

La croissance des taux de salaire négociés au Québec en 2010

SURVOL DES RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE

Direction de l'information sur le travail
Juin 2010

La croissance des taux de salaire négociés au Québec en 2010

Survol des résultats
du premier trimestre

par Alexis Labrosse*

** Alexis Labrosse est agent de recherche en relations du travail à la Direction de l'information sur le travail du ministère du Travail du Québec.*

La banque de données sur les taux de salaire négociés est sous sa responsabilité. Il est assisté de Julie Giguère et de France Harvey, également de cette direction.

Le ministère du Travail du Québec fait un suivi systématique des clauses salariales qui figurent dans les conventions collectives dont la taille minimale de l'unité de négociation est de 50 salariés dans le cas des cols blancs et de 100 salariés dans celui des cols bleus. Le taux de croissance des salaires est mesuré pour l'emploi modal de chaque convention collective, c'est-à-dire l'emploi où l'on trouve la plus forte proportion de l'effectif visé. Quand l'emploi modal comprend plusieurs taux de salaire basés sur l'expérience ou le mérite, c'est le taux de salaire maximal qui sert à faire le calcul des indicateurs. Les méthodes de calcul et les concepts utilisés sont décrits en détail dans les notes techniques à la dernière section du présent document.

Précision méthodologique

Exceptionnellement, nous ne présentons pas de données concernant les renouvellements de conventions collectives survenus durant le 1^{er} trimestre de 2010. Un nombre trop faible de cas ont été comptabilisés à ce jour. Cette chronique se limite donc aux données relatives à l'ensemble des conventions collectives en vigueur au 31 décembre 2010.

La croissance salariale dans l'ensemble des conventions collectives en vigueur

La ventilation de la croissance annuelle de la rémunération (tableau 1)

Lorsque l'on considère toutes les conventions collectives qui comportent des clauses salariales en vigueur à la fin de l'année, sans égard à la date de leur signature, on compte un total de 651 conventions régissant 183 175 salariés¹ dans notre univers d'analyse. Pour l'ensemble de ceux-ci, l'augmentation annuelle est de 2,4 %, comparativement à 2,3 % en 2009.

Tableau 1 Taux d'augmentation annuelle du salaire horaire en 2010 ¹ (%) -- Ensemble des conventions collectives en vigueur en décembre				
		Variation (%)	Nombre	
			Conventions	Salariés
Ensemble des salariés		2,4	651	183 175
Catégorie d'emploi	Cols bleus	2,4	521	137 393
	Cols blancs	2,1	130	45 782
Secteur	Public	2,1	87	56 829
	Privé	2,4	564	126 346
Taille de l'unité de négociation (secteurs public et privé)	Moins de 200 salariés	2,3	472	58 631
	200 à 499 salariés	2,3	126	36 554
	500 salariés et plus	2,4	53	87 990

1. Données provisoires.

Source : ministère du Travail du Québec.

1. Le faible nombre de salariés et de conventions collectives en vigueur par rapport aux données de l'année 2009 s'explique notamment par l'échéance en 2010 d'ententes dans le secteur de l'enseignement et de la santé et des services sociaux qui s'appliquent à environ 424 000 salariés.

De tous les salariés bénéficiant d'une clause salariale en vigueur en fin d'année, les trois quarts (75 %) font partie des cols bleus. Ces derniers obtiennent une augmentation de 2,4 %, comparativement à 2,1 % pour les salariés cols blancs.

En 2010, les augmentations salariales prévues sont de 2,4 % pour les conventions collectives en vigueur en fin d'année dans le secteur privé et de 2,2 % dans le secteur public.

Enfin, les salariés des plus petites unités de négociation (moins de 200 salariés) ainsi que de celles de taille moyenne (de 200 à 499 salariés) obtiennent une augmentation de 2,3 %, soit un dixième de point de pourcentage de moins que les salariés appartenant à des unités de grande taille (500 salariés et plus).

La croissance annuelle de la rémunération selon le secteur d'activité économique (tableau 2)

Les hausses salariales accordées aux salariés varient selon le secteur d'activité économique dans lequel ils travaillent. Dans le secteur manufacturier, les salariés visés par une convention collective en vigueur en 2010 obtiennent une augmentation de salaire annuelle moyenne de 2,3 %. Dans le secteur des services, la croissance des salaires s'établit à 2,4 %. Quant aux ententes visant les salariés actifs dans le domaine de la construction, elles prévoient des augmentations de salaire de 2,5 %, tandis que la hausse salariale dans le secteur primaire se situe à 3,1 % en moyenne.

On observe que, dans la plupart des secteurs d'activité, les salariés recevront en 2010 des augmentations variant entre 2 et 2,9 %. Seuls les secteurs de l'agriculture, des mines et des carrières, de l'industrie chimique et de l'hébergement présentent des hausses plus élevées en 2010, variant entre 3,1 et 3,6 %. En revanche, la croissance des salaires dans certains secteurs d'activité économique est inférieure à 2 %. Il s'agit des industries de l'habillement, des produits électriques, du textile, de l'imprimerie, du cuir et du tabac ainsi que des secteurs des communications et de l'immobilier. Il importe de souligner que certains secteurs d'activité ont très peu de conventions collectives en vigueur en décembre 2010. Par conséquent, les données affichées peuvent difficilement être représentatives de l'ensemble du secteur concerné.

Tableau 2
Taux d'augmentation annuelle du salaire horaire selon le secteur d'activité en 2010¹ (%)
-- Ensemble des conventions collectives en vigueur en décembre

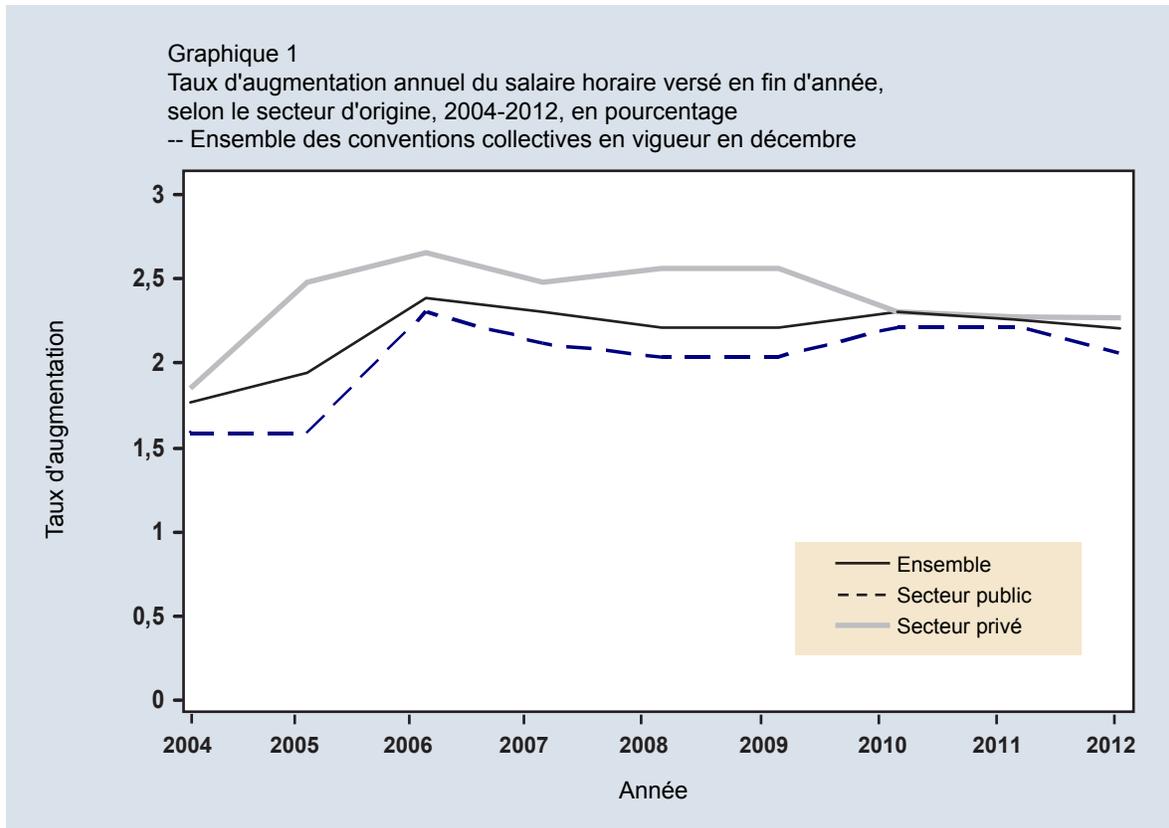
		Variation	Nombre	
		en (%)	Conventions	Salariés
Ensemble des salariés		2,4	651	183 175
Primaire	Ensemble du secteur	3,1	11	1 728
	Agriculture	3,6	1	90
	Mines et carrières	3,4	5	1 088
	Sylviculture	2,6	5	550
Manufacturier	Ensemble du secteur	2,3	281	65 955
	Industrie chimique	3,2	7	1 441
	Minéraux non métalliques	2,9	6	852
	Première transformation des métaux	2,8	17	6 476
	Matériel de transport	2,8	19	11 922
	Aliments	2,2	56	13 813
	Machinerie	2,2	8	994
	Autres industries manufacturières	2,2	7	1 011
	Boissons	2,1	2	1 318
	Meuble	2,1	8	1 375
	Papier	2,1	15	2 958
	Produits en métal	2,1	26	3 988
	Caoutchouc, matières plastiques	2	17	4 569
	Bois	2	40	5 489
	Habillement	1,9	4	661
	Produits électriques	1,9	17	3 992
	Textile	1,7	8	1 241
	Imprimerie	1,6	22	3 540
	Cuir	1,5	1	178
	Tabac	0,3	1	137
	Produits du pétrole	-	-	-
Construction		2,5	2	1 228
Services	Ensemble du secteur	2,4	357	114 264
	Hébergement	3,1	27	5 571
	Services aux entreprises	2,8	7	11 369
	Commerce de détail	2,6	114	19 037
	Assurances	2,6	5	1 263
	Transports et entreposage	2,5	16	9 605
	Enseignement	2,5	16	5 050
	Restauration	2,5	10	3 011
	Services médicaux et sociaux	2,4	10	1 323
	Commerce de gros	2,3	31	7 209
	Administration publique municipale	2,2	50	21 554
	Autres services	2,2	29	6 797
	Électricité, gaz et eau	2	9	18 514
	Finances	2	29	3 108
	Communications	1,8	2	429
	Immobilier	0,7	2	424
	Administration publique provinciale	-	-	-

1. Données provisoires.

Source : ministère du Travail du Québec.

L'évolution des taux de salaire dans l'ensemble des conventions en vigueur (graphique 1)

Le graphique 1 illustre l'évolution des augmentations de salaire calculées en fin d'année pour l'ensemble des conventions collectives depuis 2004. On y note une tendance générale à la hausse du taux de croissance des salaires négociés entre 2004 et 2006, suivie de fluctuations moins prononcées, tant à la baisse qu'à la hausse, de 2007 à 2012. Par ailleurs, durant ces années, les augmentations versées dans le secteur privé ont été toujours plus élevées que dans le secteur public. De fait, le taux de croissance moyen² pour la période de 2004 à 2012 est estimé à environ 1,9 % pour le secteur public, comparativement à 2,4 % pour le secteur privé, alors que la moyenne pour l'ensemble des salariés se chiffre à 2,1 %.



* Données provisoires

Source : ministère du Travail du Québec

2. Moyenne pondérée par le nombre de salariés.

Notes techniques

1. Types de mesure

Le suivi de l'aspect salarial des négociations de conventions collectives au Québec a deux objectifs : comparer les résultats des renouvellements et mesurer l'évolution annuelle des gains salariaux des employés syndiqués. Pour ce faire, deux indicateurs ont été développés, l'un dit prévisionnel et portant sur la variation des taux de salaire en cours de convention, l'autre dit tendanciel et mesurant la variation des taux de salaire à la fin de l'année civile. Les résultats obtenus pour chacune des unités de négociation sont pondérés par le nombre de salariés visés afin de produire la statistique d'ensemble.

Indicateur prévisionnel

L'indicateur prévisionnel³, publié depuis 1983, permet non seulement de comparer les renouvellements de conventions collectives à l'aide du taux de croissance annuel moyen du taux de salaire versé à des salariés permanents à temps complet, mais aussi de diffuser les résultats des dernières négociations pour les prochaines années. Il fait abstraction des heures supplémentaires et tient compte de la variation du nombre hebdomadaire d'heures de travail de même que du versement de montants forfaitaires, pourvu qu'ils puissent être ramenés sur une base horaire.

Indicateur tendanciel

L'indicateur tendanciel requiert le calcul du taux d'augmentation trimestriel ou annuel d'un taux de salaire pour chacune des unités de négociation. Il nécessite le suivi du même emploi d'un renouvellement de convention à l'autre, sans égard à la date d'entrée en vigueur ou à celle de la signature. Il présente les données sur l'évolution trimestrielle ou annuelle des taux de salaire versés aux employés syndiqués visés par une clause salariale en vigueur. Il fait abstraction des heures supplémentaires et tient compte de la variation du nombre hebdomadaire d'heures de travail de même que du versement de montants forfaitaires, pourvu qu'ils puissent être ramenés sur une base horaire.

Les tableaux 1 et 2 ainsi que le graphique 1 renvoient aux résultats de l'indicateur tendanciel basé sur l'emploi modal. Les calculs sont effectués à l'aide de la méthode dite des taux. Ainsi, le taux maximal est retenu pour une classe salariale de type à taux multiples. Les données sur l'indicateur tendanciel partent de l'année 1986.

2. Unités de négociation

L'ensemble de référence est constitué des unités de négociation dont la convention collective s'applique à 100 salariés cols bleus et plus ou à 50 cols blancs et plus. Une unité de négociation est dite mixte lorsqu'elle regroupe au moins 100 cols bleus et 50 cols blancs.

Les négociations de l'ensemble de référence sont régies par l'une des lois ou l'un des codes suivants : le Code du travail du Québec, la Loi sur les relations du travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'œuvre dans l'industrie de la construction, la Loi sur le régime de négociation des conventions collectives dans les secteurs public et parapublic, la Loi sur la fonction publique, la Loi sur le régime syndical applicable à la Sûreté du Québec et le Code canadien du travail.

3. Rappelons qu'exceptionnellement les renouvellements de conventions collectives ne sont pas analysés dans cette chronique.

Secteur d'origine

Le secteur public regroupe l'ensemble des unités de négociation des sous-secteurs municipal, provincial et fédéral. Le secteur privé comprend les autres unités. La codification des sous-secteurs publics municipal et provincial est basée sur la définition de l'univers du secteur public québécois de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ).

Les administrations publiques municipales englobent les municipalités locales et régionales comme les communautés métropolitaines et les municipalités régionales de comté (MRC). L'administration publique provinciale regroupe le gouvernement du Québec (ministères et fonds spéciaux), les établissements d'enseignement du secteur public ainsi que les établissements publics de santé et de services sociaux.

En ce qui a trait au sous-secteur municipal, le fichier du ministère du Travail inclut les unités des commissions de transport en commun et des réseaux municipaux de distribution d'électricité.

Secteur d'activité

La codification de l'unité de négociation selon le secteur d'activité économique est basée sur la Classification des activités économiques du Québec de 1984 réalisée par l'Institut de la statistique du Québec; elle s'inspire largement de la Classification type des industries de 1980 de Statistique Canada.

Type de produits

Les salariés d'une unité de négociation travaillant dans les secteurs primaire, manufacturier ou de la construction produisent des biens et les autres, des services.

Taille de l'unité de négociation

Une grande unité regroupe 500 salariés et plus, une unité moyenne, de 200 à 499 et une petite, moins de 200.

3. Classes salariales

Pour chaque unité de négociation, deux classes salariales sont échantillonnées à partir de la structure salariale, soit la classe inférieure et la classe modale. La première est la plus faiblement rémunérée, et la seconde regroupe le plus grand nombre de salariés. La classe inférieure est déterminée à partir de la classe salariale de la convention collective, alors que la classe modale est obtenue par enquête téléphonique.

Lorsque l'unité de négociation est mixte, quatre classes salariales sont échantillonnées : deux pour les cols bleus et deux pour les cols blancs. Cependant, seule la classe modale est utilisée pour le calcul des indicateurs prévisionnels et tendanciels.

Taux de salaire

Il importe de noter que sont exclus de chaque classe le ou les taux de salaire qui ne correspondent pas à la rémunération des employés qualifiés. Lorsqu'une classe ne contient qu'un seul taux, elle est dite à taux unique. Lorsqu'une classe présente un ensemble de taux de salaire croissant selon l'expérience ou le mérite, elle est dite à taux multiples. Dans ce cas, le taux minimal et le taux maximal sont retenus : le premier correspond au taux d'entrée pour l'employé répondant aux exigences minimales de qualification et le second, au taux de salaire de l'employé pleinement qualifié. Cependant, dans le cas des classes salariales à taux multiples, seul le taux de salaire maximal est utilisé pour le calcul des indicateurs prévisionnels et tendanciels.

4. Taux de salaire versé

Le taux de salaire versé comprend l'augmentation générale, le versement lié à l'inflation, qu'il soit intégré ou non à la classe salariale, de même que tout versement considéré comme un montant forfaitaire, pourvu que ce dernier puisse être converti sur une base horaire. La présence d'un montant non intégré à la classe salariale dépend de la politique d'augmentation des salaires de l'employeur; elle rend ce taux supérieur à celui de la classe salariale.

Le taux de salaire versé s'exprime en dollars courants; il s'agit d'un taux nominal. Le taux de salaire réel correspond au taux de salaire nominal divisé par l'indice des prix à la consommation (IPC).

Clause d'indexation à l'IPC

Avant que les données de Statistique Canada sur le taux d'inflation soient publiées, les conventions collectives comportant une clause d'indexation salariale sont codifiées à l'aide d'hypothèses sur l'évolution future de l'IPC. Dans le présent document, les taux d'inflation prévus pour le Canada s'établissent ainsi : 1,7 % en 2010, 2,2 % en 2011, 2,3 % en 2012, 2,5 % en 2013 et 2,1 % en 2014.

En plus des données pour le Canada, des prévisions annuelles concernant le Québec sont également utilisées et servent à mettre à jour des prévisions pour les IPC du Québec, de Montréal et de Québec. Les taux d'inflation prévus pour le Québec sont les suivants : 1,6 % en 2010, 2,2 % en 2011, 2 % en 2012, 2,5 % en 2013 et 2,3 % en 2014.

Pour chacun des mois de la première année de prévision, les données publiées par Statistique Canada sont intégrées à la fin de chaque trimestre. L'IPC de la première année correspond à une moyenne des données mensuelles prévues et des données observées. Pour les autres années, les hypothèses d'inflation annuelle proviennent du Mouvement Desjardins⁴; elles sont révisées au moins deux fois par année.

5. Méthodes de calcul

Les calculs de l'indicateur tendanciel sont effectués à l'aide de la méthode des taux, tandis que l'indicateur prévisionnel utilise la méthode des gains.

Méthode des taux

Le calcul de l'augmentation annuelle des taux de salaire négociés en utilisant cette méthode s'effectue à l'aide du taux de salaire horaire en vigueur au mois de décembre. Il faut comparer, pour chaque unité de négociation, le taux du mois de décembre de l'année visée (S12) avec celui en vigueur au mois de décembre de l'année antérieure (S0); l'expression suivante fournit le taux d'augmentation annuel (t) du taux de salaire horaire en vigueur à la fin de l'année civile :

$$\frac{S12}{S0} = 1 + t$$

Le taux d'augmentation trimestriel se calcule à l'aide du taux de salaire horaire en vigueur au dernier mois du trimestre. Ainsi, si le taux de salaire en vigueur au mois de mars (S3) et celui en vigueur au mois de juin (S6) sont connus, il est possible de calculer, pour chaque unité de négociation, la hausse (r) au cours du deuxième trimestre de la manière suivante :

$$\frac{S6}{S3} = 1 + r$$

4. Fédération des caisses Desjardins du Québec, *Prévisions économiques et financières*, vol. 15, printemps 2010.

Méthode des gains

Le calcul de la croissance des taux de salaire négociés à l'aide de la méthode des gains tient compte de la distribution temporelle de toutes les augmentations survenues à partir du début de la période.

Plus les hausses sont éloignées du début de la période, plus le taux de croissance est faible, et inversement.

À titre d'exemple, si la période a une durée de trois ans et que le taux de salaire horaire en vigueur chaque mois est connu (S_j ; $j = 1, \dots, 36$), l'analyse de l'évolution du taux de salaire horaire moyen de chacune des années (W_i ; $i = 1, 2, 3$) par rapport à celui de l'année qui précède la période (W_0) fournira le taux de croissance recherché :

$$N = 36$$

$$\sum S_j = 12(W_1 + W_2 + W_3)$$

Le calcul de la croissance salariale peut en effet être effectué en cours de convention à l'aide de l'équation suivante :

$$N = 36$$

$$\frac{\sum S_j}{12W_0} = \frac{W_1}{W_0} + \frac{W_2}{W_0} + \frac{W_3}{W_0}$$

Le premier terme du membre de droite de l'équation correspond à $(1 + g_1)$ et g_1 , au taux de croissance du taux de salaire horaire moyen en première année. Le deuxième terme correspond à $(1 + g_1) \times (1 + g_2)$ et g_2 , au taux de croissance du taux de salaire horaire moyen en deuxième année. On devine que le troisième terme correspond à une expression comprenant g_3 , le taux de croissance du taux de salaire horaire moyen en troisième année.

Il est possible de trouver le taux de croissance annuel moyen (g) de la période en résolvant l'équation suivante :

$$N = 36$$

$$\frac{\sum S_j}{12 W_0} = (1 + g) + (1 + g)^2 + (1 + g)^3$$

Le tableau qui suit permet d'illustrer les deux méthodes. Si l'on prend en considération une clause salariale d'une durée de trois ans, dont les taux de salaire ont augmenté lors de l'entrée en vigueur de la convention et, par la suite, tous les douze mois, on peut examiner trois façons différentes d'étaler les augmentations annuelles du taux de salaire.

La première façon (A) présente un étalement uniforme, la deuxième (B) indique une accélération de la croissance en cours de convention et la troisième (C) signale une décélération.

Le calcul de la croissance des taux de salaire négociés, effectué à l'aide de la méthode des taux, donne un taux annuel moyen de 5 % dans les trois situations, alors que le calcul effectué à l'aide de la méthode des gains précise que C présente une croissance plus forte des taux de salaire en cours de convention et B, une croissance moindre.

Clause salariale	Taux de salaire horaire (\$)	Taux de croissance salariale (%)			Taux de salaire horaire (\$)	Taux de croissance salariale annuel moyen (%)
		1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année		
	W_0	g_1	g_2	g_3	W_3	g
A	10 \$	5,0	5,0	5,0	11,58 \$	5,0
B	10 \$	2,5	2,5	10,0	11,56 \$	3,8
C	10 \$	10,0	2,5	2,5	11,56 \$	6,1

6. Révision des données

Les données présentées dans ce document peuvent être modifiées d'un trimestre à l'autre, puisqu'un certain nombre de conventions collectives sont disponibles seulement après la date de publication des résultats trimestriels. De plus, le remplacement des résultats prévus de l'IPC par des données de l'enquête de Statistique Canada (voir la section Clause d'indexation à l'IPC) peut occasionner une révision des données déjà publiées.