

Article

« Inflation des diplômes et insertion professionnelle des jeunes : situation des diplômés du secondaire professionnel et du cégep technique sur le marché de l'emploi »

Claude Laflamme

Revue des sciences de l'éducation, vol. 22, n° 1, 1996, p. 47-72.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/031846ar>

DOI: 10.7202/031846ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document 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 à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

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. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

Inflation des diplômes et insertion professionnelle des jeunes: situation des diplômés du secondaire professionnel et du cégep technique sur le marché de l'emploi¹

Claude Laflamme
Collectif de recherche sur les occupations
Université de Sherbrooke

Résumé – Le discours officiel soutient que les jeunes ont besoin de formation pour s'insérer dans le marché de l'emploi. Pendant que la population en général s'instruit de plus en plus et que des modèles théoriques expliquent le rôle de la formation dans l'insertion professionnelle, la situation des jeunes sur le marché de l'emploi ne cesse de se dégrader. Ce texte examine la valeur, sur le marché de l'emploi, du diplôme des finissants du secondaire et du collégial, et pose la question du rapport entre le système d'enseignement et le système de production.

Introduction

Prétendre que les jeunes éprouvent de plus en plus de difficulté à rejoindre le marché de l'emploi, après une formation professionnelle, ne surprendra personne. La réponse à cette difficulté serait, selon le discours légitime, une plus longue formation et scolarisation de la jeunesse. Autrement dit, la difficulté d'insertion professionnelle reposerait principalement sur un manque de formation de la jeunesse, dont celle du Québec. On entend donc un double discours sur la formation des jeunes et des travailleurs. D'une part, les employeurs et les politiciens prétendent que la mondialisation des marchés et les nouvelles technologies nécessitent, de la part de chaque pays, une main-d'œuvre toujours plus efficace pour faire face à la concurrence. Cette efficacité passe par la formation et la diplomation devient une condition nécessaire. D'autre part, les étudiants et les chômeurs en formation soutiennent que la formation de même que la diplomation sont loin d'assurer un emploi; ils rejettent la faute sur le taux de chômage et sur la disparition des emplois provoquée par la crise économique et par la technologie qui augmente la production sans nécessairement créer de l'emploi. Une étude récente sur l'abandon scolaire (Conseil scolaire de l'Île de Montréal, 1993) relève que 61 % des répondants prétendent

que la garantie d'un emploi à la fin des études serait le moyen le plus stimulant pour les inciter à compléter leur scolarité.

Dans les années soixante, le discours de plusieurs économistes (plus particulièrement ceux du modèle du capital humain) soutenait que l'éducation constitue l'investissement le plus productif pour une stratégie de développement. Ce discours était reproduit dans le domaine politique et l'éducation était présentée comme l'instrument déterminant pour arriver à l'égalité des chances sociales des individus. Même si aujourd'hui l'accessibilité et la démocratisation du système d'enseignement sont des thèmes moins «à la mode», le discours économique légitime affirme que l'éducation de la jeunesse et plus généralement celle de la main-d'œuvre représentent l'investissement le plus profitable pour sortir de la crise économique. La mondialisation des marchés et les nouvelles technologies imposent l'excellence dans la production et celle-ci passe par la formation de la main-d'œuvre. Il est incontestable que la population, en général, a répondu à l'encouragement à la scolarisation et à l'éducation puisque le niveau général a augmenté (nous y reviendrons). Si le niveau d'éducation de la population s'est accru, la situation des diplômés, sur le marché de l'emploi, s'est-elle aussi améliorée? Autrement dit, l'importance du diplôme s'est-elle maintenue sur le marché de l'emploi? Sans vouloir soutenir que la rentabilité d'un diplôme ne se mesure que par le poste occupé, par le salaire et les conditions de travail, il demeure qu'elle se traduit, entre autres, dans ces éléments. Que vaudrait, en effet, une formation en médecine ou en droit sans possibilité d'exercer la médecine ou le droit?

Comment expliquer, dans une situation économique difficile, les nombreux problèmes rencontrés par le système d'enseignement (abandon scolaire, désintérêt à l'égard de l'enseignement, diminution de la motivation scolaire, échec scolaire, etc.)? Bien sûr, plusieurs de ces problèmes renvoient à un grand nombre de phénomènes inhérents au système d'enseignement, dont les programmes, la formation des enseignants, la bureaucratisation du ministère de l'Éducation, les compressions budgétaires, une certaine «morosité» du corps enseignant et des étudiants. Mais ils reposent aussi sur une rupture entre le système d'enseignement et le système de production. Dans une économie secouée par des crises et par une implantation accélérée des technologies dans la production, existe-t-il encore une correspondance entre la diplomation et le marché de l'emploi?

La conséquence la plus évidente de la rupture entre le système d'enseignement et le système de production est vraisemblablement le nombre grandissant de diplômés et une raréfaction des emplois. Il semble que le diplôme dicte de plus en plus les règles du jeu sur le marché de l'emploi et que les bénéfices professionnels pour des titulaires diminuent. Dans ce contexte, assistons-nous à une surenchère des diplômes causée par l'accroissement des effectifs scolarisés et par la disponibilité grandissante d'une main-d'œuvre diplômée sur un marché de l'emploi en baisse? L'effet conjugué de la «scolarisation de masse» et de la baisse du marché de l'emploi provoque-t-il une dévaluation économique et sociale des diplômes?

Nous nous proposons ici d'examiner la situation des diplômés sur le marché de l'emploi ou, plus précisément, la relation entre le pouvoir du diplôme et la situation du marché de l'emploi. L'augmentation des effectifs diplômés à tous les niveaux de l'enseignement, depuis les dix dernières années, correspond-elle à l'évolution du marché de l'emploi? Y a-t-il une correspondance entre le titre scolaire et sa rentabilité économique exprimée en termes de chômage, de type d'emploi et de salaire?

Sans prétendre répondre d'une manière définitive à toutes ces questions, nous énoncerons, à partir de l'examen de données sur la diplomation et sur la situation du marché de l'emploi, un certain nombre d'hypothèses sur la dévaluation des diplômes.

Bénéfice de l'investissement en éducation

Deux grands modèles théoriques peuvent fournir une explication socioéconomique aux difficultés que rencontrent les jeunes dans leur insertion professionnelle. Si le premier se concentre sur le jeune et son capital humain (l'offre de la force de travail), le second est axé sur le comportement de l'employeur (la demande de la force de travail). Regardons, d'un peu plus près, les grandes orientations et les postulats de ces deux courants afin de jeter un éclairage sur l'ajustement du système d'enseignement avec celui du système de production.

Le modèle théorique du capital humain

Cette théorie et ses dérivés (quête d'emploi, modèle d'éligibilité) s'inscrivent dans le grand courant théorique néoclassique en économie dont voici les trois postulats: 1) les individus recherchent l'optimisation dans leurs comportements et, par conséquent, ils ne sont pas impulsifs, coutumiers et prédéterminés; 2) les individus manifestent des préférences stables et identiques; 3) les institutions sociales remplissent une fonction de coordination des activités des individus (Lemennicier, 1977). Ces postulats se traduisent en éducation et dans le marché de l'emploi par la recherche de la satisfaction maximale de leurs intérêts par les individus. Si les employeurs recherchent une production efficace aux coûts minima, les jeunes, quant à eux, investissent dans l'éducation dans le but d'obtenir un emploi au meilleur salaire et dans les meilleures conditions de travail possible. Le marché de l'emploi devient un lieu de compétition entre des demandeurs et des offreurs de travail. Tous les offreurs sont influencés, également, par l'environnement social puisqu'ils en subissent les effets. Par exemple, si les revenus de certains offreurs sont peu élevés, c'est à cause de leur manque de productivité. Le succès individuel est donc le résultat des décisions et des caractéristiques personnelles, par exemple le désir de poursuivre des études et de relever des défis nouveaux.

Par ailleurs, pour l'entreprise ou le demandeur de la force de travail, la motivation première réside dans l'augmentation continue du profit. Pour exploiter cette motivation, le demandeur doit rechercher la meilleure force de travail et lui assurer un salaire qui l'incite à rester au travail. Même si la situation concrète du marché de l'emploi est relativement complexe, elle repose fondamentalement sur le postulat de l'offre et de la demande dans un marché libre.

La théorie du capital humain fait ressortir l'importance de l'investissement en éducation qui donne en retour à l'individu l'accès à des emplois qui rentabilisent cet investissement. Ainsi, la rentabilité sera plus ou moins grande en fonction de l'adéquation, au sens large, entre la formation et les avantages économiques d'un emploi. Cette théorie définit l'insertion professionnelle à partir de l'investissement dans la formation initiale. À ce titre, l'insertion professionnelle d'un individu est réussie dans la mesure où l'emploi rentabilise l'investissement engagé dans la formation. Une formation collégiale doit donc donner accès à des emplois plus rémunérateurs qu'une formation secondaire. L'investissement dans l'éducation est présenté comme tel parce que l'individu est conscient de l'importance, dans certains domaines, des revenus non pas immédiats, mais futurs (Tremblay, 1993). Ces avantages éventuels peuvent être à la fois de nature pécuniaire et non pécuniaire (statut social lié au prestige de l'emploi).

À première vue, certains comportements peuvent paraître «irrationnels» dans une perspective de consommation immédiate, comme accepter un emploi moins bien rémunéré ou continuer des études malgré de maigres revenus de bourses d'études. Mais, à plus long terme, cet emploi peut se révéler être un tremplin pour un emploi plus prestigieux et un diplôme supplémentaire pourra donner accès à un emploi mieux rémunéré. Les individus, en général, décident rationnellement; ils sont en mesure d'attendre des gains futurs et pas nécessairement immédiats. La théorie postule, en quelque sorte, que les individus peuvent évaluer les gains économiques et sociaux réservés au report de l'entrée sur le marché de l'emploi (Tremblay, 1993).

Comme le souligne Tremblay (1993), ce modèle théorique suppose que les heures de travail et d'études sont fixes et identiques pour tous, que les individus ne retirent pas de satisfaction intrinsèque des études et les poursuivent uniquement dans le but d'augmenter leur revenu, que tous les individus peuvent emprunter l'argent nécessaire aux études. Ce modèle repose donc sur le postulat d'un libre marché de l'offre et de la demande d'emploi. Pourtant, de nombreuses recherches ont montré que l'individu est sous l'influence, voire le contrôle, de contingences diverses. Dans les périodes économiquement difficiles, la déqualification, la dévaluation des diplômes, la déshumanisation des postes de travail sont des variables lourdes de l'insertion professionnelle (Laflamme, 1984).

Déjà, dans le milieu des années soixante-dix, certains auteurs (Allaire, Bernard et Renaud, 1979; Lévy-Garboua, 1976, 1978) s'interrogeaient sur la perte de cohé-

sion du système d'enseignement et du système de production. Braverman (1976) proposait une explication axée sur une transformation des divisions sociales et techniques du travail dans les sociétés capitalistes avancées. Dans ces sociétés, le travail se décompose de plus en plus, rendant les tâches plus codifiées et vides de toute substance et, par conséquent, n'exige plus une main-d'œuvre hautement qualifiée. Les postes d'encadrement sont plus nombreux, mais ils ne compensent pas la tendance d'ensemble à une dégradation des tâches. Le système d'enseignement, dans ce contexte, produit un surplus de diplômés dont les titres subissent une dévaluation sur le marché des emplois. Comme la formation reçue par ces diplômés ne se conforme pas à la demande de ce marché, cette situation remet en question la pertinence de la théorie du capital humain. Certains auteurs se sont efforcés de résoudre ce paradoxe.

Pour Lévy-Garboua (1976), la théorie classique du capital humain ne peut expliquer la nouvelle réalité puisqu'une partie des jeunes devrait être découragée de poursuivre des études à cause de la baisse du taux de rendement des diplômes. Pour remédier à la faiblesse de cette théorie, il propose, tout en respectant les postulats, le modèle d'éligibilité. Ce modèle explique l'attrait que l'université exerce encore auprès des étudiants malgré une certaine dévaluation des diplômes. En effet, l'université permet aux étudiants de progresser à leur rythme ce qui peut abaisser les coûts et le temps consacrés à l'acquisition d'un diplôme. À cet égard, Lévy-Garboua (1976) distingue deux types de bénéfices: le «marché des élites» et la «qualité de vie». Le marché des élites renvoie aux biens futurs (suppléments de salaire et de statut) accessibles aux étudiants diplômés. Les biens ou les satisfactions que la vie étudiante procure immédiatement constituent la qualité de vie. Ces biens se concrétisent, entre autres, dans le loisir, la recherche de partenaires et d'amitiés, la prospection d'emplois. Dans le mode de vie adulte, principalement axé sur le travail, ces biens ou ces satisfactions sont plus difficiles à atteindre.

Comme, sur le marché des élites, la satisfaction des biens futurs tend à décroître; les étudiants compensent par la qualité de vie, c'est-à-dire substituent du temps de travail rémunéré au temps d'étude non obligatoire, tout en conservant, sans le changer, le temps de loisir. Ainsi, le travail à temps partiel permet de faire face aux frais croissants de scolarité et de consommation, et de maintenir une certaine qualité de vie. Pour les étudiants d'origine modeste, le travail rémunéré permet de conserver leur chance d'obtenir un diplôme et de connaître une certaine ascension sociale. Pour les uns, l'accent est mis sur la qualité de vie et pour les autres, il est mis sur l'accès au marché des élites. Autrement dit, l'amélioration du comportement étudiant passe par la réduction, compatible avec la survie la plus longue possible dans le système d'enseignement, du temps consacré au travail scolaire. Le temps scolaire ainsi récupéré doit être consacré au travail rémunéré. On comprend pourquoi, dès le secondaire, tant d'étudiants s'adonnent à des tâches de serveur ou de vendeur et vantent le système coopératif et les stages. Ces expériences de travail sont non seulement rémunératrices, mais elles sont aussi l'occasion d'un enrichissement professionnel et social du *curriculum vitae*.

Ainsi, pour Lévy-Garboua (1976), tout se passe comme si le temps d'étude nécessaire aux exigences académiques était compressible pour tous les étudiants, indépendamment de leurs capacités intellectuelles et culturelles et que, par ailleurs, le temps consacré au travail à temps partiel était relativement fixe pour tous les étudiants puisque les besoins de consommation sont semblables. Certaines études sur la condition de vie des étudiants (Dandurand, 1991; Poirier, 1990) mettent en lumière qu'elle a tendance à se dégrader dans l'ensemble et, plus particulièrement, chez les étudiants originaires de milieux moins favorisés. L'augmentation des frais de scolarité et la diminution des bourses d'études entraînent un accroissement de l'endettement des étudiants. Si le modèle de l'éligibilité a pour but de faire comprendre que l'investissement dans l'éducation a tendance à diminuer au profit de la qualité de vie, il semble que la cible ne soit pas atteinte puisque les étudiants travaillent de plus en plus à temps partiel (Conseil supérieur de l'éducation, 1992; Laflamme 1993) et augmentent leur endettement. Dans une période de faible croissance économique et de production axée sur la technologie, l'encouragement à poursuivre des études permet de désengorger le marché de l'emploi, en retardant l'arrivée de nouveaux diplômés.

Pourtant, selon certains, le trop grand nombre de diplômés sur le marché de l'emploi ne serait que temporaire (Rosen 1972; Sicherman 1991; Sicherman et Galor, 1990) puisque les travailleurs diplômés obtiennent assez rapidement des promotions laissant ainsi la place aux jeunes diplômés. Mais cette pléthore peut être durable et l'ajustement entre l'offre et la demande, cher aux modèles néoclassiques, peut prendre beaucoup de temps (Hartog et Oosterbeek, 1988; Spence, 1973; Thurow, 1975). Devant la pénurie d'emplois correspondant à leur formation, les diplômés s'emparent des emplois moins qualifiés et provoquent d'importants déséquilibres dans les segments inférieurs du marché de l'emploi (Clogg et Shockey, 1984; Jarousse, 1984; Smith, 1986). Si, pour un emploi qui traditionnellement exigeait un diplôme du secondaire, certains employeurs préfèrent un diplômé d'études collégiales, on peut se demander s'ils le font parce que les diplômés du secondaire n'ont pas assez de connaissances ou plutôt parce que les diplômés du collégial, voire de l'université, possèdent plus de maturité et de vivacité d'esprit. Il est difficile de départager, dans la réalité, les habiletés qui relèvent de l'âge de celles acquises par la scolarisation. Le point fondamental de cet état de choses est la grande disponibilité d'une main-d'œuvre surqualifiée pour le petit nombre de postes qui exigent ces qualifications.

Le modèle du filtre

La théorie du filtre s'inscrit, à certains égards, dans celle de la segmentation du marché du travail. Durant les années soixante, quelques chercheurs qui s'intéressaient au phénomène de la pauvreté aux États-Unis, ont constaté que ce phénomène était étroitement lié à la structure des emplois. Ainsi, des économistes, s'inspirant

des réflexions de Kerr (1954), ont développé un nouveau modèle théorique appelé *dual labor market*. Le marché de l'emploi, dans ce modèle, se divise en un marché primaire et un marché secondaire. Au cours des années cinquante, le premier regroupe environ 85 % de la main-d'œuvre active et possède ses propres institutions et procédures de recrutement, de promotion et de formation, tandis que le second est principalement réservé aux Noirs américains parce qu'ils sont peu scolarisés, peu qualifiés, instables. Dans ce marché, les conditions de travail sont moins avantageuses, les postes sont peu qualifiés, souvent temporaires, à temps partiel. Piore (1973) ainsi que Gordon, Reich et Edwards (1973) ont développé ce modèle et en ont fait une théorie de la segmentation du marché de l'emploi. Pour Piore, il est nécessaire de distinguer les traits spécifiques d'une tâche de ses traits généraux. Ceux-là relèvent principalement de l'expérience et s'acquièrent en regardant les autres accomplir une tâche. Ceux-ci proviennent principalement de l'apprentissage scolaire qui rend apte «à déduire d'une série de règles générales le comportement approprié dans des situations spécifiques» (Carnoy, 1981).

Gordon, Reich et Edwards rejettent l'hypothèse centrale de Piore pour qui la productivité est essentiellement un rapport technique déterminé par la technologie et, plus précisément, par le degré technologique de la production. Plus près de la pensée marxiste, ils prétendent que la segmentation du marché de l'emploi est le résultat du rapport antagoniste entre les travailleurs et le patronat. Pour eux, la segmentation est une tentative de division des travailleurs dans le but d'obtenir «leur acceptation "volontaire" de leur statut de main-d'œuvre salariée» (Carnoy, 1981).

Inspiré par les théories de la segmentation et mettant l'accent sur la demande de plus en plus grande d'une main-d'œuvre flexible, nous avons montré ailleurs (Laflamme, 1993) que l'emploi, dans la société québécoise, se divise en trois grandes catégories: une élite professionnelle concentrée dans les industries de pointe et les services étatiques, une main-d'œuvre en attente embauchée à temps partiel ou à contrat déterminé ou indéterminé, une main-d'œuvre déclassée souvent en transition entre un emploi, le chômage et l'aide sociale. À bien des égards, cette structuration du marché de l'emploi est le résultat à la fois d'une accélération technologique de la production et du désir patronal d'exercer un plus grand contrôle sur les travailleurs. Ils voudraient rendre la main-d'œuvre la plus flexible possible tant à l'embauche que dans la mobilité à l'intérieur des entreprises.

Le modèle du filtre explique, en quelque sorte, la fonction du diplôme dans la segmentation du marché de l'emploi. Il affirme que le diplôme permet d'identifier les personnes les plus aptes et probablement les plus productives (Arrow, 1973; Stiglitz, 1975). Si le modèle du capital humain prétend que l'éducation agit directement sur la productivité d'un individu, pour le modèle du filtre, elle sert d'indicateur indirect de la productivité potentielle. La scolarisation et, plus précisément, le diplôme devient un indicateur à la fois pour l'employeur et pour le travailleur (Tremblay, 1993). Selon ce modèle, les coûts d'acquisition d'un diplôme

seraient inférieurs pour les individus les plus aptes ou les plus intelligents. Ils peuvent consacrer moins de temps à l'étude et peut-être plus de temps à d'autres activités qui permettent de bonifier un diplôme. L'acquisition de titres scolaires supérieurs devient un indicateur des qualifications et des aptitudes potentielles nécessaires au travail.

Le diplôme devient une indication des capacités et des aptitudes à l'intention des employeurs. Ainsi, on prétend que plus le diplôme est élevé, plus l'individu sera en mesure de s'adapter et de produire efficacement dans un poste de travail. Pour l'employeur, le titre scolaire devient un puissant facteur de sélection puisqu'il certifie, à plusieurs égards, des aptitudes et des capacités.

Ce modèle présume qu'il est plus facile d'acquérir des titres scolaires, quand on est plus apte, sans tenir compte des conditions d'acquisition. En effet, tout se passe comme si tous les individus étaient soumis à des conditions semblables. Si certains sont dans des conditions sociales, culturelles et économiques qui permettent de bonifier un diplôme, d'autres doivent consacrer, en faisant abstraction de leurs capacités et de leurs aptitudes, beaucoup de temps à assurer leur subsistance. Toutefois, le diplôme peut rester pour l'employeur un filtre et un indicateur des capacités d'apprentissage des travailleurs. Pour l'employeur, le titre scolaire peut être révélateur de la motivation et des capacités d'apprendre de l'individu. Même s'il est utilisé par les employeurs comme filtre, il reste à prouver la valeur et la pertinence réelles des diplômes comme mécanisme efficace de sélection pour tout type d'emploi.

Contrairement au modèle théorique du capital humain qui présente l'éducation dans la société comme un moyen d'accroître la productivité des individus, dans le modèle du filtre, elle devient un critère important de sélection pour les employeurs et participe à la segmentation du marché de l'emploi. Comme le souligne Tremblay (1993), le développement de l'éducation dans une société, et plus précisément au Québec, n'aurait pas de conséquences majeures sur la productivité de la main-d'œuvre ni sur les écarts de salaire puisque l'augmentation, à la fois du nombre de diplômés et du niveau général d'éducation, ne fera qu'accroître les exigences des employeurs. Ainsi, cette augmentation participe à l'inflation des diplômes. Nos travaux de recherche dans les milieux financiers (Bernier, 1994; Breton, 1993) et dans les PME (Breton, 1993) montrent d'ailleurs que les employeurs ont de plus en plus tendance à exiger des titres scolaires plus élevés même si les travailleurs estiment être surqualifiés pour les postes occupés.

En résumé, si le modèle théorique du capital humain prétend que les travailleurs augmentent leur productivité grâce à la formation et, plus particulièrement, grâce à l'acquisition d'un titre scolaire, celui du filtre soutient que les employeurs se servent du diplôme comme critère de sélection. Il faut reconnaître que certaines professions (médecin, avocat, enseignant, etc.) exigent un diplôme, mais

certains postes de travail ne nécessitent pas un titre universitaire. Par exemple, la formation de caissier de banque est dispensée au secondaire professionnel, pourtant certaines caisses populaires ont tendance à embaucher des diplômés du cégep, voire de l'université, pour occuper ces postes (Breton, 1993). Quoi qu'il en soit, l'acquisition d'un diplôme est expliquée, dans le modèle du capital humain, par l'évaluation que le futur travailleur en fait, alors que, dans celui du filtre, l'évaluation et le comportement de l'employeur deviennent la clé de l'explication.

La conjoncture économique des dernières années invite à s'interroger sur l'importance des diplômes sur le marché de l'emploi et, par conséquent, sur la pertinence des modèles du capital humain et du filtre. Examinons d'un peu plus près la situation des diplômés du secondaire professionnel et du cégep technique sur le marché de l'emploi depuis une dizaine d'années. Il s'agit ici d'étudier le rendement des diplômés du secondaire et du collégial sur le marché de l'emploi. L'augmentation du nombre de diplômés de ces niveaux de l'enseignement, depuis les dix dernières années, correspond-elle à l'évolution des exigences des postes de travail? Y a-t-il une correspondance entre un titre scolaire et son profit économique: l'emploi, le chômage, le salaire, la correspondance diplôme-emploi?

Les diplômés et le marché de l'emploi

Il ne s'agit pas, ici, de réduire l'importance de la certification scolaire à ce qu'on peut en monnayer sur le marché de l'emploi, c'est-à-dire à une transaction entre rétribution salariale et qualification académique. L'éducation des jeunes n'a pas uniquement comme fonction de les rendre aptes à exécuter un travail, elle vise aussi à former des citoyens capables de fonctionner dans une société toujours plus complexe. De plus, la décision d'embaucher pour un employeur ne repose pas uniquement sur la valeur de la qualification professionnelle du diplôme, mais aussi sur un ensemble de qualités qu'il pense déceler chez le candidat (assiduité, motivation au travail, respect de l'autorité, *leadership*, etc.). Ces qualités s'acquièrent aussi dans le milieu scolaire. Cependant, les sociétés capitalistes avancées sont celles qui ont peut-être le plus valorisé la nécessité d'une relation étroite entre la formation scolaire et les exigences du marché de l'emploi (Redpath, 1992).

Scolarisation de la population

Avant d'examiner la situation des diplômés sur le marché de l'emploi, considérons celle de la scolarisation de la population en général et celle des jeunes depuis 1980.

Tableau 1
Évolution de la scolarisation de la population des 15 ans et plus
au Québec, 1980-1993 (en pourcentage)

Année	0-13 ans	Postsecondaire
1980	76,4	23,5
1981	75,7	24,3
1982	74,7	25,4
1983	72,9	27,1
1984	73,1	26,8
1985	71,5	28,4
1986	70,5	29,5
1987	69,6	30,4
1988	68,9	31,1
1989	67,5	32,5
1990	60,3	39,7
1991	60,2	39,9
1992	58,1	42,0
1993	56,3	43,7

Source: Calculé à partir de Statistique Canada, *Revue de la population active*, Ottawa, Cat. 71-vol.

Le tableau 1 met en lumière que le niveau de scolarisation de la population n'a pas cessé d'augmenter depuis 1980. Le nombre de personnes qui entreprennent des études postsecondaires a presque doublé en treize ans, passant de 23,5 % à 43,7 %. C'est depuis 1989 que le message de la nécessité d'une main-d'œuvre mieux formée pour faire face à la mondialisation des marchés de production et de consommation a été reçu par la population. Durant les cinq dernières années, on note un accroissement de 11 % de la population qui a poursuivi des études postsecondaires. L'augmentation n'est que de 9 % dans les neuf années précédentes, soit de 23,5 % en 1980 à 32,5 % en 1989.

Au tableau 2, l'examen de la proportion de la population âgée de 18 ans, 19 ans et 20-24 ans à l'école à temps plein montre, à travers le temps (de 1981 à 1992), que le groupe des 20-24 ans est celui qui fréquente de plus en plus le système d'enseignement. On constate une augmentation de la population pour les études à temps plein à tous ces âges, passant, de 1981 à 1993, de 41,1 % à 58,4 % pour les 18 ans, de 28,4 % à 47,2 % pour les 19 ans et de 12,6 % à 24,5 % pour les 20-24 ans. Pour ce dernier groupe d'âge, l'année 1989 semble être une charnière dans la mesure où elle a incité les jeunes à poursuivre leurs études l'année suivante. La décision de poursuivre des études se prend souvent pour l'année suivante puisqu'il faut planifier financièrement les études et cette décision présume de la capacité de mobiliser un certain capital économique.

Cet accroissement du taux de scolarisation a des causes multiples et certaines relèvent des politiques gouvernementales d'encouragement à l'éducation en vue

de la croissance économique. Grâce au développement économique accéléré de certaines sociétés durant les «trente glorieuses», les familles dont le niveau de vie s'élevait pouvaient consacrer une plus grande part de leur budget au maintien des enfants dans des études plus longues. De plus, les mouvements féministes ont largement diffusé le message de la nécessité de l'indépendance économique de la femme, indépendance qui passe, entre autres, par l'éducation. Plus récemment, depuis 1989, on peut constater l'effet boomerang de la perte de l'importance des diplômes puisque plusieurs étudiants poursuivent leur scolarité faute de trouver avec le diplôme obtenu un pouvoir suffisant sur le marché de l'emploi (nous y reviendrons).

Tableau 2
Proportion de la population aux études à temps plein au Québec,
1981-1992 (en pourcentage)

Année	18 ans	19 ans	20-24 ans
1981	41,1	28,4	12,6
1982	42,5	29,5	19,9
1983	48,2	31,6	13,5
1984	52,9	41,9	16,5
1985	56,0	42,0	18,0
1986	55,0	43,0	19,0
1987	56,0	45,0	19,0
1988	57,0	46,0	19,0
1989	57,0	47,0	19,0
1990	56,0	48,0	22,0
1991	57,8	47,3	23,2
1992	58,4	47,2	24,5

Source: Calculé à partir de Statistique Canada, *L'éducation au Canada*, Ottawa, Cat. 81-229.

Pendant que le taux de scolarisation de la population globale et plus précisément celui des jeunes augmente, le taux général de chômage durant les douze dernières années reste relativement constant, autour de 11 % tant pour les hommes que pour les femmes, et le nombre d'assistés sociaux ne cesse d'augmenter depuis cinq ans (Statistique Canada, 1993a). Les jeunes sont les plus affectés par cette situation: les 15-19 ans, de 1980 à 1993, ont connu une moyenne de chômage de 21,6 % pour les hommes et de 18,9 % pour les femmes. Si, durant la même période, les 20-24 ans ont vécu une situation légèrement meilleure avec un taux moyen de 18 % pour les hommes et de 14,1 % pour les femmes, les plus jeunes sont manifestement les plus affectés par le chômage (Statistique Canada, 1993b).

En regardant d'un peu plus près la situation des jeunes sur le marché de l'emploi, on remarque que, depuis 1980, autant les hommes que les femmes travaillent davantage à temps partiel. Une constatation qui se dégage du tableau 3 et

qui concerne le travail à temps partiel chez les jeunes est que ce genre de travail a plus que doublé depuis 1980, passant de 20,2 % à 50,4 %, en 1993. Les femmes subissent davantage cette situation puisque, dans leur cas, le travail à temps partiel a connu une augmentation de 33,6 % durant cette période, alors qu'il n'a augmenté que de 26,8 % chez les hommes. Quoiqu'il en soit, ces données permettent de constater que la moitié de la population des jeunes de 15-24 ans sont en emploi à temps partiel.

La création d'emplois, ces quatorze dernières années, s'est surtout concrétisée dans des emplois à temps partiel. Certains analystes de cette réalité du marché de l'emploi ont peut-être raison de la qualifier de «Macdonalisation» de plus en plus grande des emplois. Même si les jeunes sont de plus en plus scolarisés, l'intégration au marché de l'emploi semble souvent se faire dans des emplois à temps partiel, sans sécurité d'emploi et vraisemblablement à des salaires très bas.

Tableau 3
Proportion de l'emploi à temps partiel chez les 15-24 ans selon le sexe
au Québec, 1980-1993 (en pourcentage)

Année	Hommes	Femmes	Total
1980	19,2	20,9	20,2
1981	26,6	26,1	26,3
1982	27,9	30,6	29,2
1983	30,6	33,1	31,7
1984	28,0	37,2	32,5
1985	30,7	34,5	32,8
1986	31,7	37,1	34,2
1987	30,2	36,2	33,1
1988	28,5	38,4	33,1
1989	33,5	43,6	38,3
1990	38,8	42,7	40,8
1991	41,6	49,8	45,8
1992	45,5	51,2	48,4
1993	46,0	54,5	50,4

Source: Calculé à partir de Statistique Canada, *La revue de la population active*, Ottawa, Cat. 71-00.

Par ailleurs, l'examen du taux de chômage selon la scolarité met en évidence que ce taux est inversement proportionnel au niveau du diplôme. Autrement dit, plus le diplôme obtenu est élevé, plus le taux de chômage a tendance à diminuer. Mais cette diminution, comme nous l'avons soulevé, a tendance à s'actualiser dans des emplois à temps partiel.

Tableau 4
Taux de chômage selon la scolarité au Québec, 1980-1993 (en pourcentage)

Année	8-13 ans	Postsecondaire	Postsecondaire
		partiel	terminé
1980	11,3	10,7	6,8
1981	11,9	10,4	7,5
1982	15,8	13,8	10,4
1983	16,2	16,0	10,9
1984	14,6	14,1	9,9
1985	13,7	10,7	9,1
1986	12,8	10,8	7,7
1987	11,8	10,3	7,3
1988	11,0	8,9	6,3
1989	10,7	10,2	6,0
1990	12,1	9,9	7,8
1991	14,5	12,1	9,5
1992	16,0	12,7	10,0
1993	16,1	14,3	10,8
\bar{X}	15,7	13,7	8,6

Source: Calculé à partir de Statistique Canada, *La Revue de la population active*, Ottawa, Catalogue 71-001 et *Moyennes annuelles de la population active*, Catalogue 71-529.

Les données du tableau 4 montrent que le taux de chômage moyen des quatorze dernières années de ceux qui ont 8-13 ans de scolarité (15,7 %) est presque le double de ceux qui possèdent un diplôme postsecondaire (8,6 %). De plus, on peut constater que ces derniers subissent les crises économiques moins fortement, moins longtemps et une année plus tard.

La situation des jeunes sur le marché de l'emploi, caractérisée par un taux relativement élevé de chômage et d'emplois à temps partiel, peut-elle provoquer une situation de surenchère des diplômes et une perte du pouvoir des diplômes? L'effet conjugué d'une prise de conscience dans la classe moyenne et, dans une certaine mesure, dans la classe ouvrière de l'importance de l'éducation en vue de la réussite sur le marché de l'emploi et d'une incapacité objective de celui-ci d'intégrer tous les diplômés, à cause de la crise économique, peut inciter les jeunes à poursuivre leurs études et provoquer une surenchère des diplômes. Le pouvoir d'un diplôme s'apparente en quelque sorte au pouvoir d'une monnaie qui subit les contrecoups du marché. Comme le dollar canadien qui fluctue sur le marché monétaire mondial, l'importance d'un diplôme dépend de son marché, c'est-à-dire de sa rareté ou de son abondance.

On peut se demander si la publication régulière de ces taux de chômage selon le niveau de scolarité, reprise systématiquement par les médias, n'incite pas

les jeunes à rester aux études espérant ainsi une gratification future, c'est-à-dire que s'ils n'ont pas un bon salaire et un emploi garanti, ils sont épargnés du chômage. Le succès dans l'atteinte d'un niveau scolaire supérieur enclenche un mécanisme d'inscription au niveau suivant. Les étudiants diplômés du cégep technique (théoriquement terminal selon le *Rapport Parent*) s'inscrivent de plus en plus à l'université.

L'examen de l'importance du diplôme des finissants du secondaire professionnel et du cégep technique repose sur les indicateurs suivants: taux de chômage des finissants, proportion du travail à temps plein chez les finissants, relation entre l'emploi et les études, salaire et, enfin, taux de poursuite des études.

Les diplômés du secondaire professionnel et du cégep technique

Pour examiner la situation de ces diplômés sur le marché de l'emploi, nous nous sommes appuyé sur les données publiées dans les *Relance au secondaire* et *Relance au collégial* de 1975-1976 à 1991-1992. Une mise au point méthodologique s'impose: contrairement aux résultats qui sont présentés dans les *Relances*, nos calculs sont toujours effectués à partir des diplômés et 20 % (selon *Relances*) de ceux qui poursuivent leurs études à cause d'un manque d'emploi.

Par exemple, dans les *Relances*, le taux de chômage est calculé à partir du nombre de ceux qui sont à la recherche d'un emploi divisé par le nombre de ceux qui sont en emploi. Notre taux de sans-emploi est calculé à partir du nombre de ceux qui cherchent et ne trouvent pas d'emploi divisé par le nombre de ceux qui sont en emploi, de ceux qui cherchent et ne trouvent pas et de 20 % du nombre de ceux qui poursuivent leurs études faute d'emploi. Ce dénominateur est utilisé dans les calculs pour les proportions du nombre de ceux qui sont en emploi à temps plein ainsi que ceux, diplômés, dont l'emploi est relié aux études. Les résultats des *Relances* présentent, à notre point de vue, une image relativement favorable des diplômés sur le marché de l'emploi. Comme le souligne Charette (1994), soustraire de la population étudiée certains groupes d'individus conduit à sous-évaluer les difficultés d'accès à l'emploi des diplômés.

Des auteurs britanniques (Taylor, 1986a, 1986b; Taylor et Johnes, 1989) invitent à considérer l'ensemble d'une cohorte de diplômés. Cette disposition permet, selon eux, de mesurer plus adéquatement le pouvoir des diplômés sur le marché de l'emploi et la transition professionnelle des jeunes (Laflamme 1984, 1993)². L'adoption de cette méthode de calcul, légèrement modifiée, semble justifiée puisque la finalité du secondaire professionnel et du cégep technique est l'entrée sur le marché de l'emploi. Le *Rapport Parent* est clair à cet égard et peu de passerelles sont prévues pour faciliter le passage entre le secondaire professionnel et le cégep technique aussi bien qu'entre celui-ci et l'université.

— Taux de sans-emploi des diplômés

Les diplômés, autant ceux du secondaire professionnel que ceux du cégep technique, ne sont pas à l'abri du chômage. Le tableau 5 montre une différence importante entre les diplômés du secondaire et ceux du cégep, indépendamment de l'année considérée. Le taux de sans-emploi des cégépiens est toujours plus bas que celui des diplômés du secondaire; la moyenne des dix dernières années montre une différence marquée de l'ordre de 10 % entre le secondaire et le cégep en faveur de ce dernier. Même si, dans les périodes plus touchées par la crise (1982-1983 et 1989-1992), les taux de sans-emploi augmentent de façon importante, la différence entre le secondaire et le cégep se maintient. Autrement dit, le manque d'emplois affecte toujours relativement moins les techniciens que les ouvriers spécialisés.

Tableau 5

Taux de sans-emploi des diplômés du secondaire professionnel et du cégep technique, un an après la fin de leurs études et selon le sexe: 1984-1993 (en pourcentage)

Année	Secondaire		Collégial	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
1984	39,1	37,2	25,6	19,1
1985	37,8	37,0	28,6	19,3
1986	31,7	32,9	25,2	17,8
1987	27,3	28,4	20,5	15,4
1988	23,3	23,0	16,4	11,6
1989	18,8	20,0	15,9	10,5
1990	23,9	17,4	12,0	8,9
1991	32,0	23,2	21,2	15,1
1992	32,7	23,6	21,6	16,5
1993	47,0	42,7	24,1	16,9
\bar{X}	31,4	28,5	21,1	15,1

Les femmes sont presque toujours moins frappées que les hommes par le sous-emploi. Tant au secondaire qu'au collégial, le pouvoir du diplôme des femmes semble supérieur sur le marché de l'emploi. Ces dernières années, plus particulièrement au secondaire, le pouvoir du diplôme des femmes semble s'être accru puisque la différence de taux des sans-emploi entre les sexes est de plus de 5 %. Au collégial, la différence est relativement constante autour de 5 %. Il faudrait examiner cette importance en fonction des spécialités pour arriver à faire ressortir les secteurs du marché de l'emploi qui sont particulièrement favorables aux femmes.

En résumé, la possession d'un diplôme du secondaire et du cégep n'assure pas un emploi. Un diplôme, qu'il provienne du cégep ou du secondaire, devient moins important et plus fragile dans les périodes où l'économie ralentit. Tout semble indiquer que le marché de l'emploi n'est plus en mesure d'intégrer tous les diplômés

de ces niveaux d'enseignement. Lorsqu'il est question d'intégration au marché de l'emploi, il faut examiner le type d'intégration qui attend le diplômé. À première vue, selon les *Relances*, plus des trois quarts des diplômés du secondaire professionnel et plus de 80 % des diplômés du cégep technique ont un emploi; mais quel type d'emploi?

— Travail à temps plein ou à temps partiel?

Nous savons que, depuis près de quinze ans, les emplois sont de plus en plus rares et que le travail à temps partiel et à contrat devient la situation d'un nombre grandissant de travailleurs. Les diplômés n'échappent pas à cette réalité, une bonne partie d'entre eux sont dans cette situation. En effet, lorsque le calcul de la situation en emploi est rapporté «à presque» tout l'ensemble des diplômés, on constate, comme le fait voir le tableau 6, qu'environ 70 % des diplômés du cégep et 60 % de ceux du secondaire sont dans un poste de travail à temps plein. Depuis 1984, il ne reste plus que 60 % des diplômés (cégep et secondaire) qui travaillent à plein temps, sauf en 1989 qui a été une bonne année et durant laquelle on retrouve 70 % de ces diplômés travaillant à plein temps. Si on considère ensemble le taux de sans-emploi relativement élevé et la quantité élevée de ceux qui travaillent à temps partiel, la capacité objective d'intégration au marché de l'emploi semble dépassée. Autrement dit, il y a trop de diplômés pour les besoins du marché de l'emploi et, comme l'offre de diplômés excède la demande de travail, les finissants sont dans une situation inflationniste, et leur diplôme perd de la valeur. Comme le marché de l'emploi possède une capacité objective d'intégration des diplômés et comme la structure de ce marché s'est modifiée pendant qu'on assiste à une augmentation de la diplomation, on aboutit, de la même façon, à une surenchère des diplômes. Les diplômés, détenus par de plus en plus de jeunes, ne sont identiques que par leur nom à ce qu'ils étaient quand ils tiraient leur valeur de leur rareté.

Tableau 6
Proportion des diplômés du secondaire professionnel
et du cégep technique au travail à temps plein, un an après la fin des études:
1984-1993 (en pourcentage)

Année	Secondaire		Collégial	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
1984	52,7	50,8	66,3	63,4
1985	53,8	47,9	59,9	60,1
1986	60,6	50,8	66,6	64,0
1987	65,5	54,6	72,4	67,0
1988	70,6	60,7	77,8	70,7
1989	75,6	64,6	78,2	74,2
1990	71,7	68,2	82,0	75,4
1991	61,0	55,5	71,7	63,7
1992	58,2	56,4	68,3	62,9
1993	46,1	39,5	65,0	60,5

Cette situation d'inflation des diplômes entraîne, à certains égards, un nombre grandissant de diplômés à accepter des emplois dans des domaines non reliés à leurs études.

— Lien de l'emploi avec les études

Une première constatation s'impose à la lecture du tableau 7: rares sont les années où la majorité des diplômés du secondaire occupent un emploi à la fois à temps plein et relié au domaine de leurs études. Même si les diplômés du collégial sont plus nombreux que ceux du secondaire dans cette situation, ils sont relativement peu nombreux. On peut s'interroger sur l'intérêt qu'il y a à entreprendre des études dans un domaine où le pouvoir du diplôme est relativement faible sur le marché de l'emploi. Il faudra entreprendre un examen attentif de chacune des spécialités afin d'affiner cette première perception d'une réalité qui se traduit par une surabondance des diplômés sur le marché de l'emploi.

D'autre part, les femmes diplômées, tant celles du secondaire que celles du collégial, avaient un peu plus de facilité à occuper des emplois à temps plein et reliés à leur domaine d'études, mais, ces dernières années (depuis 1991), leur situation ressemble à celle des hommes: elles ont peut-être été plus nombreuses que les hommes à passer du statut de temps plein relié aux études à celui de temps partiel relié aux études. Il est utile de souligner qu'un bon nombre d'entre elles sont diplômées dans des disciplines traditionnellement réservées aux femmes – le travail de bureau et la coiffure au secondaire, le secrétariat et les soins infirmiers au collégial – et que les emplois dans ces domaines ont été davantage précarisés.

Tableau 7

Évolution des diplômés à la fois travaillant à temps plein et dont l'emploi est relié aux études, selon le niveau d'enseignement et le sexe, Québec 1984-1993 (en pourcentage)

Année	Secondaire		Collégial	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
1984	25,9	35,2	49,0	52,2
1985	27,4	31,6	45,0	49,3
1986	33,7	35,0	49,9	52,4
1987	32,7	38,2	55,6	55,6
1988	42,9	45,0	62,6	59,8
1989	51,4	45,9	64,5	63,8
1990	53,9	57,9	61,6	61,7
1991	44,5	45,9	59,4	53,7
1992	34,5	42,9	53,1	51,9
1993	26,0	30,0	47,7	48,8

Depuis le début des années quatre-vingt, le marché de l'emploi n'est plus en mesure d'absorber le grand nombre de diplômés et ils sont nombreux à devoir accepter des emplois sans rapport avec leur niveau de scolarisation et leur spécialité. Cette incapacité permet de comprendre que le taux de sans-emploi des diplômés reste relativement élevé. Même si l'inflation des diplômes en diminue le pouvoir, les détenteurs d'un titre scolaire s'en sortent un peu mieux que les autres, et plus le titre est élevé, meilleure est la situation. Cependant, il n'est pas évident que l'investissement dans l'acquisition d'un titre se rentabilise sur le marché de l'emploi quand on examine le taux de sans-emploi, le travail à temps partiel et l'emploi non relié aux études. Des entrevues d'employeurs, lors de recherches sur le terrain, nous ont montré que plusieurs d'entre eux engagent des diplômés de cégep pour des postes qui, traditionnellement, étaient occupés par des finissants du secondaire, ou encore des diplômés du secondaire pour des postes n'exigeant aucune spécialité (Breton, 1993).

Plusieurs auteurs, dont Beaujolin (1992), constatent qu'il est de plus en plus difficile de formuler et d'évaluer les qualités requises pour un emploi. Devant ces difficultés, plusieurs employeurs, particulièrement dans les PME, se rabattent sur le diplôme considéré, en dernière instance, comme un indicateur de «niveau». Par exemple, dans nos entrevues, des employeurs prétendent qu'un diplômé de cégep apprend plus facilement les composantes de la tâche. De plus, grâce à des études prolongées, il a développé davantage des habiletés d'apprentissage, de concentration, de disponibilité, voire de leadership. Clogg et Shockey (1984) ont établi, dans leur étude sur la situation des diplômés sur le marché de l'emploi, que les diplômés du collège ont tendance à déloger les diplômés du secondaire dans leurs emplois traditionnels et que ceux-ci bousculent souvent les non-diplômés vers le chômage. Cependant, Berg (1970) a fait comprendre que le diplôme n'est pas une garantie de productivité et que les employeurs n'ont souvent qu'une perception vague de la relation entre le niveau de scolarisation et les exigences d'un poste de travail. Les facteurs personnels, tels que la capacité de communiquer, le *leadership*, les habiletés de relations interpersonnelles, sont souvent plus importants que les compétences techniques.

Le diplôme devient ici, pour l'employeur, un filtre permettant, dans un premier temps, d'éliminer des candidats et, dans un deuxième temps, de penser embaucher de meilleurs travailleurs.

— Situation salariale des diplômés

Nous avons souligné antérieurement que, dans le modèle du capital humain, le salaire et les conditions de travail permettent de rentabiliser l'investissement dans l'éducation. Regardons la situation salariale des diplômés du secondaire professionnel et du cégep technique des dix-sept dernières années. À ce titre, nous avons calculé,

en dollars constants, le salaire moyen de ceux qui travaillent à temps plein. Le salaire est peut-être la résultante la plus évidente et la plus facilement quantifiable de la rentabilité d'un diplôme. À certains égards, il est une manifestation de la perte de la désarticulation éducation/marché de l'emploi puisque l'éducation exige un investissement financier de plus en plus important et que les conditions de travail semblent se dégrader.

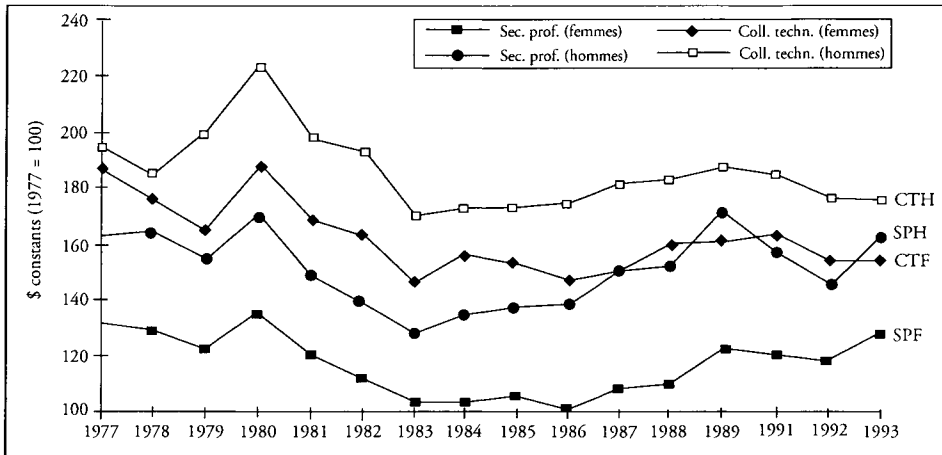


Figure 1 – Salaire hebdomadaire moyen des diplômés en emploi à temps plein en dollars constants selon le diplôme et le sexe

La première constatation qui se dégage de la figure 1 concerne l'impuissance des diplômés, de 1982 à 1993, à rattraper les salaires touchés dans les années soixante-dix. Cette situation est attribuable, en partie, à la crise économique qui sévit depuis le début des années quatre-vingt. Toutefois, si on disposait de données sur ceux qui travaillent à temps partiel, les résultats montreraient très probablement une situation salariale encore plus basse. La deuxième constatation se rapporte aux femmes qui touchent toujours un salaire inférieur à celui des hommes. Pour le secondaire, les filles ont gagné en moyenne 35 \$ par semaine de moins que les garçons; pour le collégial, l'écart est de 24 \$ par semaine. Cet écart entre les hommes et les femmes est relativement constant d'une année à l'autre et ne semble pas s'amenuiser d'une façon significative. Le pouvoir des diplômes du collégial professionnel est passablement supérieur à celui des diplômés du secondaire professionnel sur le marché de l'emploi, l'écart salarial moyen pour les seize dernières années étant de 40 \$ par semaine. Autrement dit, les diplômés du cégep technique ont gagné en moyenne 40 \$ de plus par semaine que les diplômés du secondaire professionnel. Et le diplôme des femmes semble avoir plus d'importance que celui des hommes puisque les femmes diplômées du cégep technique ont gagné en moyenne 46 \$ par semaine de plus que les femmes diplômées du secondaire professionnel. L'écart entre les garçons de ces deux niveaux n'est que de 35 \$ par semaine.

Ces résultats permettent de constater qu'un diplôme plus élevé assure à ceux qui travaillent à temps plein un revenu plus élevé, mais ce que rapporte un diplôme donné a diminué depuis 1977. Pour le secondaire, de 1977 à 1992, l'écart est de 2 \$ de plus par semaine pour les hommes et de 3 \$ de moins pour les femmes. Au collégial, les diplômés hommes ont gagné jusqu'à 225 \$ par semaine en 1980, et ils n'ont eu, en 1993, que 178 \$ par semaine. Les femmes diplômées du collégial n'ont jamais subi, durant cette période, une baisse aussi importante de salaire.

En résumé, dans une période d'accroissement de l'économie, la rentabilité de l'investissement éducatif peut être relativement assurée, mais dans une période de compression de l'économie axée sur les technologies de la production, la rentabilité de la scolarisation est moins évidente même si la diplomation augmente sensiblement. Les coûts occasionnés par la fréquentation scolaire n'ont cessé d'augmenter depuis le début des années soixante-dix et les salaires n'ont manifestement pas suivi cet accroissement. Déjà, à la fin des années soixante-dix, une étude québécoise (Allaire *et al.*, 1979) constatait que les revenus, en fonction de la scolarité, avaient tendance à diminuer. Les auteurs tiraient la conclusion que «l'éducation joue le rôle de condition nécessaire, mais non pas celui de condition suffisante pour l'accès aux emplois et au revenu».

— La poursuite des études

La décision de poursuivre des études après l'obtention d'un diplôme terminal repose, en grande partie, sur l'espoir d'augmenter la probabilité d'un emploi stable et rémunérateur. Au Québec, le nombre des entrants dans un cycle parmi les sortants du cycle précédent ne cesse d'augmenter depuis 1979-1980. Pour certains auteurs (Affichard, 1981; Beaujolin, 1992; Lévy-Garboua, 1976, 1978), cette propension à la persistance s'alimente à un calcul rationnel de la rentabilité de l'investissement dans un diplôme. Pour d'autres, elle est une réponse défensive à la surenchère des diplômes (Passeron, 1982) et la résultante du *warming up* qui s'effectue dans l'enseignement professionnel (Bélangier 1986; Daigneault, 1990).

Selon le tableau 8, les étudiants et les étudiantes du collégial ont davantage tendance à poursuivre leurs études que ceux et celles du secondaire. Les taux les plus élevés se situent dans les périodes où le chômage est en augmentation (1982-1985 et 1989-1992). D'ailleurs, nos recherches, auprès des jeunes permettent d'affirmer que plusieurs d'entre eux sont fortement influencés par la situation du chômage dans leur décision de poursuivre des études ou d'affronter le marché de l'emploi.

Tableau 8
Taux de poursuite des études selon le diplôme en formation professionnelle et le sexe au Québec de 1979-1980 à 1991-1992 (en pourcentage)

Année	Secondaire		Collégial	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
1981	9,4	8,7	12,6	8,1
1982	10,7	10,8	14,3	8,9
1983*	—	—	—	—
1984	16,8	14,4	23,8	16,2
1985	17,1	14,0	24,1	16,8
1986	13,7	15,2	23,0	16,9
1987	18,8	16,4	23,6	14,1
1988	15,7	12,5	19,1	14,3
1989	14,6	13,1	21,3	15,2
1990	8,6 **	7,6	19,0	13,8
1991	21,1	11,1	24,4	17,8
1992	31,0	17,7	24,9	20,3
1993	17,3	9,7	26,3	19,7

* Il n'y a pas eu de *Relances* en 1983.

** Première année de diplômés à la suite de la réforme de l'enseignement professionnel au secondaire.

On peut constater par ailleurs que les femmes sont beaucoup moins nombreuses que les hommes à poursuivre leurs études tout en étant plus nombreuses aujourd'hui qu'en 1979-1980. Il faut se souvenir que le taux de sans-emploi des diplômées est moins élevé que celui des diplômés (cf. Tableau 5). Parce qu'elles acceptent plus souvent que les hommes de travailler à temps partiel et qu'elles sont moins nombreuses à s'engager dans la course aux diplômes, les femmes semblent moins faire les frais de la surenchère des diplômes. Souvent les diplômées de «Techniques administratives» accepteront des postes de secrétaire qui, traditionnellement, sont occupés par des diplômées en secrétariat du secondaire professionnel.

Quoi qu'il en soit, le phénomène de la poursuite des études après à un diplôme terminal est de plus en plus présent dans la réalité de la scolarisation des jeunes. S'inspirant des travaux de Clark (1960), Bélanger (1986) et ensuite Daigneault (1990) ont proposé une explication qui s'appuie sur la fonction de *warming up* des cégeps. Si les *junior colleges* américains, pour Clark, jouent un rôle de *cooling out* en contribuant à réajuster à la baisse les aspirations scolaires des jeunes de classe moyenne, les cégeps, pour Bélanger et Daigneault, par leur structure particulière et leur orientation, ont rempli une fonction inverse. Toutefois, la mise en relation de la situation du marché de l'emploi pour les jeunes (taux de chômage, travail à temps partiel, relation postes de travail et étude) et de la poursuite des études permet de constater que l'augmentation et la diminution du taux de poursuite des études suivent d'assez

près la courbe du chômage. Comme le souligne Bourdon (1994), le «phénomène de *warming up* est aussi tributaire des conditions objectives et perçues d'insertion en emploi pour ces jeunes finissants». Ainsi, cette décision, à première vue rationnelle parce qu'elle repose sur le rendement économique des études, doit beaucoup à la prise de conscience du pouvoir objectif du diplôme sur un marché dont les emplois sont, présentement, statistiquement moins rares pour un diplômé universitaire que pour un diplômé du secondaire professionnel.

La propension à la persistance ou la décision de poursuivre des études ne s'alimente sûrement pas en totalité à la seule passion des études, elle est axée sur une stratégie de maximisation du capital scolaire dans un contexte de baisse tendancielle du rendement économique et social de ce capital. La sociologie complète de ce phénomène dépasse le calcul rationnel des jeunes et s'inscrit dans la restructuration d'un marché des emplois qui ne semble plus en mesure d'absorber tous les entrants et qui, en retour, retarde leur entrée. L'inflation des diplômes s'accompagne toujours d'une dévalorisation du titre. Elle impose non seulement l'acquisition d'un diplôme toujours plus élevé, mais aussi sa bonification par des activités parallèles: travailler à temps partiel pour payer ses études et enrichir son *curriculum vitae*, mener des activités parascolaires (à la maîtrise et au doctorat), écrire des articles, donner des cours, etc. Plutôt que de consacrer la majeure partie de son temps aux études, l'étudiant, dans une situation de surenchère des titres, recherche le minimum de temps compatible avec la survie, la plus longue possible, dans le système d'enseignement, le reste du temps est investi ailleurs dans la survie économique et dans la bonification du *curriculum vitae*.

Conclusion provisoire

Même si nous nous gardons d'accorder aux données soulevées antérieurement un poids qu'elles ne sauraient légitimement posséder, elles témoignent, à leur manière, d'une certaine situation des diplômés sur le marché de l'emploi et, plus précisément, d'un changement important dans le pouvoir du diplôme. Si, dans les années soixante, un diplôme procurait une certaine assurance d'emploi et des conditions de travail intéressantes, la réalité des années quatre-vingt-dix, caractérisée par une économie qui fonctionne au ralenti, par un marché de l'emploi saturé et par une scolarisation grandissante de la population, accentue l'inflation des diplômes et, par conséquent, la perte de leur importance.

Les explications avancées par différents auteurs, axées tantôt sur le mode de certification qui permet aux étudiants d'abaisser les coûts de leurs études et d'en accroître le rendement en organisant le temps consacré à la préparation du diplôme (Jarousse, 1984; Lévy-Garboua 1976, 1978), tantôt sur la file d'attente pour les emplois disponibles où les diplômés occupent les meilleures positions (Affichard, 1981; Beaudelot, Benoliel, Cukrowicz et Establet, 1981; Boudon, 1979), sont loin d'être confirmées

par les résultats obtenus un an après la diplomation. La possession d'un diplôme reste un avantage en dépit de la perte de sa rentabilité sociale et pécuniaire. Comme le diplôme est une manifestation tangible de la valeur culturelle de la personne qui le détient, cette particularité peut expliquer qu'il demeure un objectif pour un grand nombre d'individus malgré sa dévalorisation sur le marché de l'emploi. Les diplômés constituent, en quelque sorte, la main-d'œuvre en attente la mieux placée pour accéder à ce que nous avons appelé ailleurs l'élite professionnelle (Laflamme, 1993). Toutefois, leur nombre toujours grandissant provoque une inflation dans la mesure où les emplois sur le marché n'augmentent pas. La solution à cette surenchère ne passe pas par la diminution des diplômes, mais, par une restructuration du marché de l'emploi axée sur la création d'emplois ou le partage du temps de travail (Benge et Laflamme, 1991).

Par ailleurs, l'apparente inflation des diplômes doit être nuancée, car une enquête qui se servirait du double croisement du rendement professionnel des études par le niveau de celles-ci et de l'origine sociale du détenteur montrerait probablement que, à diplôme égal, il existe un rendement différent selon la classe sociale d'origine. Ce rendement différentiel serait présent autant dans la transition que dans l'intégration professionnelle et la carrière du jeune (Laflamme, 1993). Si, à travers le temps, à mesure que l'inflation des diplômes se maintient, les jeunes originaires de la classe sociale favorisée continuent à mieux se positionner que ceux des classes moins favorisées sur le marché de l'emploi, on assisterait à la confirmation de la valorisation du capital social en situation de dévaluation du capital scolaire. À ce titre, l'importance d'un diplôme serait étroitement liée au capital social et l'inflation absolue des diplômes se transformerait en inflation relative puisque le rendement ne serait pas universel sur le marché de l'emploi, mais largement déterminé par l'origine sociale du détenteur. Le diplôme jouerait encore plus le rôle de condition nécessaire à l'entrée sur le marché de l'emploi, mais non de condition suffisante pour l'accès à un emploi stable et rémunérateur.

NOTES

1. La rédaction de ce texte a été rendue possible grâce à des subventions du CRSH, du FCAR et à une entente avec la Direction générale de l'enseignement collégial du ministère de l'Éducation du Québec. Les calculs et les idées avancés dans ce texte n'engagent aucunement ces organismes. Je remercie Michel Quintal pour la recherche bibliographique et le calcul des statistiques.
2. Pour une discussion détaillée de cette base des calculs, voir Charette (1994), Taylor (1986a, 1986b) et Taylor et Johnes (1989).

Abstract – The official discourse supports the idea that young people need training in order to enter the job market. However, while the general population shows increases in the level of education and various theoretical models explain the importance of training

in entering professional fields, the situation for young people searching to enter the job market is deteriorating. This article examines the value accorded to a diploma for high school and college graduates and further questions the relation between the instructional system and the production system.

Resumen – El discurso oficial sostiene que los jóvenes tienen necesidad de formación para insertarse dentro del mercado de trabajo. Mientras la población se instruye cada vez más y los modelos teóricos explican el rol de la formación dentro de la inserción profesional, la situación de los jóvenes en el mercado de trabajo no cesa de degradarse. Este texto examina el valor que tiene en el mercado de trabajo, el diploma de secundaria y colegial y cuestiona la relación que existe entre el sistema de enseñanza y el sistema productivo.

Zusammenfassung – Der offizielle Diskurs unterstützt den Bildungsbedarf von Jugendlichen, der dazu behilflich ist, sich im Arbeitsmarkt einzufügen. Während die Bevölkerung zunehmend an Bildung gewinnt und Theoriemodelle erläutern, wie wichtig Bildung zur Einfügung ins Berufsleben ist, verschlechtert sich dennoch zunehmend die Lage für Jugendliche auf dem Arbeitsmarkt. Dieser Text untersucht, wieviel Gültigkeit ein Abschlußzeugnis der Real- und Gymnasialstufe auf dem Arbeitsmarkt besitzt. Ferner wird die Beziehung zwischen Lehr- und Produktionssystem untersucht.

RÉFÉRENCES

- Affichard, J. (1981). Quels emplois après l'école? La valeur des titres scolaires depuis 1973. *Économie et statistiques*, 4, 7-26.
- Allaire, A., Bernard, P. et Renaud, J. (1979). Qui s'instruit s'enrichit? *Possibles*, 3(3-4), 13-33.
- Arrow, K. (1973). Higher education as a filter. *Journal of Public Economy*, 2(3), 193-216.
- Beaudelot, C., Benoliel, R., Cukrowicz, H. et Establet, R. (1981). *Les étudiants, l'emploi, la crise*. Paris: Maspero.
- Beaujolin, F. (1992). Qui embauche les chômeurs de longue durée. In P. Bouillaquet et C. Guitton (dir.), *Le chômage de longue durée. Comprendre, agir, évaluer* (p. 178-204). Paris: Syros-Alternatives.
- Bélangier, P. (1986). La réponse du Québec aux problèmes d'équité et d'excellence dans l'enseignement postsecondaire. *Recherches sociographiques*, XXVII(3), 365-381.
- Bengle, N. et Laflamme, C. (1991). De la précarité de l'emploi à la préparation professionnelle des jeunes. *Revue des sciences de l'éducation*, XVII(1), 131-141.
- Berg, I. (1970). *Education and jobs: The great training robbery*. New York, NY: Praeger.
- Bernier, C. (1994). *Des pratiques novatrices de formation en entreprise: le cas du secteur financier*. Québec: Publications du Département des relations industrielles, Université Laval.
- Boudon, R. (1979). The 1970's in France: A period of student retreat. *Higher Education*, 8, novembre, 669-681.
- Bourdon, S. (1994). *La vie après le CÉGEP: l'insertion professionnelle de jeunes diplômés de l'enseignement technique au collégial*. Thèse de doctorat, Faculté des sciences de l'éducation, Université de Montréal.
- Braverman, H. (1976). *Travail et capitalisme monopolistique. La dégradation du travail au XX^e siècle*. Paris: Maspero.
- Breton, S. (1993). *Le vécu de l'intégration du personnel caissier: le cas particulier d'une expérience de qualité de service*. Mémoire de maîtrise, Faculté d'éducation, Université de Sherbrooke, Sherbrooke.

- Carnoy, M. (1981). La segmentation des marchés du travail. In M. Carnoy, M. H. Levin et K. King (dir.), *Éducation, travail et emploi II* (p. 9-162). Paris: UNESCO, Institut international de planification de l'éducation.
- Charette, M. (1994). L'insertion professionnelle des diplômées et des diplômés universitaires du premier cycle au Québec: hétérogénéité et conséquences. *Cahiers de la recherche en éducation*, 1(1), 7-36.
- Clark, B. R. (1960). The "cooling out" function in higher education. *American Journal of Sociology*, LXV(6), 569-576.
- Clogg, C. C. et Shockey, J. W. (1984). Mismatch between occupation and schooling: A prevalence measure, recent trends, and demographic analysis. *Demography*, 21, 235-257.
- Commission Parent (1965). *Rapport Parent – Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'enseignement dans la province de Québec*. Québec: Ministère de l'Éducation du Québec.
- Conseil scolaire de l'Île de Montréal (1993). *Étude sur l'abandon scolaire des jeunes décrocheurs du secondaire sur l'Île de Montréal*. Montréal: Conseil scolaire de l'Île de Montréal.
- Conseil supérieur de l'éducation (1992). *Les nouvelles populations étudiantes des collèges et des universités: des enseignements à tirer*. Québec: Conseil supérieur de l'éducation.
- Daigneault, L. (1990). *Le processus de «warming up»*. Thèse de doctorat, Département d'administration et politique scolaire, Faculté des sciences de l'éducation, Université Laval, Sainte-Foy.
- Dandurand, P. (1991). Mouvement de scolarisation, condition de vie des étudiants et politiques d'accessibilité à l'université. *Revue des sciences de l'éducation*, XVII(3), 437-463.
- Gordon, D., Reich, M. et Edwards, R. (1973). A theory of labor market segmentation. *American Economic Review*, 63(2), 359-365.
- Hartog, J. et Oosterbeek, H. (1988). Education. Allocation and earning in the Netherlands: Overschooling? *Economics of Education Review*, 7(2), 185-194.
- Jarousse, J.-P. (1984). Les contradictions de l'université de masse, dix ans après (1973-1983). *Revue française de sociologie*, XXV(2), 191-210.
- Kerr, C. (1954). The balkanisation of labor markets. In E. W. Bakke (dir.), *Labor market and economic opportunity: Essays* (p. 92-110). New York, NY: MIT Press.
- Laflamme, C. (1984). Une contribution à un cadre théorique sur l'insertion professionnelle des jeunes. *Revue des sciences de l'éducation*, X(2), 199-216.
- Laflamme, C. (1993). Réflexions sur une problématique de l'insertion professionnelle des jeunes. In C. Laflamme (dir.), *La formation et l'insertion professionnelle, enjeux dominants dans la société postindustrielle* (p. 89-118). Sherbrooke: Éditions du CRP.
- Lemennicier, B. (1977). Les tentatives d'explications du comportement des étudiants par les économistes et la confrontation des hypothèses aux faits. *Revue française de sociologie*, XVIII(3), 499-509.
- Lévy-Garboua, L. (1976). Les demandes de l'étudiant ou les contradictions de l'université de masse. *Revue française de sociologie*, XVII(1), 53-80.
- Lévy-Garboua, L. (1978). Les contradictions de l'université de masse. Réponses aux commentaires. *Revue française de sociologie*, XIX(1), 147-156.
- Paillé, P. (1991). *L'expérience de l'intégration organisationnelle des jeunes travailleurs dans des petites et moyennes entreprises du secteur manufacturier: l'univers des PME*. Thèse de doctorat, Faculté des études supérieures, Université de Montréal, Montréal.
- Passeron, J. C. (1982). L'inflation des diplômes. Remarques sur l'usage de quelques concepts analogiques en sociologie. *Revue française de sociologie*, XXIII(4), 551-584.
- Piore, M. (1973). Fragments of a sociological theory of wages. *American Economic Review*, 63, 117-131.

- Poirier, D. (1990). *Les conditions de vie et d'études des étudiantes et étudiants de premier cycle à temps complet à l'UQAM*. Mémoire de maîtrise, Département de sociologie, Université du Québec à Montréal, Montréal.
- Redpath, L. (1992). *The causes and consequences of education-job mismatch. A study of underemployment among Canadian university graduates, 1985-1987*. Thèse de doctorat, Département de sociologie, Université d'Alberta, Calgary.
- Rosen, S. (1972). Learning and experience in labor market. *Journal of Human Resources*, 7(3), 326-342.
- Sicherman, N. (1991). Overeducation in the labor market. *Journal of Labor Economics*, 9(2), 101-122.
- Sicherman, N. et Galor, O. (1990). A theory of career mobility. *Journal of Political Economy*, 98(1), 169-192.
- Smith, H. L. (1986). Overeducation and underemployment: An agnostic review. *Sociology of Education*, 59, 85-99.
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87, 355-374.
- Statistique Canada (1993a), *Statistiques chronologiques sur la population active*. Ottawa, cat. 71-201.
- Statistique Canada (1993b). *La revue de la population active*. Ottawa, cat. 71-001.
- Stiglitz, J. E. (1975). The theory of «screening». Education and the distribution of income. *American Economic Review*, 65(3), 283-300.
- Taylor, J. (1986a). Comparing universities: Some observations on the first destination of new graduates. *Higher Education Review*, 19, 35-43.
- Taylor, J. (1986b). The employability of graduates: Differences between universities. *Studies in Higher Education*, 11(1), 17-27.
- Taylor, J. et Johnes, J. (1989). An evaluation of performance indicators based upon first destination of college graduates. *Studies in Higher Education*, 14(2), 201-217.
- Thurow, L. C. (1975). *Generating inequality*. New York, NY: Basic Books.
- Tremblay, D. G. (1993). Insertion professionnelle des jeunes: un problème de capital humain ou de filtre? In C. Laflamme (dir.), *La formation et l'insertion professionnelle, enjeux dominants dans la société postindustrielle* (p. 159-188). Sherbrooke: Éditions du CRP.