

## Relations industrielles Industrial Relations



Sylvia Ostry (sous la direction de), *Canadian Higher Education in the Seventies*, a collection of abridged papers presented at a seminar sponsored by the Economic Council of Canada on Octobre 1971, Information Canada, Ottawa, 1972, 310 pp.

Gérard Bélanger

Volume 27, numéro 4, 1972

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028358ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028358ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

### Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

### ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

### Citer ce compte rendu

Bélanger, G. (1972). Compte rendu de [Sylvia Ostry (sous la direction de), *Canadian Higher Education in the Seventies*, a collection of abridged papers presented at a seminar sponsored by the Economic Council of Canada on Octobre 1971, Information Canada, Ottawa, 1972, 310 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 27(4), 802–806.  
<https://doi.org/10.7202/028358ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1972

Cet article est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

**é**rudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

Sylvia Ostry (sous la direction de), **Canadian Higher Education in the Seventies**, a collection of abridged papers presented at a seminar sponsored by the Economic Council of Canada on October 1971, Information Canada, Ottawa, 1972, 310 pp.

La part des universités dans le PNB n'a pas cessé de croître : en 1956-57, les dépenses d'exploitation et d'immobilisation des universités totalisaient 111 millions ou 0.3 pour cent du P.N.B. En 1968-69, elles atteignaient 1,215 millions ou 1.6 pour cent du PNB. Ces données révèlent l'importance du colloque institué par le Conseil économique du Canada sur l'économie des universités et l'opportunité d'en diffuser le contenu.

Selon la directrice de ce volume, le but de la conférence était d'« établir un dialogue » entre les formulateurs de politiques et les administrateurs d'une part et les chercheurs du domaine d'autre part. Ce but ne fut à mon avis que très partiellement atteint. Les textes sont dans l'ensemble intéressants même si la rapidité de la publication a sûrement rendu impossibles plusieurs corrections nécessaires, dont la présence de certains longueurs. Ils sont cependant de caractère trop académique. Les administrateurs se sont sûrement retrouvés à plusieurs reprises devant la situation à laquelle fait face l'étudiant de premier cycle dans plusieurs de nos universités. Les chercheurs qualifiés, détenteurs de doctorat, omettent d'accomplir l'effort pédagogique nécessaire pour adapter les sujets à l'auditoire. En un mot, nombre de textes s'adressent davantage aux collègues des auteurs et laissent aux gens d'action un sentiment de mépris envers les universitaires.

Comme l'introduction de ce volume avise le lecteur de la « nature éclectique » des textes, nous les passerons en revue selon l'ordre de présentation. Le premier est celui de Handa et Skolnik sur les études de la demande d'éducation. Le sujet est vraiment d'actualité : le Canada connaît présentement une stabilisation relative des effectifs universitaires plein temps avec une augmentation en 1972-73 sur l'année précédente de 0.5 pour cent contre une augmentation de 3 pour cent l'an dernier et de 10 pour cent il y a deux ans. De plus, l'Ontario a cette année, augmenté les frais de scolarité de \$100. au niveau

sous-gradué et de \$400. au niveau gradué.

Les auteurs, citant en particulier l'étude de John Crean publiée dans le numéro d'août 1972 de *Relations industrielles*, insistent sur la distinction entre les taux de rentabilité réalisés (*ex post*) et les taux de rentabilité attendus (*ex ante*). Ce sont ces derniers qui ont un rôle dans la demande d'éducation et il devient donc essentiel d'explicitier un modèle sur la formulation des attentes des étudiants. A la suite d'une revue de huit études sur la demande d'éducation, Handa et Skolnik notent la pauvreté des résultats obtenus à l'exception de deux points : l'élasticité-prix de la demande d'éducation ne serait pas négligeable et pourrait même être supérieure à l'unité. De plus, les conditions du marché du travail ont un rôle très important à jouer sur le taux de persévérance des étudiants de niveau secondaire. Un taux de chômage élevé retient ces derniers de se présenter sur le marché du travail. Les conditions économiques récentes montrent l'urgence qu'il y a à prolonger les travaux recensés. Il serait aussi intéressant de connaître la sensibilité de la mobilité interprovinciale des étudiants aux variations de la structure des frais de scolarité dans une province.

Les modèles développés pour prévoir la demande de main-d'oeuvre instruite ont habituellement laissé peu de place aux variables économiques, par conséquent aux possibilités de substitution. L'opération se fait généralement en trois étapes : on s'emploie d'abord à déterminer l'emploi futur par industrie, ensuite à établir la structure occupationnelle prévue pour chaque industrie, pour enfin traduire en « besoins » de personnes qualifiées la composition occupationnelle projetée de la main-d'oeuvre. La recherche empirique de David Sewell met en doute l'hypothèse des exigences technologiques constantes des occupations en matière d'éducation (la présence de coefficients constants en éducation.) Ses données tendent à confirmer l'hypothèse de l'aptitude des personnes possédant des niveaux variés d'éducation formelle à donner un rendement assez semblable dans différentes occupations. Les conditions de l'offre de main-d'oeuvre instruite joueraient cependant un rôle important. L'étude des recensements de 1941-1951-1961 montre que l'inflation de l'éducation formelle à l'in-

térieur des occupations a compté pour environ la moitié dans l'augmentation du niveau éducationnel de la main-d'oeuvre. Les mouvements inter-occupationnels n'auraient donc absorbé que la moitié de l'investissement. En terminant, Sewell soumet à la réflexion du lecteur la question du rôle de l'éducation comme barrière artificielle à l'entrée dans les occupations lucratives, sujet qui sera étudié plus à fond par David Dodge.

Le texte de Max von Zur-Muehlen documente la détérioration récente du marché pour les Ph.D. au Canada. Le texte, très peu analytique, fournit bon nombre de données intéressantes. Par exemple, en 1970-71, la moitié des étudiants plein temps inscrits au doctorat n'étaient pas canadiens. La proportion s'établissait au tiers pour ceux inscrits à temps partiel.

Le marché des doctorats est un bon exemple du phénomène toile d'araignée (*cobweb*) dans l'ajustement d'un marché. Aux pénuries des années soixante, attribuables en très grande partie à la demande du secteur universitaire en pleine expansion, succède pour une bonne partie des années soixante-dix une augmentation excessive de la quantité offerte, produit de la création de nombreux programmes de doctorat. En 1960-61, les universités canadiennes produisaient 300 Ph.D. contre 1,600 en 1970-71.

Même s'il faut éviter de surréagir au phénomène et donc anticiper une ouverture des débouchés pour les détenteurs de doctorat, on peut s'interroger sur l'importance des subventions explicites ou implicites reçues par ce groupe d'individus. Les prix sont sûrement trop bas et cette année, l'Ontario a commencé à les ajuster. L'auteur admet volontiers que la situation serait différente au Québec même si les conditions peuvent encore ici changer très rapidement.

Les trois textes suivants concernent la rentabilité des dépenses en éducation : le premier découvre un biais à la hausse dans les études de rentabilité, le second en identifie un à la baisse tandis que le troisième se limite à donner un résumé des résultats obtenus au Canada.

Pour tenir compte de la présence d'une corrélation positive entre les personnes les plus douées et celles qui poursuivent leurs études, les taux de rentabilité calculés de l'éducation sont ajustés à la

baisse par l'imputation de 30 à 40% de la rentabilité aux aptitudes innées. (N'y aurait-il pas relation négative entre le goût du risque et la persévérance scolaire et ainsi nécessité d'ajuster à la hausse ?)

David Dodge veut introduire un deuxième ajustement à la baisse à cause des imperfections du marché du travail et de l'émission de permis de pratique. Ses calculs, qu'on aimerait plus raffinés, tendent à montrer un taux de rendement en éducation à l'intérieur d'une même occupation égal à la moitié du taux calculé pour les personnes de différentes occupations. Comme il estime à 60% (au lieu du 50% de Sewell mentionné plus haut) la part de l'augmentation du niveau d'éducation qui eut lieu à l'intérieur des occupations et que ce deuxième ajustement serait proportionnel au premier, il faudrait selon lui réduire les taux bruts calculés de 51 à 58 pour cent pour obtenir le rendement réel de l'éducation. Ce correctif réduirait donc l'enthousiasme que devrait avoir le secteur public pour ce type d'investissement.

Dodge essaie d'expliquer la dynamique qui incite les professions à se servir de l'éducation pour réduire l'entrée dans les occupations et brosse rapidement certains exemples canadiens. On apprend ainsi qu'il y a vingt-cinq ans, un diplômé de M.D. s'obtenait après quatre ans d'études post-secondaires contre sept aujourd'hui. Avec raison, il s'élève contre ces restrictions à l'entrée même si on peut douter que des réformes majeures soient imminentes. Ici comme dans plusieurs domaines, les économistes sont habitués à prêcher dans le désert. Il y a deux cents ans, Adam Smith, dans un passage cité dans le texte, avait déjà perçu le problème. En appendice, U.E. Reinhardt applique les propos de Dodge au secteur de la santé.

Les calculs de la rentabilité des dépenses d'éducation ont porté sur la productivité accrue des personnes instruites dans leur travail qui se traduit par un écart de revenu. Comme l'homme ne fait pas que travailler, Walter Hettich se demande si les personnes instruites ne seraient pas plus efficaces ou plus productives dans leurs activités de consommateurs. Malgré un coût alternatif du temps plus élevé, une étude a montré que les personnes instruites consacraient

plus de temps à s'informer avant d'acheter un bien durable. Ne serait-ce pas le résultat d'une productivité accrue dans cette activité ?

L'auteur tente une estimation de l'accroissement de rendement de l'éducation dû aux bénéfices de consommation, qui se situerait entre 0.76 et 1.77 pour cent selon différentes hypothèses. Il ne détermine pas si ce taux affecte le rendement ex post ou ex ante. Son texte est novateur mais n'a pas sa place dans une conférence destinée à instaurer le dialogue entre administrateurs et chercheurs. Les préoccupations sont ici trop académiques.

Le premier texte de David A. Stager se divise en trois parties. La première, utile mais d'un intérêt limité, établit des estimés pour la période 1921 à 1970 sur les dépenses et le financement de l'éducation au Canada. L'analyse y est assez mince et la présentation laisse à désirer. A la fin, l'auteur note que, depuis 1951, « la part du secteur privé des coûts réels de l'éducation (universitaire) est demeurée pratiquement stable à environ cinquante-cinq pour cent (p. 251). Il n'essaie cependant pas de concilier son estimé avec les résultats de l'étude du System Research Group qui établit, pour l'Ontario, la part gouvernementale à près de 65 pour cent des coûts du système universitaire en 1968-69. Par exemple, les bourses aux étudiants sont du financement gouvernemental dans la deuxième étude.

La deuxième partie du texte offre, en dix pages et un tableau, un bon résumé des différentes études de rentabilité de l'éducation au Canada. Même s'il admet les difficultés de généraliser les résultats, il avance un taux réalisé de rentabilité sociale pour des gradués universitaires de 11 à 12 pour cent et un taux de rentabilité privée supérieur, soit de 14 à 15 pour cent. Les taux pour les programmes techniques auraient été légèrement inférieurs tandis qu'ils auraient été légèrement supérieurs pour les gradués du secondaire. Enfin, les bénéfices nets d'études graduées auraient été de beaucoup inférieurs à ceux obtenus pour une autre éducation post-secondaire. Dans ce dernier cas, les bénéfices ne seraient-ils pas autres que pécuniaires, en partie en raison des taux marginaux élevés de taxation. Même si des études

ont montré la rentabilité monétaire assez peu élevée de la spécialisation en médecine à cause des coûts énormes du manque à gagner, les M.D. continuent à rechercher la spécialisation. Ici on veut changer de type de travail.

La troisième partie du texte de Stager, très longue, se contente d'affirmer que « la limite principale de l'utilisation de l'analyse bénéfice-coût dans la planification et le financement de l'éducation est l'absence d'un consensus précis sur la nature des externalités et leurs mesures » (p. 234). Ceci n'avance guère le débat et les administrateurs sont laissés sur leur appétit.

Les deux textes suivants font contraste avec les précédents : le premier porte sur les aspects professionnels de l'éducation et l'autre sur les étudiants à temps partiel. Robert Stamp étudie les politiques d'éducation professionnelle au Canada depuis 1880 pour montrer que les objectifs occupationnels de l'éducation ne sont pas nouveaux mais remontent à presque un siècle avec les changements provoqués par la révolution industrielle. A deux reprises, en 1910 et en 1960, le gouvernement fédéral a été l'instigateur principal du développement de l'éducation professionnelle, qui était négligée sinon objet d'opposition de la part des éducateurs, mais encouragée par les leaders industriels.

Le deuxième texte de Stager est fort intéressant comme travail de défrichage sur les différents aspects économiques des étudiants à temps partiel des universités. De 1962-63 à 1969-70, leur nombre a augmenté de 160 pour cent contre 92 pour cent pour les étudiants réguliers pour totaliser, en 1969-70, 225,000 étudiants. Au niveau gradué, les temps partiels représentent depuis 1964-65 soixante-dix pour cent des plein temps. Dans une étude par questionnaire, Stager a cerné le temps partiel universitaire type pour l'Ontario : pour la session d'hiver, il est âgé de 30 ans, marié, père d'un ou de deux enfants, jouissant d'un niveau de revenu d'environ \$7,500, exerçant un emploi de professeur et il s'attend de recevoir une augmentation de salaire après l'obtention de son diplôme. Cinquante-quatre pour cent des étudiants d'hiver à temps partiel étaient enseignants et soixante-sept pour cent l'été. Caractéristique importante à noter : le quart des temps

partiels universitaires n'avaient pas le diplôme d'études secondaires.

Stager montre que, si les attentes des répondants se concrétisent, les taux de rentabilité privée et sociale des études à temps partiel se comparent avantageusement aux estimés de l'investissement en éducation en général. Il mentionne cependant que les gouvernements dans leur financement institutionnel (ce qui n'est plus le cas pour le Québec pour ceux qui suivent un programme conduisant à un diplôme) et leur aide aux individus de même que les institutions universitaires ont traité jusqu'ici les temps partiels comme des étudiants de deuxième classe. Des exceptions existent, telle l'Université Sir George Williams, qui est née des cours du soir pour adultes.

En terminant, Stager mentionne quatre sujets qui devraient intéresser les planificateurs en éducation : soit les cours d'extension comme activité de loisirs dans un monde où les revenus augmentent et où la durée du travail diminue ; l'utilisation de la télévision pour obtenir des crédits vers un diplôme ; l'éducation des femmes mariées qui veulent entrer ou réintégrer dans le marché du travail et aussi, le recyclage périodique des professionnels.

Pour maintenir la tradition des conférences « nationales » où les québécois sont en très petite minorité, on a demandé à Michael Oliver de produire un texte qui traiterait des problèmes de la « deuxième solitude ». Ce texte informe donc sur les mécanismes mis récemment en place par le gouvernement du Québec pour informer, orienter, diriger ou contrôler, selon l'opinion de différentes personnes, le système universitaire provincial. Une phrase retient l'attention. Selon cet administrateur, le « Québec n'a pas encore développé de système de répartition qui montre clairement aux universités ou au public que des principes directeurs équitables sont constamment employés dans l'affectation des fonds aux différentes universités » (p. 296).

Il existe de bons arguments pour défendre cette opinion : le gouvernement a eu des critères variables pour répartir l'enveloppe budgétaire de l'enseignement universitaire, contrairement à l'Ontario qui utilise une formule rarement modifiée depuis six ans. L'utilisation de cette dernière formule favoriserait Mc-

Gill à cause de l'importance relative des étudiants gradués dans ses effectifs. De plus, les universités anglophones québécoises ont des frais de scolarité plus élevés que les institutions francophones. Il faut cependant apporter deux réserves à ce jugement : depuis quelque temps, le financement universitaire québécois s'oriente vers des règles bien définies et connues des universités, même si les documents gouvernementaux admettent ne pas avoir encore trouvé les meilleurs critères. De plus, il serait important de préciser la notion d'équité, mot presque toujours employé sans définition opérationnelle précise. Si c'est de traiter également les égaux, le problème devient de déterminer les critères pour définir les égaux.

Après avoir fait le résumé des neuf textes de cette publication sur l'enseignement universitaire, il est surprenant de constater qu'aucun auteur n'a parlé de la recherche universitaire. Au Québec, en 1970-71, les dépenses explicites en recherche des universités totalisaient quinze pour cent de leur budget total. Si on incorpore la recherche qui n'est pas financée directement et aussi une partie des coûts fixes, on doit estimer l'importance relative à au moins vingt-cinq pour cent. Personne n'a parlé des relations entre enseignement et recherche, dimensions qui ont été remises en question ces dernières années.

Aucun auteur n'a abordé l'étude de l'université comme entité microéconomique. Pourtant toute une littérature se développe sur la dynamique des « institutions sans but lucratif ». Sur l'institution universitaire, on peut citer les travaux de Peacock et Culyer, Buchanan et Devletoglu, Siegel et Levy. Les universités sont-elles des institutions efficaces ? Quelles sont les incitations qui affectent le comportement de ses composantes ? Est-il possible de les modifier ? Voilà des questions importantes et d'un intérêt primordial pour les administrateurs. A l'exception de courts paragraphes, toute la question du financement institutionnel et des étudiants a été évitée. Le financement actuel serait-il optimal ?

Comme les textes ont une orientation trop académique et que les universitaires n'ont pas généralement voulu se mouiller les pieds en indiquant des voies d'action, le colloque du Conseil économique

n'a pas rempli sa mission qui devait être d'établir le dialogue entre chercheurs et administrateurs. Les politiques actuelles en matière d'enseignement universitaire sont loin d'être sans reproche et les économistes ont plus de suggestions pertinentes à proposer que ne le révèle cette publication.

**Gérard BELANGER**

**La négociation collective en France**, par Gérard Adam, Jean-Daniel Reynaud et Jean-Maurice Verdier, collection « Relations sociales ». Paris, Editions Economie et Humanisme - Les Editions Ouvrières, 1972, 126 pp.

Cette brève étude a été rédigée pour servir de rapport introductif à un colloque tenu à Paris en 1971. Les auteurs n'ont pas cherché à faire toute l'histoire de la négociation collective en France ni à présenter une revue complète et minutieuse des faits. Ils ont plutôt tenté de faire un bilan de la situation en relevant ce qui paraissent de plus important dans le passé récent et en mettant en valeur quelques développements prometteurs et quelques lacunes majeures.

L'ouvrage est divisé en deux parties. Dans la première, consacrée aux tendances nouvelles, on y trouve : la reconnaissance de la négociation, les accords interprofessionnels, le progrès de la négociation de branche, la radicalisation et la négociation dans le secteur public. Dans la seconde, sous le titre de problèmes et perspectives, on y envisage : le rôle des pouvoirs publics dans les négociations collectives, le cadre et le niveau des négociations, l'appareil et la masse, la négociation permanente. Enfin, une série d'annexes fournissant différentes statistiques et des documents.

Le lecteur qui n'était pas déjà familier avec le régime des relations professionnelles en France et son fonctionnement constatera que la véritable négociation collective en ce pays est un phénomène assez récent et qu'elle cherche sa voie au milieu de nombreuses difficultés. Une conception du rôle de l'Etat ainsi que les traditions, les attitudes et les orientations des partenaires sociaux n'ont pas facilité l'implantation de la négociation collective. Des progrès considérables ont été marqués en ces dernières années. Cependant, tenant compte des institutions françaises il est illusoire d'aller

chercher des modèles à l'étranger, surtout en Amérique du Nord.

Les auteurs ont bien exposé les difficultés d'articuler les niveaux de négociation et le chapitre consacré à la négociation permanente est particulièrement remarquable.

Cet ouvrage sera utile aux lecteurs canadiens pour mieux connaître le régime français de relations professionnelles. Ceux qui préconisent chez nous la négociation de branche (qu'ils désignent souvent sous le nom de négociation collective) tireront sûrement profit à le lire.

**Gérard DION**

**Les Mémoires d'Alfred Charpentier (Cinquante ans de vie ouvrière)**. Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1971, 540 pp.

Alfred Charpentier a tenu une place importante dans l'histoire du mouvement syndical au Québec. Ce n'est pas en vain qu'il a intitulé **Cinquante ans d'action ouvrière** cet ouvrage considérable.

Il faut, au point de départ, se reporter vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Alfred Charpentier naît et grandit dans une famille essentiellement ouvrière. Son père est briqueteur. Il le sera lui-même pendant un certain nombre d'années. Dès l'âge de treize ans et demie, il commence l'apprentissage du métier et, dès cette époque, il s'initie, entraîné par son père, à l'action ouvrière.

Dès ses années d'adolescence et de jeunesse, le jeune Charpentier goûte aux dures conditions de la vie ouvrière : chômage, grèves, faillite de l'entreprise paternelle, maladies familiales. Il n'hésite pas à écrire : « La gêne s'introduit donc dans notre famille pour de longues années à venir ».

Charpentier a naturellement quitté l'école de bonne heure pour venir au secours des siens. Mais il n'a jamais renoncé à l'étude. C'est par la lecture surtout qu'il s'est formé, même s'il suivait de près l'activité sociale et politique. Il parle des livres qu'il a lus alors avec le plaisir qu'un jeune d'aujourd'hui traiterait à raconter son premier voyage.

A l'âge de vingt ans, on le retrouve secrétaire d'un syndicat ; trois ans plus tard, il en deviendra le président. Déjà, à l'époque, il s'exerce à écrire, envoie des articles aux journaux.