aisance à un grand nombre d'ouvriers : les surplus permettent de s'engager financièrement à long terme (notamment grâce au crédit), de faire des projets d'avenir. Tremblay et Fortin parleraient d'accéder à l'«univers des aspirations». À la façon de Michaud aussi, beaucoup ont dû trouver difficile le retour à la paix, quoique nos statistiques gonflent sans doute le phénomène : le «surtemps» pendant le conflit fait surestimer les revenus à ce moment, et surestimer aussi leur chute quand on en revient à des horaires réguliers.

L'évolution du pouvoir d'achat des travailleurs québécois est prononcée pendant les années 1950. En ayant recours à un prêt hypothécaire, un certain nombre de familles peuvent accéder à la propriété. Pour les moins fortunées, les revenus supplémentaires aident à compléter ou à renouveler le mobilier ou encore à emménager dans un logement plus moderne. Mais c'est probablement l'industrie automobile qui profite le plus de l'augmentation du pouvoir d'achat des Québécois. Ces phénomènes sont d'ailleurs étroitement liés : la voiture permet de s'installer loin du centre-ville, dans les nouveaux quartiers. À l'aube de la Révolution tranquille, le comportement économique des salariés québécois différerait peu de celui des autres Nord-Américains. C'était là l'aboutissement d'un long processus de transformation des valeurs qui s'était enclenché depuis déjà longtemps. Il ne restait plus qu'à adapter leurs institutions, leurs discours, aux nouvelles réalités.

Jean-Pierre CHARLAND
Jacques SAINT-PIERRE

*Institut québécois de recherche sur la culture,
Québec.*

ANNEXE

TABLEAU 1 (partie a)

Évolution des salaires et des gages pour quelques champs manufacturiers, Québec, 1922-1948.

ANNÉE	BOIS ET PAPIERS		FER		MÉTAUX NON FERREUX		PRODUITS NON MÉTALLIQUES	
	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*
1948.....	39,81	52,54	44,99	59,38	43,41	57,29	42,39	55,95
1947.....	35,41	53,48	40,06	60,49	37,93	57,28	37,93	57,28
1946.....	31,49	52,00	36,68	60,56	34,06	56,23	33,40	55,14
1945.....	28,75	49,10	38,66	66,03	34,98	59,74	33,11	56,54
1944.....	27,84	47,77	37,97	65,15	33,69	57,80	33,37	57,26
1943.....	27,95	48,30	36,37	62,86	32,66	56,43	31,25	53,99
1942.....	24,81	43,58	33,93	59,61	29,73	52,22	29,67	52,12
1941.....	23,31	42,88	29,79	54,78	27,24	50,10	27,13	49,91
1940.....	22,49	43,74	27,65	53,78	25,72	50,03	25,52	49,63
1939.....	20,52	41,54	24,66	49,93	25,24	51,11	24,37	49,34
1938.....	19,75	39,67	24,32	48,85	24,36	48,92	25,06	50,33
1937.....	20,15	40,92	24,25	49,23	23,36	47,43	24,55	49,83
1936.....	19,21	40,20	21,78	45,59	23,37	48,91	23,06	48,27
1935**.....	—	—	—	—	—	—	—	—
1934.....	18,46	39,65	19,24	41,31	23,05	49,50	21,77	46,76
1933.....	17,36	37,93	17,68	38,63	23,38	51,10	21,19	46,31
1932.....	18,24	37,87	21,52	44,66	24,23	50,29	23,06	47,87
1931.....	20,60	38,86	23,73	44,75	25,16	47,46	24,89	46,95
1930.....	19,86	33,84	26,39	44,98	26,37	44,95	25,13	42,83
1929.....	21,55	36,48	26,29	44,50	25,33	42,87	24,44	41,37
1928.....	20,92	35,65	25,51	43,68	24,91	42,64	23,56	40,34
1927.....	23,80	40,83	24,98	42,86	24,55	42,13	22,42	38,47
1926.....	21,80	36,81	24,64	41,62	23,93	40,41	21,14	35,70
1925.....	21,16	36,14	23,85	40,74	23,93	40,88	21,46	36,66
1924.....	20,99	36,19	23,20	39,99	23,66	40,78	20,87	35,98
1923.....	20,54	34,76	23,53	39,83	22,18	37,54	19,63	33,23
1922.....	19,71	33,43	21,58	36,61	22,75	38,59	21,12	35,83

SOURCE: *Annuaire statistique du Québec*, B.F.S., nos 72-202 et 72-002, 1939-1960: données de juillet: 1900-1950: moyennes annuelles.

* Rapport du salaire moyen au minimum requis pour une famille de quatre personnes.

** Les données manquant, nous avons pris la moyenne de 1934 et de 1936. Évidemment, l'accroissement annuel en 1936 renvoie à l'année 1934.

TABLEAU 1 (partie b)

Évolution des salaires et des gages pour quelques champs manufacturiers, Québec, 1922-1948.

ANNÉE	PRODUITS CHIMIQUES		INDUSTRIES DIVERSES		PRODUITS VÉGÉTAUX		PRODUITS ANIMAUX		PRODUITS TEXTILES	
	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*
1948	41,37	54,61	30,90	40,78	33,32	43,97	31,40	41,43	32,90	43,43
1947	37,34	56,38	28,42	42,91	30,91	46,68	27,78	41,95	28,79	43,47
1946	32,96	54,42	27,64	45,63	28,20	46,55	25,44	42,01	26,61	43,94
1945	33,27	56,82	26,53	45,31	26,70	45,60	24,26	41,44	24,97	42,65
1944	31,25	53,62	25,79	44,26	25,83	44,33	23,59	40,48	24,13	41,41
1943	29,58	51,11	23,94	41,36	24,14	41,71	21,93	37,90	22,58	39,01
1942	26,26	46,12	21,83	38,34	21,95	38,56	19,63	34,49	20,76	36,46
1941	25,62	47,12	20,70	38,08	20,33	37,40	18,26	33,58	18,83	34,64
1940	25,39	49,40	19,89	38,69	19,31	37,56	16,54	32,17	17,52	34,07
1939	25,25	51,12	18,78	38,01	18,83	38,12	15,83	32,06	16,36	33,12
1938	24,47	49,14	18,34	36,83	18,67	37,50	15,31	30,75	15,93	32,00
1937	23,49	47,69	18,34	37,23	18,35	37,25	15,03	30,51	15,91	32,31
1936	23,26	48,69	17,84	37,33	17,58	36,81	14,46	30,26	15,28	31,98
1935**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1934	22,08	47,42	18,77	40,32	16,60	35,66	13,99	30,04	14,26	30,63
1933	22,43	49,01	18,60	40,65	16,23	35,47	14,38	31,44	14,07	30,74
1932	23,48	48,72	20,06	41,63	17,30	35,91	15,11	31,37	15,09	31,33
1931	24,40	46,02	22,99	43,35	18,13	34,18	16,56	31,23	16,36	30,86
1930	24,63	41,97	24,34	41,48	17,35	29,57	17,35	29,57	16,34	27,84
1929	23,85	40,37	28,09	47,55	18,33	31,03	17,62	29,82	16,70	28,26
1928	22,14	37,91	25,31	43,34	18,58	31,81	17,20	29,44	16,66	28,52
1927	22,83	39,18	25,45	43,67	18,42	31,62	17,39	29,84	16,26	27,91
1926	22,98	38,81	24,09	40,68	18,07	30,52	18,02	30,43	15,83	26,73
1925	21,68	37,03	22,46	38,36	18,04	30,82	17,46	29,82	14,95	25,54
1924	21,46	37,00	22,99	39,64	17,85	30,78	17,43	30,05	15,25	26,29
1923	21,88	37,03	22,80	38,59	17,75	30,04	17,38	29,41	15,84	26,81
1922	21,65	36,73	22,33	37,88	17,49	29,67	18,21	30,88	15,44	26,19

SOURCE: *Annuaire statistique du Québec*, B.F.S., nos 72-202 et 72-002, 1939-1960 : données de juillet : 1900-1950 : moyennes annuelles.

* Rapport du salaire moyen au minimum requis pour une famille de quatre personnes.

** Les données manquant, nous avons pris la moyenne de 1934 et de 1936. Évidemment, l'accroissement annuel en 1936 renvoie à l'année 1934.

TABLEAU 2 (partie a)

Évolution des salaires et des gages pour quelques champs manufacturiers, Québec, 1939-1960.

ANNÉE	CONSTRUCTION		TRANSPORT		COMMERCE		ÉDITION ET IMPRESSION	
	SALAIRE MOYEN (\$ cou- rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou- rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou- rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou- rants)	POUVOIR D'ACHAT*
1960	80,45	1,48	84,42	1,55	64,83	1,19	83,30	1,53
1959	75,20	1,41	82,91	1,56	62,82	1,18	80,69	1,52
1958	72,63	1,40	76,84	1,48	59,72	1,15	78,09	1,50
1957	69,15	1,40	74,42	1,51	56,58	1,15	73,80	1,50
1956	59,27	1,28	68,93	1,49	53,51	1,16	70,54	1,52
1955	55,43	1,23	64,84	1,44	51,34	1,14	67,72	1,51
1954	55,41	1,24	63,18	1,41	49,50	1,10	64,68	1,44
1953	52,65	1,19	62,06	1,40	47,72	1,08	61,68	1,39
1952	50,11	1,11	57,08	1,27	44,78	0,99	57,61	1,28
1951	43,46	1,01	55,21	1,28	42,16	0,98	53,52	1,24
1950	42,01	1,19	52,18	1,48	38,94	1,11	49,65	1,41
1949	38,36	1,16	50,49	1,52	36,47	1,10	47,06	1,42
1948	36,62	1,17	49,82	1,59	34,55	1,10	42,32	1,35
1947	32,57	1,36	44,84	1,88	31,55	1,32	38,11	1,60
1946	30,45	1,52	38,49	1,93	28,37	1,42	—	—
1945	29,51	1,58	37,67	2,02	27,23	1,46	—	—
1944	27,96	1,51	35,33	1,91	26,91	1,45	—	—
1943	27,06	1,48	34,75	1,90	25,68	1,41	—	—
1939	16,09	1,21	28,70	2,16	21,29	1,60	26,48	1,99

SOURCE: *Annuaire statistique du Québec*, B.F.S., nos 72-202 et 72-002, 1939-1960; données de juillet: 1900-1950; moyennes annuelles.

* Rapport du salaire moyen au minimum requis pour une famille de quatre personnes.

TABLEAU 2 (partie b)

Évolution des salaires et des gages pour quelques champs manufacturiers, Québec, 1939-1960.

ANNÉE	PRODUITS DU FER ET DE L'ACIER		ÉQUIPEMENT DE TRANSPORT		PRODUITS TEXTILES		VÊTEMENTS ET FOURRURES		PRODUITS DU PAPIER	
	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*	SALAIRE MOYEN (\$ cou-rants)	POUVOIR D'ACHAT*
1960	83,44	1,53	88,75	1,63	59,21	1,09	46,96	0,86	92,77	1,70
1959	81,21	1,53	85,97	1,62	56,84	1,07	44,56	0,84	87,24	1,64
1958	77,31	1,49	78,77	1,51	55,32	1,06	44,57	0,86	83,56	1,61
1957	74,70	1,51	75,81	1,54	53,56	1,09	42,53	0,86	84,59	1,71
1956	70,98	1,53	72,49	1,57	51,32	1,11	39,85	0,86	82,56	1,78
1955	67,96	1,51	67,85	1,51	49,86	1,11	37,61	0,84	74,31	1,65
1954	64,78	1,44	66,20	1,48	47,94	1,07	36,32	0,81	72,37	1,61
1953	63,86	1,44	63,78	1,44	46,21	1,04	36,71	0,83	70,54	1,59
1952	59,37	1,32	57,00	1,26	44,86	0,99	35,48	0,79	67,69	1,50
1951	53,74	1,25	55,49	1,29	41,38	0,96	32,97	0,77	66,93	1,56
1950	48,28	1,37	50,84	1,45	39,15	1,11	32,49	0,92	55,44	1,58
1949	45,78	1,38	49,79	1,50	37,43	1,13	31,31	0,94	52,78	1,59
1948	42,81	1,37	45,88	1,47	33,56	1,07	29,11	0,93	49,93	1,60
1947	38,50	1,61	42,44	1,78	28,57	1,20	26,55	1,11	44,65	1,87
1939	23,97	1,80	27,11	2,04	17,64	1,33	16,47	1,24	26,22	1,97

SOURCE: *Annuaire statistique du Québec*, B.F.S., nos 72-202 et 72-002. 1939-1960: données de juillet: 1900-1950: moyennes annuelles.

* Rapport du salaire moyen au minimum requis pour une famille de quatre personnes.

TABLEAU 3

Évolution des salaires et des gages, dans le secteur manufacturier québécois, 1900-1960.

ANNÉE	EFFECTIF OUVRIER	SALAIRE MOYEN		POUVOIR D'ACHAT*
		(\$ courants)	(\$ constants)	
1960	390 454	73,22	73,22	1,34
1959	382 469	70,17	71,03	1,32
1958	374 516	68,03	69,62	1,31
1957	391 711	65,39	68,72	1,33
1956	391 846	62,63	67,93	1,35
1955	368 059	58,90	64,83	1,31
1954	365 502	56,65	62,45	1,26
1953	382 452	54,79	60,76	1,24
1952	361 830	51,98	57,13	1,15
1951	357 531	47,88	53,90	1,11
1950	390 163	41,96	52,22	1,19
1949	390 275	39,89	51,10	1,20
1948	383 966	37,87	49,99	1,21
1947	379 449	33,59	50,73	1,41
1946	357 276	30,46	50,30	1,52
1945	384 031	30,42	51,96	1,63
1944	424 115	30,30	51,98	1,64
1943	437 247	28,95	50,03	1,59
1942	399 017	25,85	45,40	1,46
1941	327 591	23,12	42,52	1,44
1940	252 492	21,15	41,13	1,47
1939	220 321	19,53	39,54	1,47
1938	214 397	19,14	38,44	1,42
1937	219 033	19,05	38,67	1,44
1936	194 906	17,99	37,65	1,45
1935 **				1,45
1934	181 546	17,08	36,67	1,45
1933	163 571	16,62	36,32	1,46
1932	161 439	18,04	37,45	1,43
1931	180 808	19,93	37,58	1,30
1930	204 802	20,36	34,70	1,09
1929	213 467	21,06	35,65	1,11
1928	204 959	20,44	35,00	1,10
1927	196 094	19,98	34,29	1,08
1926	180 663	20,15	34,03	1,05
1925	168 245	19,40	33,13	1,04
1924	161 652	19,32	33,30	1,05
1923	163 622	19,32	32,70	1,02
1922	144 949	18,71	31,74	0,99
1921	146 763	19,85	30,85	0,88
1920	186 308	21,25	29,07	0,73
1919	186 202	17,80	28,21	0,82
1917	191 969	14,35	28,29	1,02
1910	158 207	8,44	28,00	
1900	110 329	6,37	25,05	

SOURCE: *Annuaire statistique du Québec*, B.F.S., nos 72-202 et 72-002. 1939-1960: données de juillet; 1900-1950: moyennes annuelles.

* Rapport du salaire moyen au minimum requis pour une famille de quatre personnes.

** Les données manquant, nous avons pris la moyenne de 1934 et de 1936. Évidemment, l'accroissement annuel en 1936 renvoie à l'année 1934.

BIBLIOGRAPHIE

- ANGERS, François-Albert, « French Canada and social security », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, X, 3 : 355-364.
- Archives nationales du Canada, *Délibérations de la Commission royale sur l'industrie textile à Cornwall 1938a sur le cas de Courtaulds*, Archives publiques du Canada, RG 33/20, V.
- Archives nationales du Canada, *Délibérations de la Commission royale sur l'industrie textile à Cornwall 1938b sur le cas de Courtaulds*, Archives publiques du Canada, RG 33/20, XIX.
- BARRY, Francine, *Le travail de la femme au Québec. L'évolution de 1940 à 1970*, Sillery, Presses de l'Université du Québec, xiv-80 p.
- BERNIER, Gérald *et al.*, *Le Québec en chiffres de 1850 à nos jours*, Montréal, ACFAS, 389 p. (« Économie et politique », 4.)
- BOISMENU, Gérard, *Les déterminants des formes institutionnelles étatiques dans la régulation monopoliste. L'État et la régulation du rapport salarial au Canada depuis 1945*, Barcelone, Colloque international sur la théorie de la régulation, juin, 35 p. (communication).
- BONVILLE, Jean de, *Jean-Baptiste Gagnepetit : les travailleurs montréalais à la fin du XIX^e siècle*, Montréal, L'Aurore, 253 p. (« Connaissance du pays québécois », 11.)
- BOUNIATIAN, Mentor, « Les progrès techniques et le chômage », *Revue internationale du travail*, XXVII, 1933 3 : 344-366.
- CALDWELL, Gary et B. Dan CZARNOCKI, « Un rattrapage raté. Le changement social dans le Québec d'après-guerre, 1950-1974 : une comparaison Québec/Ontario », *Recherches sociographiques*, XVIII, 1 : 9-51.
- CALDWELL, Gary et B. Dan CZARNOCKI, « Un rattrapage raté. II. La variation à court terme », *Recherches sociographiques*, XVIII, 3 : 367-396.
- Canada, *Enquête sur une prétendue coalition de l'industrie boulangère du Canada. Rapport du 1931 registraire*, Ottawa, Imprimeur du Roi.
- Canada, *Rapport à la Chambre*, Ottawa, Imprimeur du Roi, 23 p. 1935a
- Canada, *Rapport de la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix*, Ottawa, Imprimeur de sa très excellente majesté le Roi, xxxi-541 p. 1935b
- Canada, *Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'industrie textile*, Ottawa, Imprimeur du Roi, 1938 318 p.
- Canada, *Rapport de la Commission royale d'enquête sur les prix*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 3 vol. 1949
- CHAMBERS, Edward J., « New evidence on the living standards of Toronto blue collar workers in the pre-1914 era », *Histoire sociale*, XVIII, 36 : 285-314. 1985
- CHARLAND, Jean-Pierre, *Histoire de l'enseignement technique et professionnel : l'enseignement spécialisé au Québec, 1867 à 1982*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 482 p. 1982
- CHARLAND, Jean-Pierre, *Technologies nouvelles, travail et travailleurs : les pâtes et papiers au Québec, 1880-1980*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture (à paraître). 1990
- COPP, Terry, *Classe ouvrière et pauvreté. Les conditions de vie des travailleurs montréalais, 1897-1929*, Montréal, Boréal Express, 213 p. 1978
- CÔTÉ, Luc, *Production et reproduction : l'évolution du procès de travail aux usines d'aluminium de la compagnie Alcan à Shawinigan et à Arvida, 1901-1951*, Ottawa, Université d'Ottawa, 321 p. (thèse de maîtrise en histoire). 1987

- FLAMM, Irving H., « Le chômage technologique aux États-Unis », *Revue internationale du travail*, 1935 XXXI, 3: 365-388.
- Gazette du travail* (« Le travail et l'industrie aux États-Unis »), XXX, 1: 8.
1930a
- Gazette du travail* (« L'organisation rationnel et les relations industrielles »), XXX, 5: 568-569.
1930b
- Gazette du travail* (« Une étude sur les salaires réels internationaux »), XXX, 7: 853.
1930c
- Gazette du travail* (« Relevé du coût de la vie au Canada »), XXXVIII, 9: 1011-1012.
1938
- GRAUER, Albert Edward, *Assistance publique et assistance sociale : étude préparée pour la Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces*, Ottawa, Imprimeur du Roi, 98 p.
- GREENWAY, H. F., « Le logement au Canada », *Recensement du Canada de 1931*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, pp. 421-590. (« Monographies », 12.)
- HAMELIN, Jean et Fernand HARVEY, *Les travailleurs québécois, 1941-1971. Dossier*, Québec, 1976 Université Laval, 547 p. (« Cahiers de l'I.S.S.H. », 20.)
- HARVEY, Fernand, *Révolution industrielle et travailleurs : une enquête sur les rapports entre le capital et le travail au Québec à la fin du XIX^e siècle*, Montréal, Boréal Express, 347 p.
- HOOD, William Clarence et Anthony SCOTT, *Production, travail et capital dans l'économie canadienne*, Ottawa, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, 543 p.
- LAROCQUE, Paul, « Aperçu de la condition ouvrière à Québec, 1896-1914 », *Le travailleur*, 1976 1: 122-138.
- LAVOIE, Elzéar, « L'évolution de la radio au Canada français avant 1940 », *Recherches sociographiques*, 1971 XII, 1: 17-49.
- LÉTOURNEAU, Jocelyn, *Accumulation, régulation et sécurité du revenu au Québec, au début des années 1960*, Université Laval, xvii-902 p. (thèse de doctorat en histoire).
- LINTEAU, Paul-André et al., *Histoire du Québec contemporain. II. Le Québec depuis 1930*, Montréal, Boréal, 643 p.
- MARSH, Leonard Charles, *Report on Social Security in Canada*, Toronto, University of Toronto Press (1943), xxxi-330 p.
- MCCALLUM, Margaret, « Keeping women in their place : The minimum wage in Canada, 1910-1925 », 1986 *Le travailleur*, XVII, printemps: 29-58.
- MICHAUD, Joseph-Phydim, *Kamouraska, de mémoire : souvenirs de la vie d'un village québécois*, 1981 Montréal, Boréal Express, 259 p.
- MINER, Horace, *Saint-Denis : un village québécois*, Montréal, H.M.H., 392 p.
1985
- MINVILLE, Esdras, *La législation ouvrière et le régime social de la province de Québec : étude préparée pour la Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces*, Ottawa, Imprimeur de sa très excellente majesté le Roi, 98 p.
- PIVA, Michael, *The Condition of the Working Class in Toronto, 1900-1921*, Ottawa, University of Ottawa Press, xviii-190 p. (Cahiers d'histoire de l'Université d'Ottawa », 9.)
- Québec, *Rapport de la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social*, Québec, Gouvernement du Québec, 7 vol.
1971

- Revue internationale du travail* (« Les gains des travailleurs de fabrique aux États-Unis de 1899 à 1930a 1927 »), XXI, 2: 261–266.
- Revue internationale du travail* (« Comparaison des salaires réels dans quelques villes »), XXI, 1930b 4: 582–591.
- Revue internationale du travail* (« Plan de sécurité sociale au Canada. Le rapport du Dr L. C. Marsh 1943 sur la sécurité sociale au Canada »), XLVII, 5: 675–698.
- ROUILLARD, Jacques, *Les travailleurs du coton au Québec, 1900–1915*, Montréal, Presses de 1974 l'Université du Québec, 152 p.
- SLATER, David W., *Les dépenses de consommation au Canada*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1957 213 p.
- THIVIERGE, Nicole, « La condition sociale des ouvriers de la chaussure à Québec, 1900–1940 », dans : 1981 Jacques MATHIEU et Jean-Claude DUPONT (dirs), *Les métiers du cuir*, Québec, Presses de l'Université Laval, pp. 371–413.
- TREMBLAY, Marc-Adélar et Gérald FORTIN, « Enquête sur les conditions de vie de la famille 1963 canadienne-française : l'univers des besoins », *Recherches sociographiques*, IV, 1: 9–46.
- TREMBLAY, Marc-Adélar et Gérald FORTIN, *Les comportements économiques de la famille salariée 1964 du Québec*, Québec, Presses de l'Université Laval, 405 p.
- WOODBURY, Robert Morse, « La consommation alimentaire et le mode d'alimentation dans les pays 1942 d'Amérique », *Revue internationale du travail*, XLVI, 3: 275–317.