



CIRANO

Allier savoir et décision

L'appui aux politiques économiques, les croyances et la volonté de payer : Le cas de la politique du salaire minimum au Québec

NATALIA MISHAGINA

CLAUDE MONTMARQUETTE

2018RP-13
RAPPORT DE PROJET

RP

**L'appui aux politiques économiques,
les croyances et la volonté de payer :
Le cas de la politique du salaire minimum au Québec**

Natalia Mishagina, Claude Montmarquette

Rapport de projet
Project report

Montréal
Septembre/September 2018

© 2018 Natalia Mishagina, Claude Montmarquette. Tous droits réservés. *All rights reserved.* Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©. *Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.*



Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations

CIRANO

Le CIRANO est un organisme sans but lucratif constitué en vertu de la Loi des compagnies du Québec.

CIRANO is a private non-profit organization incorporated under the Québec Companies Act.

Les partenaires du CIRANO

Partenaires corporatifs

Autorité des marchés financiers
Banque de développement du Canada
Banque du Canada
Banque Laurentienne
Banque Nationale du Canada
Bell Canada
BMO Groupe financier
Caisse de dépôt et placement du Québec
Énergir
Hydro-Québec
Innovation, Sciences et Développement économique Canada
Intact Assurance
Investissements PSP
Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation
Ministère des Finances du Québec
Mouvement Desjardins
Power Corporation du Canada
Rio Tinto
Ville de Montréal

Partenaires universitaires

École de technologie supérieure
HEC Montréal
Institut national de la recherche scientifique
Polytechnique Montréal
Université Concordia
Université de Montréal
Université de Sherbrooke
Université du Québec
Université du Québec à Montréal
Université Laval
Université McGill

Le CIRANO collabore avec de nombreux centres et chaires de recherche universitaires dont on peut consulter la liste sur son site web.

ISSN 1499-8629 (Version en ligne)

Table des matières

Résumé	5
Introduction	8
Historique du salaire minimum.....	10
Croyances, préférences et choix.....	16
Confronter croyances et information	18
Plan expérimental	20
Croyances.....	20
Numératie et capacités cognitives.....	21
Préférences	22
Traitement de l'information	25
Modèles économétriques	27
Résultats.....	28
Sondage en ligne et rémunération des participants.....	28
Croyances, connaissances et raisonnement.....	31
Croyances à propos de l'économie du Québec	31
Croyances à propos des mécanismes économiques.....	35
Test de réflexion cognitive (CRT) et test de numératie	38
Score total.....	38
Croyances à propos des conséquences d'une augmentation du salaire minimum	39
Croyances et idéologie.....	43
Préférences	46
Préférences sociales.....	47
Valeurs exprimées en réponse aux questions de sondage sélectionnées.....	47
Choix	49
1. Déterminants de l'appui à une augmentation du salaire minimum.....	49
1. Déterminants de l'appui à une augmentation du salaire minimum.....	59
2. Réponses après traitement de l'information.....	59
2.a Groupe 1 : information sur les faits	60
2.b. Groupes 2 à 4 : information à propos des pertes d'emplois	65
2.c. Groupes 5 à 7 : information à propos des prix.....	68
Dynamique des choix et traitement de l'information	70
Changements de choix de « oui » à « non »	71
Changement de choix de « non » à « oui ».....	77
Volonté de payer le prix d'un salaire minimum plus élevé	79
Conclusion.....	94
Références	97
Annexe : Sondage en ligne.....	101

Liste des tableaux

Tableau 1 : Trois scénarios d'allocation	24
Tableau 2 : Caractéristiques sociodémographiques des répondants du sondage	30
Tableau 3 : Sources d'information et appartenance à des organisations	31
Tableau 4 : Modèle probit estimé pour évaluer la décision d'augmenter le salaire minimum (sal. min.)	53
Tableau 5 : Effets estimés du traitement de l'information sur l'appui d'une hausse du salaire minimum (en utilisant une régression de probabilité linéaire) dans le groupe 1 (faits seulement).....	64
Tableau 6 : Effets estimés de l'information à propos des pertes d'emploi par croyance à l'aide de la régression linéaire probabiliste	67
Tableau 7 : Effets estimés de l'information à propos des prix par croyance à l'aide de la régression linéaire probabiliste	70
Tableau 8 : Estimations du modèle probit bivarié	73
Tableau 9 : Effets marginaux du modèle probit bivarié estimé à partir des données regroupées	77
Tableau 10 : Estimations du modèle bivarié pour les groupes 1, 2, 3 et 4	86
Tableau 11 : Estimations du modèle bivarié pour les groupes 1, 5, 6 et 7	89
Tableau 12 : Effets marginaux des variables sélectionnées sur les probabilités de changer d'opinion.....	92

Liste des figures

Figure 1 : Dynamique du salaire minimum et de l'IPC au Québec	11
Figure 2 : Dynamique du salaire minimum par rapport aux salaires moyen et médian au Québec	12
Figure 3 : Allocations en fonction de chacun des trois scénarios du jeu du dictateur	25
Figure 4 : Croyances à propos du taux actuel de salaire minimum	32
Figure 5 : Croyances à propos du salaire minimum par rapport au salaire moyen	33
Figure 6 : Croyances à propos de la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum	34
Figure 7 : Croyances à propos du niveau du taux de chômage au Québec	34
Figure 8 : Croyances à propos du revenu après impôt considéré comme le seuil de pauvreté	35
Figure 9 : Croyances à propos des conséquences de l'imposition de prix minimums	36
Figure 10 : Croyances sur les déterminants des salaires élevés	36
Figure 11 : Croyances à propos conséquences d'une augmentation simultanée et comparable du revenu annuel et des prix	37
Figure 12 : Croyances à propos du salaire minimum par rapport au salaire du marché	37
Figure 13 : Distribution du score total	39
Figure 14 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum sur la perte d'emplois	40
Figure 15 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum pour les salariés qui gagnent plus que le salaire minimum	40
Figure 16 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum sur les prix	41
Figure 17 : Croyances sur les conséquences d'une hausse du salaire minimum pour les personnes sans emploi	41
Figure 18 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum pour la famille	43
Figure 21 : Croyance que les prix resteront stables, en fonction du score total et du parti politique	46
Figure 22 : Préférences à propos de la redistribution du revenu	48
Figure 23 : Attitude envers les personnes au chômage	48
Figure 24 : Croyances à propos des déterminants du succès	49
Figure 25 : Choix d'augmenter le salaire minimum avant et après le traitement de l'information	60
Figure 26 : Estimation des probabilités de l'appui à un salaire minimum plus élevé et information à propos des pertes d'emplois, selon les croyances et le groupe	68
Figure 27 : Estimations des probabilités avant et après le traitement de l'information à propos des prix et des croyances sur les prix (groupe 1 par rapport aux groupes 5 à 7)	70
Figure 28 : Proportion des répondants qui ont choisi « non » après le traitement de l'information conditionnellement au « oui » initial avant le traitement de l'information, par groupe	75
Figure 29 : Proportion des répondants qui ont choisi « oui » après le traitement de l'information conditionnellement au « non » initial avant le traitement de l'information, par groupe	78
Figure 30 : Proportion des répondants qui sont en faveur de l'augmentation du salaire minimum avant et après le traitement de l'information, par groupe	79
Figure 31 : Effet de croire à des pertes d'emplois sur la probabilité de changer d'opinion dans les groupes 1 à 4	84
Figure 32 : Effet des croyances à propos des prix sur les probabilités de changer d'opinion dans les groupes 1 et de 5 à 7	85

Résumé

Avec l'émergence d'Internet et des médias sociaux, tous les gouvernements démocratiques sont confrontés à un défi important quand il s'agit d'informer leurs électeurs de la pertinence de leurs politiques. La communication étant déjà une tâche difficile, elle présente un énorme défi pour les gouvernements dans un contexte de manipulation de l'information et du phénomène de fausses nouvelles (*fake news*). Pour communiquer efficacement dans un tel contexte, il faut avoir une bonne compréhension des enjeux et pouvoir répondre à deux questions clés : qu'est-ce qui détermine l'appui aux politiques économiques? Et comment le public réagit à l'information?

La théorie économique explique, les choix individuels en fonction des préférences des individus, de leurs croyances, de leur connaissance et de leur budget. Mais raisonnent-ils de la même manière lorsqu'il s'agit de s'exprimer sur les politiques publiques? Et, si c'est le cas, peut-on faire en sorte qu'ils acceptent ou rejettent une politique en confrontant leurs croyances aux faits ou en acceptant les effets budgétaires des politiques? Notre étude tente de répondre à ces questions dans le contexte d'une hausse du salaire minimum à 15 \$ l'heure au Québec.

En avril 2017, nous avons mené un sondage en ligne auprès de 2 255 Québécois représentatifs de l'ensemble de la population. L'objectif visait à évaluer leur appui pour augmenter le taux horaire du salaire minimum à 15 \$ de l'heure. Le salaire minimum était de 10,75 \$ l'heure au moment du sondage. En plus de variables socioéconomiques, nous avons demandé aux répondants s'ils croyaient qu'eux ou que leur famille bénéficierait directement de cette augmentation du taux horaire minimum. Nous avons recueilli les réponses des répondants sur des faits précis sur l'économie québécoise et de leurs croyances quant aux conséquences possibles d'une augmentation du salaire minimum sur les prix et l'emploi. Nous avons également mesuré leurs préférences sociales, en utilisant une version modifiée du jeu du dictateur, ainsi que leurs valeurs, à l'aide d'une série de questions sur leur attitude concernant la redistribution, les personnes sans emploi et leur perception du succès (est-ce l'effort qui mène au succès ou plutôt la chance ou d'autres facteurs?). En dernière partie du sondage, nous avons déterminé les connaissances économiques des répondants et mesuré leurs capacités de raisonnement en utilisant un test d'aptitudes cognitives et un test de numératie.

Nous avons fourni à tous les répondants des données factuelles sur le salaire horaire minimum actuel (en termes absolus et relatifs par rapport au salaire horaire moyen) et la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum. Ensuite, nous avons divisé les répondants aléatoirement en sept groupes. Les sept groupes ont reçu les données factuelles décrites ci-dessus. Le premier groupe n'a reçu aucune autre information. Les six autres groupes ont reçu en supplément d'informations sur les conséquences hypothétiques de l'augmentation du salaire minimum. Des six groupes qui ont reçu les scénarios hypothétiques, trois groupes ont obtenu un scénario hypothétique dans lequel il était question d'éventuelles pertes d'emplois chez les travailleurs payés au salaire minimum (10 %, 30 % ou 50 %, selon le groupe). Les trois autres groupes ont fait face à un scénario hypothétique dans lequel il était question d'une

éventuelle augmentation des prix pour les produits ou services délivrés par des employés au salaire minimum, comme de la nourriture de type *restaurant-minute*, par exemple (de 5 à 10 %, de 15 à 20 % ou de 25 à 30 %, selon le groupe). Après que les répondants ont pris connaissance des données factuelles et des scénarios hypothétiques les touchant, nous leur avons demandé à nouveau si le salaire minimum devrait être augmenté à 15 \$ de l'heure.

On peut considérer que les pertes d'emplois chez les travailleurs qui gagnent le salaire minimum sont une conséquence directe de l'augmentation du salaire minimum. On peut considérer aussi que l'augmentation du salaire minimum a pour conséquence directe de hausses de prix pour les répondants. Par conséquent, nous traitons les réponses données après le traitement de l'information par les répondants comme une volonté de payer le prix d'une politique d'un salaire minimum plus élevé, que les répondants en paient eux-mêmes le coût ou que d'autres le fassent.

Nous avons obtenu les résultats suivants :

1. Avant le traitement de l'information, les opinions des répondants concordaient avec leurs préférences, leurs croyances, leur littératie économique et leurs capacités de raisonnement.
2. Après le traitement de l'information, les opinions en faveur d'une hausse du salaire minimum ont diminué dans les sept groupes passant de 67 % d'appui à 44 %. C'est dans le groupe 1, celui qui n'a reçu que l'information factuelle, que l'on a constaté le plus faible écart de réduction à l'appui d'une hausse du salaire minimum. Dans les six autres groupes, plus les conséquences hypothétiques d'une hausse étaient coûteuses, plus la propension à soutenir cette hausse diminuait.
3. La majorité des répondants a surestimé la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum et sous-estimé le niveau de revenu considéré comme étant le seuil de pauvreté. Les répondants avaient également tendance à croire que, dans une économie de marché, les salaires élevés sont principalement attribuables à des chefs d'entreprise responsables et que le salaire minimum est inférieur au salaire du marché.
4. Une proportion importante des répondants s'attendait à ce qu'une augmentation du salaire minimum ait des retombées positives sur le marché du travail, telles que des pertes d'emplois moindres et de meilleures possibilités d'emploi pour les personnes en chômage. Les croyances des répondants quant aux conséquences d'une hausse du salaire minimum semblaient liées à leurs préférences politiques.
5. Dans le groupe qui n'a reçu que l'information factuelle (groupe 1), c'est chez les répondants qui avaient des croyances erronées que la plus grande diminution du soutien à la politique d'augmentation du salaire minimum a été constatée.
6. C'est chez les répondants ayant reçu des scénarios hypothétiques dont l'information contredisait les croyances que la plus grande diminution du soutien à la politique d'augmentation du salaire minimum a été constatée.
7. Dans chacun des sept groupes, parmi les répondants qui ne soutenaient pas l'augmentation du salaire minimum initialement, entre 10 et 25 % ont changé d'avis

après le traitement de l'information et ont exprimé leur soutien à la politique. La plupart des personnes qui ont changé d'avis (25 %) étaient dans le groupe 2, groupe dans lequel le scénario hypothétique faisait état d'une perte d'emplois de 10 % chez les travailleurs payés au salaire minimum advenant une hausse du celui-ci.

8. On observe une importante hétérogénéité dans la dynamique décisionnelle des participants après leur traitement de l'information selon qu'ils avaient choisi initialement d'appuyer ou non l'augmentation du salaire minimum à 15 \$: alors que beaucoup sont passés du « oui » au « non », certains sont passés du « non » au « oui ». Le fait de croire à une perte minimale ou presque nulle des emplois, contrairement à une perte importante, était associé à une probabilité plus élevée de passer d'une opinion favorable à une opinion défavorable (12,6 % comparativement à 13,2 %). Les répondants qui sont devenus favorables à l'augmentation du salaire minimum après le traitement de l'information avaient tendance à surestimer les conséquences des scénarios hypothétiques qui leur avaient été présentés.

Nous arrivons à la conclusion que l'appui à une hausse du salaire minimum est conforme aux préférences et aux croyances des individus. Par ailleurs, plus la politique est coûteuse, plus l'appui à cette politique diminue. Cette diminution est plus importante parmi les répondants dont les croyances différaient des scénarios hypothétiques que nous avons fournis. Les répondants semblent être plus sensibles aux conséquences de la politique sur les pertes d'emplois que sur les prix. Puisque ce sont les répondants qui déterminaient leur volonté de payer, il est possible que ceux-ci aient sous-estimé leur volonté de payer les coûts liés aux pertes d'emplois et surestimé leur volonté de payer les coûts liés à des prix plus élevés.

Dans notre étude, bien que l'information sur les faits soit importante, l'information sur les conséquences de l'augmentation du salaire minimum est fondamentale. Cependant, la tâche consistant à passer de scénarios hypothétiques à des conséquences crédibles ne doit pas être minimisée. Qui doit informer les citoyens? Comment le faire? Dans le cas qui nous occupe, il semble émerger un certain consensus sur les conséquences de hausser le salaire minimum sur les prix et l'emploi, mais pour d'autres politiques ce n'est pas nécessairement le cas en général.

Les déterminants de ce qui est perçu comme une information crédible restent encore à être analysés. C'est une tâche difficile dans un monde de fausses informations, de fausses données ou même de données alternatives. Nous devons développer une culture de la preuve fondée sur la science. La solution du présent problème, comme celle de nombreux autres problèmes, repose sur l'enseignement général, et, dans le cas des politiques publiques, la littératie économique est un facteur clé.

Introduction

Avec l'émergence d'Internet et des médias sociaux, tous les gouvernements démocratiques sont confrontés à un défi important quand il s'agit d'informer leurs électeurs de la pertinence de leurs politiques. La communication étant déjà une tâche difficile, elle présente un énorme défi pour les gouvernements dans un contexte de manipulation de l'information et de fausses nouvelles (*fake news*). Pour communiquer efficacement dans un tel contexte, il faut avoir une bonne compréhension des enjeux et pouvoir répondre à deux questions clés : qu'est-ce qui détermine l'appui aux politiques économiques? Et comment le public réagit à l'information?

En tant qu'économistes, nous aborderons le premier problème en modélisant la décision de soutenir une politique comme nous le ferions pour n'importe quel autre choix. Autrement dit, nous construirons un modèle dans lequel cet appui est un résultat qui maximise l'utilité d'un individu étant donné ses croyances et ses contraintes budgétaires. Étant donné les préférences des gens quant à l'état de l'économie avant et après la nouvelle politique, nous considérons donc que ceux-ci approuveraient la politique si elle aboutissait à l'issue la plus favorable après certaines considérations de rapport coûts-avantages. Par conséquent, si le gouvernement veut que les gens acceptent une politique, il devrait communiquer les coûts et les avantages de la politique, parce que les préférences ne varient pas en fonction de la politique. L'approche à la seconde question sur la réaction des gens à la communication relative aux politiques consisterait alors en une campagne d'information basée sur des faits et des arguments bien documentés et soutenus par des avis d'experts.

L'approche à la première question repose fondamentalement sur l'hypothèse, parmi d'autres, que les gens ont des croyances correctes quant aux coûts et aux avantages de la politique¹. Autrement dit, les gens sont conscients de l'état actuel de l'économie et de l'état dans lequel elle serait advenant l'adoption de la politique. Cela présuppose que les gens possèdent une bonne connaissance des faits économiques et une compréhension globale des mécanismes économiques. Or, il a été démontré que les gens ont souvent des croyances erronées sur divers aspects de l'économie qui sont systématiques (voir p. ex., SAE, 1996; Caplan, 2002; Blinder et Krueger, 2004) et ont une mauvaise compréhension des mécanismes économiques (Jappelli 2010 et Caplan, 2007). Devrions-nous conclure qu'il devrait exister une procédure sur la communication des politiques et un cours sur les principes économiques?

¹ Une autre hypothèse implicite est que les gens savent ce qu'ils préfèrent.

Selon des recherches récentes effectuées dans divers domaines, fournir des faits et des renseignements pertinents produit des résultats mitigés. Dans leur célèbre étude, Tversky et Kahneman (1982) ont montré que les gens sont sensibles au cadrage. Une vaste littérature en sciences politiques rapporte des résultats similaires concernant les sondages d'opinion (Zaller, 1992). De plus, les politologues et les neuroscientifiques ont montré que les connaissances et les croyances ne coïncident pas toujours (Kahan, 2015), que de remettre en cause certaines croyances est difficile en raison des mécanismes neuronaux impliqués (Kaplan et al., 2016) et que contester certaines idées reçues, en particulier celles qui concernent l'identité personnelle, peut avoir l'effet inverse et les renforcer (Nyhan, 2013, 2014).

La présente étude explore le sujet de la communication active de politiques en utilisant le cas de l'augmentation du salaire minimum au Québec à 15 \$ l'heure. Cette augmentation a fait l'objet de récents débats publics, et les médias ont souligné les effets de la politique sur le pouvoir d'achat des travailleurs concernés, décrit le profil socio-économique des personnes gagnant le salaire minimum, mentionné les conséquences négatives des prix plus élevés pour certains biens, fait remarquer qu'un salaire minimum plus élevé ne réduirait pas la perte d'emplois chez les jeunes et ne réduirait pas efficacement la pauvreté.

Avant d'aborder la question centrale qui porte sur une communication efficace de la politique du salaire minimum, il faut avoir trouvé de bonnes réponses à un ensemble de questions importantes. Qui soutient ou rejette la politique? Les choix concernant la politique du salaire minimum sont-ils cohérents compte tenu des croyances et des préférences des personnes? Quels messages sont les plus efficaces pour modifier l'opinion publique? Qui est résistant au changement? Comment les gens répondent-ils aux messages d'information lorsque ceux-ci remettent en question leurs croyances? Les opinions et les valeurs politiques jouent-elles un rôle sur les choix de politiques et sur les réactions des gens à l'information?

Bien que les sondages d'opinion recueillent souvent des informations sur les gens qui appuient diverses politiques, ils dressent d'abord et avant tout le portrait sociodémographique des partisans et des critiques de ces politiques. Comme la plupart des caractéristiques sociodémographiques sont invariables (p. ex., l'âge ou le sexe), il est plus important de mesurer les croyances et les préférences des individus et de les comparer aux informations véhiculées. Dans notre étude, nous combinons donc des questions sur les caractéristiques sociodémographiques des participants avec des questions sur leur opinion au sujet de la politique à l'aide d'instruments incitatifs validés, utilisés en économie expérimentale pour susciter les préférences et les croyances. Nous relevons les opinions sur la politique de salaire minimum deux fois, soit avant et après le traitement de l'information par les répondants. L'information contient des données factuelles concernant le salaire minimum actuel de même que des scénarios hypothétiques sur les conséquences possibles d'une hausse du salaire minimum sur l'emploi et les prix. Nous réalisons le sondage en ligne auprès d'un large

échantillon de Québécois, représentatif en avril 2017².

Nos résultats montrent que, avant le traitement de l'information, 67 % de nos répondants étaient en faveur de l'augmentation du salaire minimum. Nous constatons également que le traitement de l'information a réduit cet appui de 23 points de pourcentage (de 67 à 44 %). Le fait de fournir de l'information sur les conséquences d'une hausse du salaire minimum plutôt que de simples données factuelles a réduit l'appui des répondants de façon significative. Les informations sur les conséquences pour l'emploi et les prix ont réduit la proportion de répondants favorables à la hausse du salaire minimum de façon comparable. Plus les conséquences hypothétiques étaient négatives, plus l'appui à la hausse du salaire minimum était faible, mais cet effet était moindre à la suite des hausses hypothétiques des prix qu'à celles des pertes d'emplois.

Nous avons également observé que l'information fournie aux participants était une « arme à double tranchant » parce qu'elle faisait varier l'opinion publique dans un sens comme dans l'autre. Autrement dit, certains des répondants qui étaient en faveur d'une hausse du salaire minimum sont devenus contre et certains répondants qui étaient contre sont devenus favorables à la hausse après leur traitement de l'information. Nos analyses suggèrent que les répondants qui sont devenus favorables à l'augmentation du salaire minimum après le traitement de l'information avaient tendance à surestimer les conséquences des scénarios hypothétiques qui leur étaient présentés.

Le présent rapport est organisé comme suit. Nous présentons d'abord un bref historique de la politique du salaire minimum (au Québec) et de ses conséquences économiques. Dans la section suivante, nous résumons la littérature pertinente sur les choix, la littérature économique et les croyances ainsi que les études sur la confrontation des croyances. Nous procédons ensuite à la description du modèle expérimental avant de conclure en présentant nos principaux résultats.

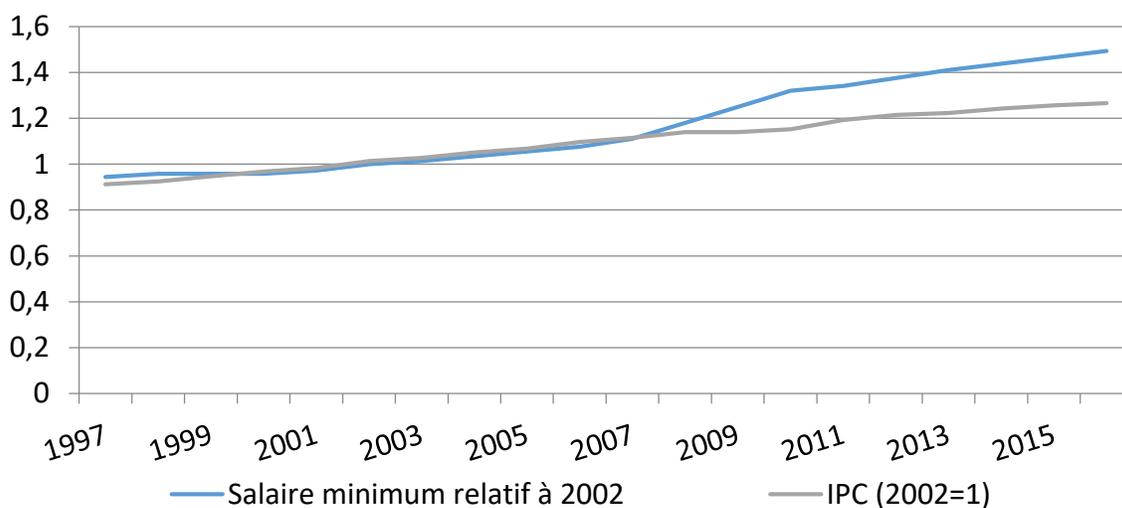
Historique du salaire minimum

La politique du salaire minimum est généralement perçue comme un moyen de réduire la pauvreté chez les personnes qui gagnent le salaire minimum. Au cours des dernières années, une vague de demandes visant à faire passer le salaire minimum à 15 \$ l'heure a touché plusieurs États américains et provinces canadiennes. Entre 2014 et 2017, plusieurs États américains ont adopté une loi visant à augmenter progressivement le salaire minimum. En octobre 2017, l'Ontario s'est engagé à hausser graduellement le salaire minimum jusqu'à 15 \$ l'heure d'ici le 1^{er} janvier 2019. En Alberta, l'augmentation aura lieu en octobre 2018.

L'historique du salaire minimum au Québec ne date pas d'hier. Ledoux (2010) a montré que l'intervention de l'État dans le domaine des relations de travail remonte à 1885. Depuis l'introduction de lois visant à assurer une rémunération équitable aux travailleurs à faible

² Les éléments du sondage en ligne sont présentés en annexe.

revenu, l'intérêt pour le salaire minimum reste présent dans le programme politique.



Sources : 1. Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (<http://www.cnt.gouv.qc.ca/en/wages-pay-and-work/wages/history-of-the-minimum-wage/index.html>). 2. Statistique Canada. *Tableau 326-0020 - Indice des prix à la consommation (IPC), mensuel (2002=100 sauf indication contraire)*, CANSIM (base de données).

Figure 1 : Dynamique du salaire minimum et de l'IPC au Québec

L'évolution historique du salaire minimum entre le 1^{er} octobre 1997 et le 1^{er} mai 2016 est présentée à la figure 1 et la figure 2. La figure 1 montre que le salaire minimum est demeuré constant en termes réels jusqu'en 2007 puis a augmenté à un rythme plus rapide que les prix par la suite.

La figure 2 montre que le ratio entre le salaire minimum et le salaire moyen³, le ratio entre le salaire minimum et le salaire médian et le ratio entre le salaire médian et le taux moyen étaient constants au cours des 20 dernières années. Par rapport au salaire horaire moyen, le salaire minimum a oscillé entre 39 et 44 %⁴.

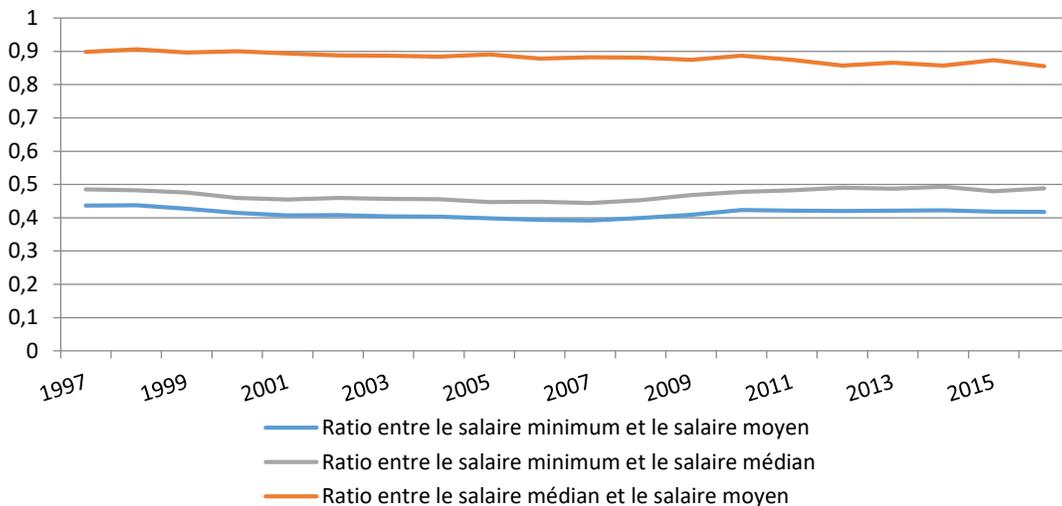
³ Une référence intéressante pour le Québec provient des données du Secrétariat du travail dans le cadre de la révision annuelle du salaire minimum :

https://www.travail.gouv.qc.ca/fileadmin/fichiers/Documents/etudes_d_impact/AIR_Normes2018.pdf

Le salaire moyen utilisé par le Secrétariat est celui de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail de Statistique Canada.

⁴ Bien que légèrement en baisse depuis 2005, les ratios des salaires médians par rapport aux salaires moyens demeurent élevés. Cette situation reflète une répartition plutôt égale des salaires.

https://www.travail.gouv.qc.ca/fileadmin/fichiers/Documents/etudes_d_impact/AIR_Normes2018.pdf



Sources : 1. Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (<http://www.cnt.gouv.qc.ca/en/wages-pay-and-work/wages/history-of-the-minimum-wage/index.html>).
 2. Statistique Canada. *Tableau 282-0072 - Enquête sur la population active (EPA), estimations du salaire des employés selon le genre de travail, le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), le sexe et le groupe d'âge, annuel (dollars courants dollars courants sauf indication contraire), CANSIM (base de données).*

Figure 2 : Dynamique du salaire minimum par rapport aux salaires moyen et médian au Québec

La popularité de la politique du salaire minimum vient du fait que l'on s'attend à ce que les familles à faible revenu bénéficient directement d'un salaire minimum plus élevé et à ce que ses effets négatifs sur la société soient minimes, voire inexistantes (MaCurdy, 2015). C'est pourquoi les études économiques se concentrent sur ces deux questions : quel est le profil socio-économique des travailleurs qui gagnent le salaire minimum (et qui bénéficient de la politique) et quelles sont les conséquences économiques de la politique (qui paie le coût de cette politique)⁵. MaCurdy s'est concentré sur la dernière question plus en détail. Il a décrit trois groupes de payeurs potentiels en fonction de la façon dont les employeurs qui embauchent des travailleurs au salaire minimum gèreraient la hausse du salaire minimum.

Premièrement, les propriétaires d'entreprise peuvent accepter une baisse de bénéfices et, par conséquent, payer le prix de la politique. Deuxièmement, les propriétaires d'entreprise peuvent réduire leur nombre d'employés ou les avantages sociaux de ceux-ci et, par conséquent, ce sont les travailleurs qui gagnent le salaire minimum qui paieraient pour la politique. Enfin, les

⁵ Parallèlement, il existe des recherches qui montrent qu'une politique du salaire minimum n'améliore pas de façon significative le bien-être des familles à faible revenu parce que le lien est faible entre familles à faible revenu et travailleurs au salaire minimum. Mercier et Poulin (2010), par exemple, montrent qu'au Québec seulement 14,4 % des familles à faible revenu comportent un membre qui gagne le salaire minimum. La littérature en ce sens abonde et mérite une attention particulière. Nous ne l'examinons cependant pas en détail dans le présent rapport puisque nous nous concentrons sur les conséquences de la politique sur l'emploi et les prix.

entreprises peuvent faire payer l'augmentation de la masse salariale à leurs clients; ce sont donc les consommateurs qui paieraient pour la politique. Par conséquent, la question centrale est de savoir si la recherche empirique peut trouver des preuves d'une réduction des profits des entreprises, d'une perte d'emplois et d'une augmentation des prix de détail. MaCurdy a suggéré que le premier résultat, la baisse des profits, est le moins probable parce que les entreprises qui emploient des travailleurs au salaire minimum font partie d'industries hautement concurrentielles avec des marges bénéficiaires serrées. Par conséquent, leurs seules options qu'ont ces entreprises pour faire face à la politique sont soit d'éviter d'être exposées aux lois sur le salaire minimum, soit de transférer les augmentations de la masse salariale à leurs clients. Il reste donc deux possibilités : ou les travailleurs qui gagnent le salaire minimum paient en perdant leur emploi ou les consommateurs paient en raison de prix plus élevés.

Les effets sur l'emploi et les prix résultant de l'augmentation du salaire minimum ont été étudiés de manière approfondie dans la littérature économique. Brown, Gilroy et Kohen (1982) ont recensé les recherches des années 1970 et 1980 et conclu qu'une augmentation de 10 % du salaire minimum entraînerait une perte d'emplois estimée entre 1 et 3 % chez les jeunes peu qualifiés de moins de 25 ans. Neumark (2014), qui a réalisé une revue de la littérature plus récente des années 1990, confirme ces résultats et fait mention d'une perte d'emplois de l'ordre de 1,2 à 2,7 % chez les jeunes pour une augmentation du salaire minimum de 10 %.

Neumark et Wascher (2007) ont également décrit la deuxième vague de recherche, qui exploitait les variations de salaire minimum entre les États américains et qui était présumée donner des estimations plus fiables. Ces études ont fourni une gamme plus large d'estimations que les études antérieures.

Neumark (2014) étend sa revue de la littérature à la recherche effectuée dans d'autres pays, tels le Canada et le Royaume-Uni. L'auteur rapporte que près des deux tiers des études consultées constatent qu'une augmentation du salaire minimum a des effets négatifs sur l'emploi. Seules huit des études consultées ont montré un effet positif sur l'emploi, dont la fameuse étude de Card et Krueger (1994), qui montre un effet positif significatif sur l'emploi dans l'industrie de la restauration rapide au New Jersey. Cependant, une réévaluation ultérieure des données utilisées dans cette étude a contredit ce résultat et a montré au contraire une baisse de l'emploi conforme aux estimations précédemment obtenues de l'ordre de 1 à 2,5 % pour une augmentation du salaire minimum de 10 %.

Dans une étude récente, Aaronson et al. (2018) ont montré que les effets dans l'industrie de la restauration rapide semblent faibles à court terme parce que les hausses du salaire minimum sont associées à la disparition des restaurants à forte proportion de main-d'œuvre et l'apparition de restaurants à forte proportion de capital. Par conséquent, bien que les effets à court terme soient faibles, les effets de déplacement de l'emploi à long terme peuvent être importants.

Selon Gunderson (2007), les études antérieures au Canada feraient état d'effets de déplacement de l'emploi semblables à ceux des États-Unis, mais des études plus récentes,

fondées sur des données plus à jour et des méthodologies différentes, révéleraient des effets négatifs plus importants : une perte de 3 à 6 % pour une hausse du salaire minimum de 10 %; aucune étude n'a constaté d'effets positifs. Gunderson a également proposé que les augmentations du salaire minimum sont associées à des taux de participation plus faibles de la main-d'œuvre, ce qui signifie que les taux de chômage ne tiennent pas compte de toutes les pertes d'emplois.

Par ailleurs, Campolieti et al. (2012) ont constaté que les pertes d'emplois sont concentrées parmi les pauvres. Il n'est donc pas surprenant que Sen et al. (2011) constatent qu'une augmentation du salaire minimum de 10 % entraîne également une **augmentation** de 4 à 6 % du pourcentage de familles vivant sous le seuil de faible revenu (SFR).

Brochu et Green (2012), qui ont utilisé les données de l'Enquête sur la population active pour toutes les provinces canadiennes, ont également constaté que les réductions d'embauche dépassent largement la baisse des mises à pied et expliquent l'important effet négatif sur l'emploi dans ce groupe d'âge. Chez les travailleurs âgés, la diminution des mises à pied va de pair avec la diminution de l'embauche, de sorte que son effet sur l'emploi est nul ou non significatif.

Pour l'économie québécoise, Fortin (2010) a montré que, lorsque le ratio du salaire minimum sur le salaire moyen est proche de 50 %, les effets sur l'emploi des adolescents sont relativement élevés. Face à l'augmentation récente du salaire minimum dans de nombreuses provinces canadiennes, une note analytique de la Banque du Canada (Brouillette, Calista, Cheung et Gervais, 2017) conclut que les élasticités de l'emploi sont statistiquement significatives chez les jeunes de 15 à 19 ans et de 20 à 24 ans, ce qui entraînerait une perte de 60 000 emplois au début de 2019.

Lordan et Neumark (2017), dans un récent document de travail du NBER (National Bureau of Economic Research), se sont penchés sur les effets du salaire minimum sur l'emploi dans les emplois hautement automatisables en utilisant les données américaines de 1980 à 2015. Ils ont suggéré que les effets de déplacement de l'emploi dans ces types d'emplois peuvent être masqués par la substitution de main-d'œuvre peu qualifiée par des machines et une main-d'œuvre hautement qualifiée dont les compétences sont complémentaires de la nouvelle technologie. Ils ont constaté une diminution de l'emploi de 1,7 % pour une augmentation du salaire minimum de 10 % dans le secteur manufacturier, secteur dans lequel les travailleurs les plus touchés sont généralement des personnes âgées, des femmes et des Noirs.

Nous avons passé ensuite en revue les travaux de recherche axés sur l'effet des augmentations du salaire minimum sur les prix. Lemos (2008), MaCurdy (2015) et Sherk (2017) ont étudié la littérature empirique. Lemos (2008) a constaté que, sur la base des 30 études qu'elle a considérées, l'effet moyen pour l'industrie de la restauration rapide est une augmentation de 0,2 à 0,3 % des prix pour une augmentation du salaire minimum de 10 %. Sur la base des données américaines, Aaronson et al. (2008) ont estimé une augmentation de 0,7 % des prix pour une augmentation du salaire minimum de 10 %. Leur estimation est plus élevée (1,5 %)

pour les restaurants qui emploient principalement des employés au salaire minimum. MaCurdy (2015) donne une série d'estimations de l'effet d'une hausse du salaire minimum sur les prix de la nourriture : de 0,3 à 0,4 % pour une augmentation du salaire minimum de 10 à 25 %, de 0,3 % pour une augmentation de 50 % et de 0,9 % pour une augmentation du salaire minimum de 50 cents.

Une analyse complète et récente de MacDonald et Nilsson (2016), basée sur des données américaines, a révélé que l'impact des hausses du salaire minimum sur le prix des extrants (plus précisément sur l'IPC des aliments achetés au restaurant) est nettement plus faible que ce qui avait été rapporté précédemment. Comparativement à l'élasticité des prix rapportée auparavant pour un changement de salaire minimum de 0,07, les auteurs ont proposé une valeur de presque la moitié, soit de 0,036. Ils ont admis que la structure du marché joue un rôle sur le prix des extrants et que d'importantes augmentations du salaire minimum ont des effets positifs apparents sur les prix des extrants. Cette dernière observation pourrait facilement être étendue à l'emploi. À notre connaissance, il n'existe aucune étude propre à l'économie québécoise sur les effets de l'augmentation du salaire minimum sur les prix ou la redistribution du revenu. Cependant, la Banque du Canada dans une note analytique récente (Brouillette, Calista, Cheung et Gervais, 2017) a avancé, en utilisant des estimations de forme réduite du salaire minimum, que l'inflation de l'indice des prix à la consommation (IPC) pourrait augmenter en moyenne d'environ 0,1 point de pourcentage en 2018.

Pouvons-nous conclure que les économistes atteignent un consensus sur la politique du salaire minimum? Cela dépend si nous nous intéressons à l'opinion des économistes quant à l'efficacité globale de la politique ou encore aux conséquences de cette politique sur l'économie, ou si nous cherchons à savoir si le salaire minimum doit être indexé à l'IPC ou si le salaire doit être augmenté (en général ou à un niveau spécifique). La position globale des économistes sur la politique du salaire minimum semble être mitigée.

Whaples (2006) a interrogé 210 membres de l'American Economic Association sur leur attitude envers la politique du salaire minimum. Il a indiqué que ses répondants étaient divisés sur la question : 47 % pensaient que la politique du salaire minimum devrait être éliminée, tandis que 38 % pensaient que le salaire minimum devrait être augmenté. Fowler (2015) a quant à lui interrogé 166 économistes affiliés à l'Institute for the Study of Labor. Il rapporte que près de 75 % des répondants américains se sont opposés à une augmentation du salaire minimum à 15 \$ l'heure. Selon eux, une telle politique aurait des effets négatifs tels que la perte d'emplois, une baisse des possibilités d'emploi et une compétitivité de plus en plus difficile pour les entreprises. Cependant, Fowler a également constaté que les économistes qu'il a interrogés ne s'opposaient pas à une augmentation du salaire minimum en elle-même; ils étaient préoccupés par le taux de 15 \$ suggéré, mais auraient eu tendance à favoriser une augmentation à 10 ou à 10,50 \$ l'heure.

MaCurdy (2015) a rapporté les résultats d'un sondage mené auprès des professeurs des meilleures universités de recherche des États-Unis. Seulement 40 % des répondants étaient d'avis qu'une hausse du salaire minimum aurait des effets négatifs sur l'emploi. Les 60 %

restants étaient divisés sur la question : 38 % considéraient qu'il n'y aurait pas d'effets indésirables, et 22 % étaient incertains.

Enfin, on a réalisé un sondage d'opinion en septembre 2015 auprès d'économistes éminents de l'IGM Economic Experts Panel de la Booth School of Business de l'Université de Chicago pour chercher à savoir si l'introduction graduelle du salaire minimum de 15 \$ l'heure d'ici 2020 réduirait le nombre d'emplois au salaire minimum⁶. Encore une fois, les économistes sondés semblaient divisés sur le sujet : 24 % étaient en désaccord avec cette affirmation; 21 % étaient d'accord, et 38 % étaient incertains.

Un consensus chez les experts sur un sujet donné ne garantit pas un consensus du grand public. Par exemple, alors que 97 % des scientifiques s'accordent sur les causes du changement climatique mondial, le public est divisé sur la question en fonction de ses opinions politiques (Kahan, 2014). Cependant, lorsque les experts sont en désaccord, cela complique encore les choses pour le grand public. Par ailleurs, il est naturel de se demander non seulement quels sont les résultats attendus par le grand public, mais aussi quel prix celui-ci trouve acceptable de payer pour que le salaire minimum augmente. Lorsque les économistes estiment qu'une perte d'emplois de l'ordre de 1 à 3 % est un coût négligeable pour une augmentation du salaire minimum de 10 %, par exemple, le grand public partage-t-il leur opinion? Le public est-il au contraire insensible au coût de la politique, ce qui rendrait toute communication sur les coûts d'une telle politique inutile? C'est l'une des questions auxquelles notre étude tentera de répondre.

Croyances, préférences et choix

L'importance des croyances pour la compréhension des préférences et des choix a fait l'objet de plusieurs études, et plus particulièrement dans le cadre de recherches sur la redistribution des revenus. Fong (2001), par exemple, a étudié le rôle des croyances sur l'autodétermination et la détermination exogène pour comprendre les préférences politiques en matière de redistribution; il a obtenu, entre autres résultats, que les gens qui croient que la malchance cause la pauvreté sont ceux qui ont le plus tendance à favoriser la redistribution.

Parallèlement, Neustadt (2010) a également confirmé que les participants qui croient que la chance ou les relations jouent un rôle crucial dans la réussite économique présentent des valeurs de VDP significativement plus élevées que ceux qui considèrent l'effort comme un facteur décisif. L'auteur a également avancé que le consentement marginal à payer augmente avec un degré plus élevé de religiosité. Cruces et al. (2013) montrent que les préférences des individus pour la redistribution sont liées à leurs croyances de leur place relative dans la distribution des revenus. Page et Goldstein (2016) ont contribué à la littérature empirique sur les facteurs qui influencent les préférences des électeurs pour la redistribution en montrant une corrélation entre le soutien politique à la redistribution du revenu et les croyances à propos

⁶ <http://www.igmchicago.org/surveys/15-minimum-wage> (consulté le 17 décembre 2017).

du niveau de revenu des ménages les plus pauvres.

De nombreuses études en psychologie, en science politique, en science médicale et en économie ont montré que les gens ont souvent des croyances erronées sur divers aspects de l'économie et ont une mauvaise compréhension des mécanismes économiques.

Blinder et Krueger (2004) ont confirmé les perceptions erronées d'un large éventail de faits et de concepts économiques. Norton et Ariely (2011) ont montré que les gens percevaient mal la distribution des revenus dans leur pays et sous-estimaient le degré d'inégalité des revenus. Cruces et al. (2013) ont observé que les gens avaient des croyances erronées quant à leur place dans la répartition des revenus. Page et Goldstein (2016) se réfèrent à de nombreuses études suggérant que les gens perçoivent souvent mal la distribution du revenu et de la richesse dans leur pays. Jensen (2010) a observé que les gens comprennent mal les rendements de l'éducation. Olken (2009) a discuté des croyances erronées au sujet de la corruption⁷.

McFadden (1999) suggère que des anomalies se produisent dans le jugement à cause d'erreurs de perception (y compris de croyances) en raison de la façon dont l'information est traitée et stockée et de la manière dont ces idées sont formulées de façon cognitive. Des croyances erronées peuvent avoir des conséquences certaines sur l'acceptabilité sociale des politiques publiques. Romer (2003), par exemple, a montré que si les erreurs commises par les électeurs dans l'évaluation des résultats probables des politiques sont corrélées, le processus politique démocratique peut entraîner des résultats qui réduisent le bien-être. Cela se produit même lorsque les objectifs des électeurs ne sont pas en contradiction. Les erreurs des électeurs n'indiquent pas nécessairement un manque de rationalité; elles résultent probablement de leur mauvaise compréhension du fonctionnement de l'économie ou de leurs croyances et perceptions erronées. Romer suggère en outre que des croyances biaisées, à leur tour, peuvent survenir en raison de capacités analytiques différentes à assimiler et à traiter l'information, ou en raison de points de vue et d'expériences du monde différents. De plus, les électeurs ne sont pas incités à recueillir et à analyser des informations sur les politiques proposées parce que leurs chances d'affecter les résultats sont faibles individuellement (c'est-à-dire que ce sont des « ignorants rationnels »).

Caplan (2007) a suggéré que, tant que les erreurs de jugement des électeurs ne sont pas systématiques, un système démocratique n'est pas défaillant, en raison du « miracle de

⁷ Ipsos MORI rapporte chaque année les résultats de son étude multipays sur les perceptions erronées « Perils of Perception ». Selon ces rapports, les gens dans de nombreux pays ont des croyances erronées sur une variété de sujets. Les gens, par exemple, surestiment constamment le pourcentage d'immigrés dans leur pays, notamment d'immigrés musulmans, le nombre d'enfants de moins de 14 ans et d'adultes de plus de 65 ans, la proportion de personnes ayant un surpoids, le taux de grossesse chez les adolescentes, la part du revenu du 1 % le plus riche et les niveaux de chômage. Les gens sous-estiment également la proportion de personnes qui votent, le pourcentage de personnes obèses et le pourcentage de femmes en politique. <https://perils.ipsos.com/slides/>

l'agrégation », même si 99 % des électeurs sont ignorants. Par conséquent, il est important de savoir si les erreurs des électeurs sont systématiques lorsqu'il s'agit de questions d'intérêt politique direct. Caplan résume ensuite la littérature qui fait état de biais « anti-marché », « anti-étrangers », « de création d'emploi » et « pessimistes ». Puisque le vote des électeurs a des externalités parce qu'il affecte la société tout entière plutôt que l'électeur seul, ces préjugés sont coûteux pour tous, contrairement aux choix des consommateurs individuels basés sur des erreurs.

La compréhension des mécanismes économiques (que nous désignons dorénavant par le terme de « littératie économique ») a joué un rôle déterminant dans la mise en œuvre réussie des politiques et de la gouvernance. Jappelli (2010) cite Bernanke. Ce dernier affirme que :

« The Federal Reserve's mission of conducting monetary policy and maintaining a stable financial system depends upon the participation and support of an educated public. As the Fed pursues the monetary policy objectives that have been set out by Congress (price stability, maximum employment, and moderate long-term interest rates), it is essential that the public understand our objectives and our actions. Educating the public about the reasoning behind our decisions helps to build confidence in our economic system – another critical factor in keeping our economy running smoothly. »

Burke et Manz (2014) ont démontré l'importance de la littératie économique au niveau individuel en montrant de manière expérimentale que la littératie économique permet aux gens de faire de meilleures prévisions économiques, en partie grâce à un meilleur choix d'information et en partie grâce à une meilleure utilisation de l'information. Ils ont constaté que les sujets les plus alphabétisés choisissaient des informations plus pertinentes et utilisaient plus efficacement les informations fournies.

Cependant, le niveau de littératie économique et financière a été jugé très faible. Jappelli (2010) a étudié la littératie économique de dirigeants d'entreprises dans 55 pays au cours de la période de 1995 à 2008, en utilisant l'IMD World Competitiveness Yearbook. Christelis et al. (2010) ont analysé des indicateurs des capacités cognitives, y compris des questions sur la littératie économique chez les personnes âgées de 50 ans et plus dans 11 pays. Lusardi (2008) a étudié la connaissance et la compréhension de divers concepts et instruments financiers dans la population américaine. Ses travaux font systématiquement état d'un faible niveau de connaissance accompagné d'un degré élevé de confiance en soi chez les sujets étudiés. Le niveau de connaissance augmente avec le revenu et la scolarité. Dans les comparaisons entre pays, le niveau de connaissance est plus faible dans les pays dotés de systèmes de sécurité sociale plus généreux. Les auteurs ont indépendamment conclu que le fait d'avoir plus de ressources disponibles pour la gestion privée conduit à une incitation plus forte à acquérir les connaissances économiques et financières nécessaires, tant au niveau individuel que global.

Confronter croyances et information

Étant donné que les études rapportent systématiquement des croyances erronées sur l'économie et la méconnaissance des mécanismes économiques, une question se pose : est-il

possible de corriger ces croyances en fournissant des informations correctes? Selon certaines études, éduquer les gens peut parfois être efficace : les gens mettent à jour leurs croyances et modifient leurs décisions une fois que leurs perceptions erronées ont été corrigées. Cruces et al. (2013), par exemple, ont démontré que leurs répondants qui avaient surestimé leur position relative dans la répartition des revenus étaient plus susceptibles de favoriser la redistribution du revenu une fois qu'ils avaient été informés de leur croyance erronée.

Selon une autre étude, fournir des informations correctes sur le nombre d'immigrants a réduit la perception selon laquelle il y aurait un trop grand nombre d'immigrants parmi la population américaine⁸.

Dans d'autres études, les réactions sont mitigées quant au traitement de l'information. Jensen (2010) a rapporté que, même si les sujets de son étude en général modifiaient leurs croyances sur les rendements de l'éducation et que cela entraînait une baisse des taux de décrochage scolaire chez les élèves les moins pauvres, aucun effet n'a été observé chez les élèves les plus pauvres. En d'autres termes, les étudiants n'ont pas modifié leur choix en fonction du traitement de l'information. Chetty et Saez (2013) rapportent des effets de traitement hétérogènes sur les revenus après que des informations sur les incitations fiscales du programme EITC (Earned Income Tax Credit) américain ont été fournies. Il est possible que les participants n'aient pas cru les informations fournies.

Des études en sciences politiques sur la persistance des croyances ont montré que la correction de l'information ne fonctionne pas toujours comme prévu. Nyhan et al. (2014) ont révélé qu'après avoir reçu des informations en faveur de la vaccination, les perceptions erronées des coûts et des avantages de la vaccination de certains parents se sont accrues et les intentions de vaccination ont diminué. Dans une autre étude, Nyhan et al. (2013) ont rapporté que les tentatives pour corriger une fausse croyance selon laquelle l'Affordable Care Act créerait des « panels de la mort » ont **renforcé** cette fausse croyance et mené à une opposition à la réforme **plus marquée**. Ce résultat a été obtenu principalement chez les individus qui étaient plus informés politiquement et qui soutenaient fortement les politiciens affirmant l'existence de panels de la mort. Les auteurs ont suggéré que l'information fournie peut ne pas être efficace pour modifier le « raisonnement motivé » chez les personnes les plus sophistiquées du public. Ces personnes peuvent utiliser un « raisonnement motivé » pour justifier à tort leurs attitudes et croyances préexistantes, ce qui les amène à accepter sans critique les affirmations qui soutiennent leurs attitudes et à réfuter l'information qui contredit leurs attitudes.

Kahan (2015) a estimé qu'une telle réaction négative à l'information se produit parce que l'information force l'individu à remettre en cause ses croyances quant à son identité. C'est-à-dire que l'information qui force une remise en question de l'identité provoque un fort rejet chez les individus dont l'identité est affectée négativement, ce qui rend le message inefficace (ou en inverse les conséquences). Il a proposé que le traitement de l'information soit

⁸ Transatlantic Trends: Mobility, Migration and Integration, 2014.
http://trends.gmfus.org/files/2014/09/Trends_Immigration_2014_web.pdf.

indépendant de l'identité, bien qu'il n'ait donné aucune suggestion sur la façon de le faire. Comme Nyhan et al. l'ont fait dans l'étude décrite ci-dessus, Kahan a laissé entendre que les répondants les mieux informés et les plus avertis sont moins susceptibles de revoir leurs croyances, mais plus susceptibles de soutenir fortement une fausse croyance sur des questions controversées si celles-ci sont liées à leur identité⁹.

Nous nous sommes appuyés sur cette littérature pour concevoir notre traitement de l'information. Nous avons dû faire particulièrement attention à l'encadrement des messages, car ils étaient destinés à susciter chez les répondants la volonté de payer les différents coûts de la politique de salaire minimum. Si ces messages avaient bousculé les croyances des répondants, ou si les répondants avaient jugé les informations fournies non crédibles (les faits étaient hypothétiques et ne reflétaient pas nécessairement des résultats réalistes), nous aurions provoqué autre chose que leur volonté réelle de payer, et nous aurions eu des difficultés à interpréter nos résultats. La section suivante présente notre plan expérimental et le traitement de l'information.

Plan expérimental

Le plan expérimental de notre étude consiste en un sondage en ligne qui rassemble les opinions des répondants sur l'augmentation du salaire minimum avant et après le traitement de l'information. Le sondage recueille également les préférences sociales des répondants ainsi que leurs croyances sur l'état de l'économie et les mécanismes économiques. En dernière partie du sondage, nous évaluons les compétences en numératie et les capacités cognitives des répondants et collectons des données démographiques. Le sondage s'inspire du questionnaire utilisé par Engle-Warnick, Héroux, Montmarquette et Viennot-Briot (2010), qui ont étudié la connaissance de l'économie du Québec. Dans leur enquête, la politique du salaire minimum était l'une des nombreuses questions étudiées. Nous décrivons plus en détail notre plan expérimental dans les sections qui suivent.

Croyances

Nous avons conçu plusieurs séries de questions pour obtenir les croyances des répondants sur l'économie québécoise et les conséquences auxquelles ils s'attendent advenant une augmentation du salaire minimum.

Les questions sur l'économie du Québec comprennent des questions sur :

- le taux actuel du salaire minimum,
- la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum,
- la proportion du salaire minimum par rapport au salaire moyen dans l'économie,
- le taux de chômage actuel,

⁹ Cependant, Kahan ne fait pas la distinction entre les croyances détenues et les croyances rapportées. Il est possible que les croyances détenues coïncident avec les connaissances des gens et que seules les croyances rapportées contredisent ces connaissances.

- le seuil de pauvreté pour une famille de quatre personnes.

La deuxième série de questions est conçue pour obtenir les croyances des répondants en ce qui a trait aux conséquences auxquelles ils s'attendent advenant une augmentation du salaire minimum. Ces questions portent sur :

- l'emploi des travailleurs qui gagnent actuellement le salaire minimum,
- les occasions d'emploi pour les travailleurs actuellement sans emploi,
- les prix des biens et services,
- les salaires des travailleurs qui gagnent actuellement plus que le salaire minimum,
- les conséquences sur les répondants et leur famille.

Nous avons ensuite cherché à obtenir des croyances sur les mécanismes économiques (littératie économique). Nous avons basé nos questions sur le Test of Economic Literacy (TEL) de Walstad, Rebeck et Butters (2013), qui est un test normalisé américain pour mesurer les connaissances des élèves du secondaire sur les concepts économiques. Plutôt que de mesurer le niveau global de littératie économique, nous nous sommes limités aux questions pertinentes pour notre étude. Cela nous a également permis de limiter la durée totale du sondage afin d'assurer des taux de réponse plus élevés. Puisque notre objectif était de mesurer la compréhension de l'économie de marché des répondants, les déterminants des salaires et des prix et le rôle du gouvernement, nous avons sélectionné trois questions du TEL qui portent sur :

- les conséquences d'augmentations proportionnelles et simultanées du revenu nominal et des prix,
- les déterminants des salaires élevés,
- les conséquences des prix planchers sur l'offre et la demande.

Nous avons également demandé aux répondants s'ils croyaient que le salaire minimum était supérieur ou inférieur au salaire du marché, après leur avoir fourni la définition suivante de salaire du marché :

« Un salaire du marché est le salaire le plus élevé que les personnes qui donnent de l'emploi sont prêtes à payer et le salaire le plus bas que les personnes qui travaillent sont prêtes à accepter dans un marché sans intervention gouvernementale. »

Numératie et capacités cognitives

Ensuite, nous avons évalué les capacités cognitives des répondants en utilisant deux mesures. Premièrement, nous avons utilisé le Test de réflexion cognitive (ci-après « CRT ») de Frederick (2005), qui peut être considérée comme un test de capacité à penser « lentement » plutôt que « rapidement », selon la terminologie de Kahneman (2011) dans son livre intitulé *'Thinking, fast and slow'*. Le CRT se compose de trois questions. À chaque question correspondent des réponses intuitives (rapides), mais incorrectes; des réponses correctes qui demandent réflexion (lentes), et des réponses qui ne sont ni rapides ni lentes et qui sont toujours incorrectes. Le

score au test variait entre 0 et 3, un point étant accordé pour chaque bonne réponse.

Deuxièmement, nous avons utilisé les questions d'un test de numératie de Jappelli et al. (2010). Nous nous sommes intéressés aux compétences des répondants en numératie pour évaluer leur capacité à comprendre et à apprécier les informations quantitatives normalement utilisées pour communiquer des informations économiques, telles que le pourcentage et les fractions. Selon Peters et al. (2006), les personnes qui ont d'excellentes compétences en numératie sont plus susceptibles de saisir et d'utiliser des principes numériques appropriés, sont moins sensibles aux effets de cadrage et ont tendance à tirer une signification affective plus forte ou plus précise des nombres et des comparaisons numériques. En raison de contraintes de temps liées à un sondage, nous nous sommes limités à quatre questions, présentées dans Jappelli et al. (2010), sur la compréhension des fractions et des pourcentages, concepts qui sont fréquemment utilisés pour communiquer l'information sur le salaire minimum. Le score à ce test pouvait varier entre 0 et 4, un point étant accordé pour chaque bonne réponse.

Il y avait une bonne réponse à toutes les questions sur a) l'économie du Québec, b) la littératie économique, c) le raisonnement cognitif et d) la numératie. Nous avons encouragé les répondants à répondre à ces questions en leur donnant un bonus d'un point pour chaque bonne réponse. Nous avons également limité le temps de réponse aux questions sur l'économie québécoise et la littératie économique (de 45 secondes à 1,5 minute) pour éviter que les répondants cherchent les réponses sur Internet. Nous avons également ajouté une option « Je ne sais pas » pour éviter les réponses aléatoires.

En utilisant le nombre de bonnes réponses, nous avons dressé un tableau des scores pour la connaissance de l'économie québécoise, la littératie économique, le raisonnement cognitif et la numératie. En additionnant les scores totaux pour les quatre groupes de questions, nous avons ensuite calculé le score total de chaque répondant.

Préférences

La politique du salaire minimum étant une forme de redistribution (Freeman, 1996), le groupe de questions suivant cherchait à déterminer les préférences sociales des répondants. Comme la majorité d'entre eux n'étaient pas susceptibles d'être directement touchés par une augmentation du salaire minimum (parce qu'ils gagnaient plus que le salaire minimum), nous devons obtenir leurs préférences sociales spécifiquement à l'égard des personnes directement touchées (p. ex., les travailleurs qui gagnent le salaire minimum, les personnes sans emploi et les personnes à faible revenu). Nous avons utilisé plusieurs mesures. La première mesure portait sur des choix dans un jeu de dictateur modifié. La deuxième mesure portait sur des réponses à trois énoncés sur la redistribution du revenu, les attitudes à l'égard des personnes sans emploi et les déterminants perçus de la réussite (p. ex., effort par rapport à chance).

La version classique du jeu du dictateur met généralement deux agents en jeu : un dictateur et un récipiendaire (Forsythe et al. 1994). Le dictateur est invité à partager une somme d'argent fixe avec le récipiendaire. La somme d'argent transférée au récipiendaire réduit le montant en possession du dictateur d'un dollar pour chaque dollar transféré (le prix de la générosité est de

1). Dans la version modifiée du jeu du dictateur d'Andreoni et Miller (2002), le montant d'argent transféré au récipiendaire réduit la somme d'argent que le dictateur a en sa possession de moins ou de plus de un dollar par dollar transféré (le prix de la générosité est de moins de 1 ou de plus de 1). Les choix du dictateur en réponse à un changement du prix de la générosité permettent de déterminer ses préférences sociales.

Dans notre expérience, tous les répondants avaient le rôle de dictateurs qui pouvaient allouer de l'argent à un seul et même bénéficiaire, soit Centraide, un réseau bien connu au Québec d'organismes sans but lucratif qui recueille et investit des fonds pour améliorer la vie de la population défavorisée. Avoir un organisme de bienfaisance comme récipiendaire nous a permis de nous concentrer sur les préférences sociales envers les personnes les plus défavorisées. Si nous avons choisi un répondant au hasard comme récipiendaire, celui-ci aurait probablement été trop semblable aux « dictateurs » en ce qui a trait au revenu et au statut d'emploi, ce qui ne nous aurait pas permis de faire émerger les préférences sociales qui nous intéressaient.

Les dictateurs recevaient 100 jetons, qu'ils pouvaient soit garder, soit donner (en partie ou en totalité) à Centraide. On leur a présenté trois scénarios qui variaient en fonction du taux auxquels les jetons seraient convertis en espèces, faisant ainsi varier le prix de la générosité. Dans chaque scénario, on demandait aux dictateurs de choisir l'une de trois attributions possibles : garder tous les jetons, diviser les jetons de manière égale ou donner tous les jetons (voir le tableau 1). Le premier scénario offrait au dictateur des choix l'incitant à être égoïste (donner 0,53 \$ à Centraide lui coûtait 10,50 \$). Le deuxième scénario lui offrait des choix l'incitant à être plus généreux (chaque dollar donné lui coûtait un dollar). Enfin, le troisième scénario offrait des choix qui lui permettaient d'être généreux pour pas cher (pour un don de 0,53 \$, un montant de 10,50 \$ était remis à Centraide).

Tableau 1 : Trois scénarios d'allocation

Scénario 1 :	Allocation 1 : Vous : 100 jetons = 10,50 \$ Centraide : 0 jeton = 0 \$	Allocation 2 : Vous : 50 jetons = 0,50 \$ Centraide : 50 jetons = 0,50 \$	Allocation 3 : Vous : 0 jeton = 0 \$ Centraide : 100 jetons = 0,53 \$
Scénario 2 :	Allocation 1 : Vous : 100 jetons = 1,00 \$ Centraide : 0 jeton = 0 \$	Allocation 2 : Vous : 50 jetons = 0,50 \$ Centraide : 50 jetons = 0,50 \$	Allocation 3 : Vous : 0 jeton = 0 \$ Centraide : 100 jetons = 1,00 \$
Scénario 3 :	Allocation 1 : Vous : 100 jetons = 0,53 \$ Centraide : 0 jeton = 0 \$	Allocation 2 : Vous : 50 jetons = 0,50 \$ Centraide : 50 jetons = 0,50 \$	Allocation 3 : Vous : 0 jeton = 0 \$ Centraide : 100 jetons = 10,50 \$

La Figure 3 donne les allocations des dictateurs en fonction du scénario. On peut considérer que les choix offerts dans chaque scénario appartiennent à la même ligne de budget. La ligne pleine représente les choix du scénario 1; la ligne traitillée, les choix du scénario 2, et la ligne pointillée, les choix du scénario 3. Il est à noter que les trois lignes de budget se croisent à un point où 100 jetons sont répartis également dans chaque scénario. Cette configuration simple nous permet d'identifier le type de préférences sociales des répondants en utilisant leurs choix. Les répondants qui ont gardé tous les jetons pour eux dans les trois scénarios sont « égoïstes », tandis que les répondants qui les ont tous donnés dans les trois scénarios sont « altruistes ». Les répondants qui ont choisi de partager moitié-moitié dans chaque scénario sont « égalitaires ». Enfin, les répondants qui ont gardé plus de jetons dans les scénarios où il était moins coûteux de les garder et qui en ont donné plus dans des scénarios où il était moins coûteux de les donner sont « utilitaires » (Andreoni et Miller, 2002)¹⁰.

Cet arrangement du jeu du dictateur permet également d'identifier les répondants dont les choix violent les axiomes de la théorie des préférences révélées et dont les préférences ne peuvent pas être identifiées. Sur 27 combinaisons de choix possibles, 10 décrivent des choix rationnels de différents types de préférences, et les 17 autres révèlent des violations.

¹⁰ Remarquez que, étant donné les allocations précises, à partir desquelles les répondants ont été invités à choisir, nous obtenons des types précis de préférences sans avoir à estimer une fonction d'utilité basée sur des choix.

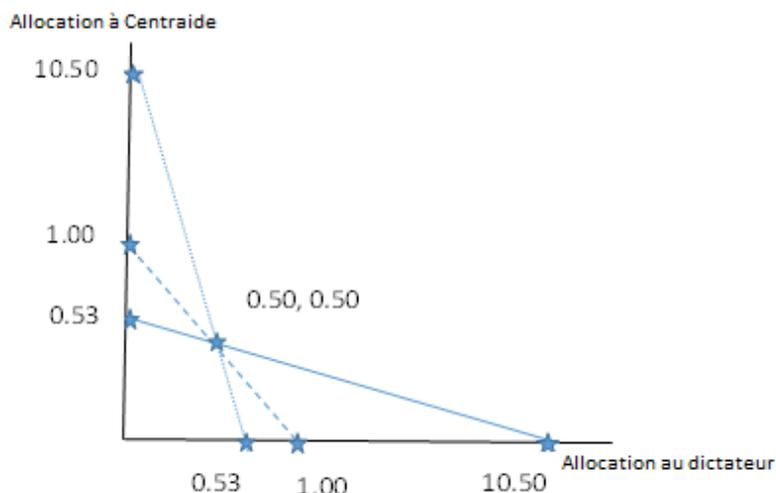


Figure 3 : Allocations en fonction de chacun des trois scénarios du jeu du dictateur

Traitement de l'information

1. Groupe 1 : données à propos du salaire minimum

Des croyances erronées sur le montant du salaire minimum, sa proportion par rapport au salaire moyen ou la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum peuvent affecter l'appui du public à l'égard d'une politique d'augmentation du salaire minimum. Blinder et Krueger (2004), entre autres, ont constaté que les répondants qui ont correctement identifié le montant du salaire minimum étaient moins susceptibles d'appuyer son augmentation.

Dans le premier groupe, nous fournissons des données factuelles sur le montant du salaire minimum (en termes absolus et par rapport au salaire horaire moyen) et sur la proportion de travailleurs qui le gagnent. Puis, nous demandons à nouveau aux répondants s'ils sont en faveur d'une hausse du salaire minimum à 15 \$ l'heure.

« Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure? »

2. Groupes 2 à 4 : données à propos du salaire minimum et conséquences sur l'emploi

Les pertes d'emplois chez les travailleurs qui gagnent le salaire minimum constituent des coûts publics advenant l'adoption d'une politique d'augmentation du salaire minimum. Dans les groupes 2, 3 et 4, nous avons ajouté des informations sur les conséquences hypothétiques d'une hausse du salaire minimum sur l'emploi. Ces conséquences hypothétiques ont été présentées en nombre de travailleurs au salaire minimum qui obtiendraient une augmentation et en nombre de travailleurs qui perdraient leur emploi pour chaque tranche de

100 travailleurs. En nous fondant sur les estimations des effets de déplacement de l'emploi que nous avons mentionnées précédemment, nous avons considéré qu'une augmentation des prix de 10 % entraînerait une perte d'emplois de 1 à 3 %. Par conséquent, une augmentation du salaire minimum de 40 %, soit de 10,75 \$ (au moment de l'enquête) à 15 \$ l'heure, entraînerait une perte d'emplois de 4 à 12 %. Notre scénario pour le groupe 2 était donc basé sur une perte d'emplois de 10 % :

« Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, 90 personnes sur 100 qui reçoivent le salaire minimum obtenaient une augmentation alors que les 10 autres personnes sur 100 perdaient leur emploi? »

Pour mesurer l'appui à l'augmentation du salaire minimum en fonction des pertes d'emplois, nous avons fait varier le nombre de personnes qui gagneraient le salaire minimum et qui perdraient leur emploi (le nombre de personnes qui perdraient leur emploi étant ici entre parenthèses) : groupe 2 : 90 (10); groupe 3 : 70 (30), et groupe 4 : 50 (50).

3. Groupes 5 à 7 : données à propos du salaire minimum et conséquences sur les prix

Des prix plus élevés en raison d'une augmentation du salaire minimum constituent des coûts privés d'une politique d'augmentation du salaire minimum. Dans les trois groupes restants, nous avons ajouté des informations sur les augmentations hypothétiques des prix. Compte tenu des effets estimés sur les prix que nous avons mentionnés précédemment, une augmentation de 10 % du salaire minimum entraînerait une hausse des prix de l'ordre de 0,3 à 1,5 %. Par conséquent, une augmentation de 40 % du salaire minimum entraînerait une augmentation des prix de l'ordre de 1,2 à 6 %.

« Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, vous deviez payer de 5 % à 10 % plus cher pour les produits ou services délivrés par des employés au salaire minimum, comme de la nourriture de type *fast food*? »

Les augmentations de prix hypothétiques étaient de 5 à 10 % dans le groupe 5, de 15 à 20 % dans le groupe 6 et de 25 à 30 % dans le groupe 7.

Modèles économétriques

Deux décisions sont intéressantes pour notre étude. La première est de savoir si « oui » ou « non » les répondants sont en faveur d'une augmentation du salaire minimum **avant** le traitement de l'information. La deuxième concerne le même choix « oui » ou « non », mais **après** le traitement de l'information.

Nous utilisons la première décision pour déterminer les facteurs qui motivent l'augmentation du salaire minimum. Pour ce faire, nous modélisons une décision de répondre « oui » à la question de l'augmentation du salaire minimum avant le traitement de l'information ($y = \{oui = 1, non = 0\}$) en fonction des préférences, des croyances, des connaissances, du raisonnement et des caractéristiques démographiques :

$$y = f(\text{Préférences}, \text{Croyances}, \text{Connaissances}, X) + \varepsilon \quad (1)$$

Le vecteur des préférences comprend les préférences du répondant sur les retombées individuelles liées au salaire minimum et les préférences économiques (p. ex., les préférences sociales) :

$$\text{Préférences} = f(\text{retombées individuelles}, \text{retombées collectives})$$

Le vecteur des croyances inclut les croyances sur l'état actuel de l'économie (p. ex., le niveau du salaire minimum) et les croyances sur les conséquences de l'augmentation du salaire minimum, tant pour la personne elle-même que pour l'économie en général :

$$\text{Croyances} = f(\text{sal. min. actuel}, \text{conséquences de l'augmentation du sal. min.})$$

Le vecteur des connaissances comprend la littératie économique (c.-à-d. la compréhension des concepts économiques tels que le prix plancher ou l'offre et la demande) et les capacités de raisonnement mesurées à l'aide du test d'aptitudes cognitives (CRT) et du test de numératie.

$$\text{Connaissances} = f(\text{littératie économique}, \text{capacités de raisonnement})$$

Enfin, les caractéristiques démographiques et personnelles comprennent l'âge, le sexe, la scolarité, le revenu, les sources d'information et les opinions politiques :

$$X = f(\text{âge}, \text{sexe}, \text{scolarité}, \text{revenu}, \text{opinions politiques}, \text{sources d'information}),$$

et ε_i est l'élément aléatoire.

Nous utilisons ensemble la première et la deuxième décision pour estimer l'effet du traitement de l'information avec l'approche de l'écart des différences :

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 T_i + \beta_2 \text{après}_{it} + \beta_3 T_i x \text{ après}_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

où $y_{it} = \{1,0\}$ est la réponse de la personne i à la question sur l'augmentation du salaire minimum avant ou après le traitement de l'information ($t = \{1,2\}$), T indique que la personne i fait partie du groupe d'intérêt ($T = 0$ est le groupe témoin) et *après* indique que les décisions

ont été prises après le traitement de l'information (c.-à-d. à $t = 2$). Par exemple, quand une personne du groupe étudié $T_i = 1$ prend une décision avant le traitement de l'information, $après_{i1} = 0$, et quand elle prend la décision après le traitement de l'information, $après_{i2} = 1$. Le groupe témoin varie en fonction de l'effet estimé du traitement. Nous fournissons plus d'informations sur le groupe témoin plus loin lorsque nous discutons de nos stratégies d'identification.

Nous utilisons également la première et la deuxième décision pour étudier la dynamique des choix au niveau individuel en fonction du traitement de l'information. Autrement dit, nous étudions les déterminants des probabilités de changer de réponse de « oui » à « non » et de « non » à « oui » selon que nous parlons de la hausse du salaire minimum avant ou après le traitement de l'information. Pour ce faire, nous adoptons un modèle basé sur l'équation (1), qui tient compte des décisions avant et après le traitement de l'information. Nous obtenons ainsi une régression probit bivariée de deux variables dépendantes binaires corrélées aux termes d'erreur :

$$y_j = \begin{cases} 1, \text{ si } y_j^* > 0 \\ 0, \text{ autrement} \end{cases} \quad (3)$$

où

$$y_j^* = f(\text{Préférences, Croyances, Connaissances, } X) + \varepsilon_j, \quad j = \text{avant, après}$$

et

$$\begin{bmatrix} \varepsilon_{\text{après}} \\ \varepsilon_{\text{avant}} \end{bmatrix} | X \sim N \left(\begin{bmatrix} 0 \\ 0 \end{bmatrix}, \begin{bmatrix} 1 & \rho \\ \rho & 1 \end{bmatrix} \right)$$

Nous utilisons à la fois les données regroupées et les données stratifiées par groupe pour étudier la dynamique des choix; nous étudions également l'hétérogénéité dans la dynamique du choix.

Résultats

Sondage en ligne et rémunération des participants

Le sondage a été programmé à l'aide de LimeSurvey et réalisé en ligne auprès d'adultes résidents du Québec recrutés par une agence de marketing. Au total, 2 255 répondants ont répondu au sondage (taux de réponse de 90 %) au cours de deux semaines d'avril 2017. En moyenne, les participants ont pris 20 minutes pour répondre à l'ensemble du questionnaire. Les participants ont reçu un montant fixe pour avoir participé au sondage et un bonus pour avoir répondu aux questions du scénario qui leur a été assigné au hasard dans le jeu du dictateur. Ils ont également reçu un bonus pour avoir répondu correctement aux questions qui ne comportaient qu'une seule réponse exacte. En moyenne, les participants ont reçu 3,80 \$, convertis en points du programme de fidélité choisi¹¹.

¹¹ Normalement, pour un sondage de cette durée, les participants gagnent un montant fixe de 1 \$, converti en points.

Les caractéristiques démographiques des participants sont présentées dans les Tableau 32 et Tableau 33. Comparativement à la population générale du Québec, les femmes étaient légèrement surreprésentées dans notre sondage (54 % dans notre sondage, contre 51 % dans la population générale) ainsi que les personnes de plus de 35 ans (77 % dans notre sondage, contre 73 % dans la population générale).

Environ 90 % des répondants étaient nés au Canada comparativement à la moyenne provinciale de 87 %; 84 % ont répondu au sondage en français. Les répondants dont le plus haut niveau de scolarité était un certificat ou un diplôme d'études postsecondaires (y compris d'un cégep) ou un baccalauréat étaient les deux groupes prédominants, représentant chacun 28 %. Sur les 1 939 répondants qui ont déclaré leur revenu (86 %), environ 34 % avaient des revenus de 60 000 à 90 000 \$, surreprésentant ce groupe de revenu par rapport aux 25 % de la population générale (en 2011). La proportion de répondants ayant un revenu inférieur à 60 000 \$ était représentative de la population générale (38 % contre 39 %, respectivement), ce qui était également le cas des répondants dont le revenu se situait entre 90 000 et 150 000 \$ (24 % dans notre sondage et la population générale). Le groupe à revenu élevé (plus de 150 000 \$) était sous-représenté (9 % dans notre sondage contre 12 % dans la population générale).

Les répondants étaient principalement des travailleurs à temps plein (49 %), à temps partiel (6 %) ou autonomes (7 %), ce qui est comparable aux travailleurs de 18 ans et plus de la population générale qui représentent 61 %; 27 % étaient des retraités. Les personnes au chômage étaient sous-représentées dans l'enquête (moins de 2 % par rapport à moins de 5 % de la population totale âgée de 18 ans et plus). Un répondant sur six a déclaré posséder ou coposséder son entreprise. Trois pour cent de tous les répondants ont déclaré être payés au salaire minimum, ce qui correspond à 5,5 % de tous les répondants qui avaient un emploi (cette statistique pour la population générale correspond à 6 % de tous les employés). De plus, 12 % des répondants ont déclaré qu'il y avait au moins un salarié au salaire minimum dans leur ménage.

La plupart des répondants ont déclaré que la télévision, les journaux (numériques et imprimés) et la radio étaient leurs principales sources d'information (82 %, 72 % et 53 %, respectivement)¹². Les cercles sociaux, y compris les amis et la famille, constituaient la principale source d'information de 35 % des répondants. Les réseaux sociaux en ligne (p. ex., Facebook) étaient la principale source d'information de 41 % des répondants. De toutes les personnes interrogées, 13 % ont donné les blogues et les forums comme source d'information, tandis que moins de 5 % ont mentionné les dirigeants de partis politiques. Le nombre médian de sources d'information était de 3. En ce qui concerne l'adhésion à des organisations, 17 % des répondants étaient membres de syndicats, 17 % étaient membres d'organisations professionnelles et 10 % étaient membres d'organisations caritatives ou bénévoles. Plus de la moitié des répondants (56 %) ont déclaré ne pas appartenir à une organisation ou à un groupe.

¹² Les répondants pouvaient donner plus d'une source de nouvelles; par conséquent, les pourcentages totalisent plus de 100 %.

Tableau 2 : Caractéristiques sociodémographiques des répondants du sondage

Caractéristique	Fréquence (%)
Âge	
de 18 à 34 ans	508 (22,53)
de 35 à 54 ans	789 (35,00)
55 ans et plus	958 (42,48)
Sexe	
Homme	1 023 (45,37)
Femme	1 224 (54,28)
État civil	
Marié / Conjoint de fait	1 303 (57,78)
Célibataire / Jamais marié	634 (28,12)
Divorcé / Séparé	253 (11,22)
Veuf	65 (2,88)
Né au Canada	2 023 (89,71)
Sondage rempli en français	1 903 (84,39)
Scolarité	
De 0 à 8 ans de scolarité	12 (0,53)
Études secondaires partielles	64 (2,84)
Études secondaires terminées	308 (13,66)
Études postsecondaires partielles (cégep ou université)	192 (8,51)
Certificat ou diplôme d'études postsecondaires (cégep ou université)	630 (27,94)
Diplôme universitaire de premier cycle	634 (28,12)
Diplôme universitaire de deuxième ou de troisième cycle	415 (18,40)
Revenu total du ménage avant impôt	
Moins de 30 000 \$	225 (11,60)
Au moins 30 000 \$, mais moins de 60 000 \$	541 (26,65)
Au moins 60 000, mais moins de 90 000 \$	500 (33,58)
Au moins 90 000 mais moins de 120 000 \$	331 (15,76)
Au moins 120 000 mais moins de 150 000 \$	166 (8,67)
Au moins 150 000 mais moins de 200 000 \$	126 (6,57)
Au moins de 200 000 \$	50 (2,73)
Situation d'emploi	
Employé à temps plein, plus de 30 heures par semaine	1 111 (49,27)
Employé à temps partiel, moins de 30 heures par semaine	146 (6,47)
Travailleur autonome	169 (7,49)
Sans emploi, à la recherche d'un emploi	40 (1,77)
Personne au foyer	38 (1,69)
Étudiant à temps plein	57 (2,53)
Retraité	624 (27,67)
Bénéficiaire de prestations d'aide sociale ou d'invalidité	43 (1,91)
Propriétaire ou copropriétaire d'entreprise	355 (15,74)
Gagne le salaire minimum	69 (3,06)
Fait partie d'un ménage dans lequel une personne gagne le salaire minimum	273 (12,11)
A fait des dons de charité en 2016	1 624 (72,02)

Tableau 3 : Sources d'information et appartenance à des organisations

Caractéristique	Fréquence (%)
Sources d'information consultées :	
Télévision	1 855 (82,26)
Journaux et revues (imprimés ou numériques)	1 629 (72,24)
Blogues et forums en ligne	293 (12,99)
Radio (y compris les podcasts)	1 192 (52,86)
Amis et famille	787 (34,90)
Réseaux sociaux (p. ex., Facebook)	916 (40,62)
Livres (y compris les manuels scolaires)	456 (20,22)
Partis politiques	108 (4,79)
Chefs religieux	18 (0,80)
Autres	22 (0,98)
Appartenance à des organisations	
Parti ou organisation politique	123 (5,45)
Syndicat	381 (16,90)
Association professionnelle, industrielle ou universitaire	382 (16,94)
Organisation religieuse (p. ex., église, mosquée)	95 (4,21)
Organisme caritatif, bénévole ou fraternel	217 (9,62)
Groupe fondé sur une cause ou ayant un intérêt particulier (p. ex., une organisation faisant campagne pour l'environnement)	97 (4,30)
Autre	62 (2,75)
Aucune	1 270 (56,32)

Croyances, connaissances et raisonnement

La présente section présente les croyances des répondants quant à l'état actuel de l'économie québécoise. Nous concluons la section en présentant les croyances sur les conséquences d'une hausse du salaire minimum ainsi que les réponses du test cognitif (CRT) et du test de numératie.

Croyances à propos de l'économie du Québec

Les Figures 4 à 8 présentent les réponses qui ont été données aux questions qui concernaient l'économie du Québec. Pour ce groupe de questions, les participants ont reçu un point pour chaque réponse correcte, pour un total de cinq points. Environ 14,5 % des participants n'ont répondu correctement à aucune question; 33 % ont répondu correctement à une question; 33 %, à deux questions; 15 %, à trois questions; 4 %, à quatre questions, et moins de 0,5 % ont répondu correctement aux cinq questions.

La Figure 4 montre que la moitié des répondants connaissaient le montant du taux de salaire minimum (50,51 %) alors que 41 % ont indiqué que le taux de salaire minimum se situait entre 11 et 12,99 \$. Ce dernier choix pourrait s'expliquer par le fait que le salaire horaire minimum devait augmenter à 11,25 \$ le 1^{er} mai 2017, soit dans le mois qui a suivi le sondage. La plupart des répondants avaient donc des croyances correctes quant au montant actuel du salaire

horaire minimum¹³.

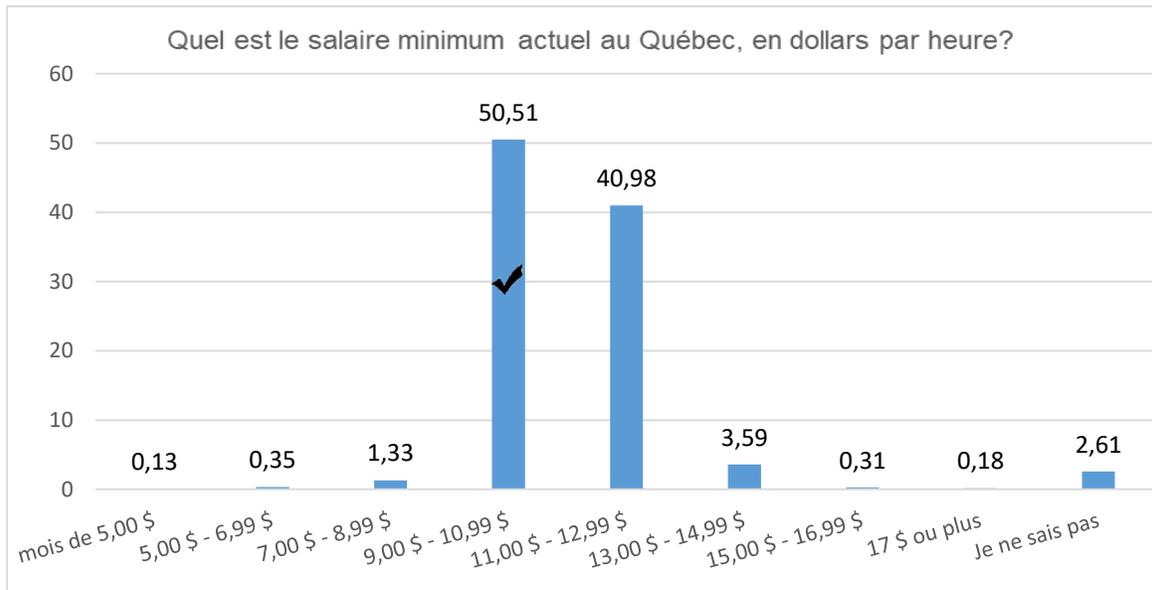


Figure 4 : Croyances à propos du taux actuel de salaire minimum

La Figure 5 présente les croyances des répondants au sujet du montant du salaire minimum par rapport au salaire horaire moyen au Québec. Environ 40 % des répondants ont répondu correctement que le salaire horaire minimum correspond à environ la moitié du salaire horaire moyen. Environ 23 % ont répondu que le taux de salaire minimum est le quart du salaire horaire moyen, et 21 % ont déclaré ne pas connaître la réponse.

¹³ En comparaison, Engle-Warnick et al. (2010) rapportent que dans leur étude 84 % des répondants ont correctement identifié le montant du taux de salaire minimum, 10 % l'ont sous-estimé et 6 % l'ont surestimé.

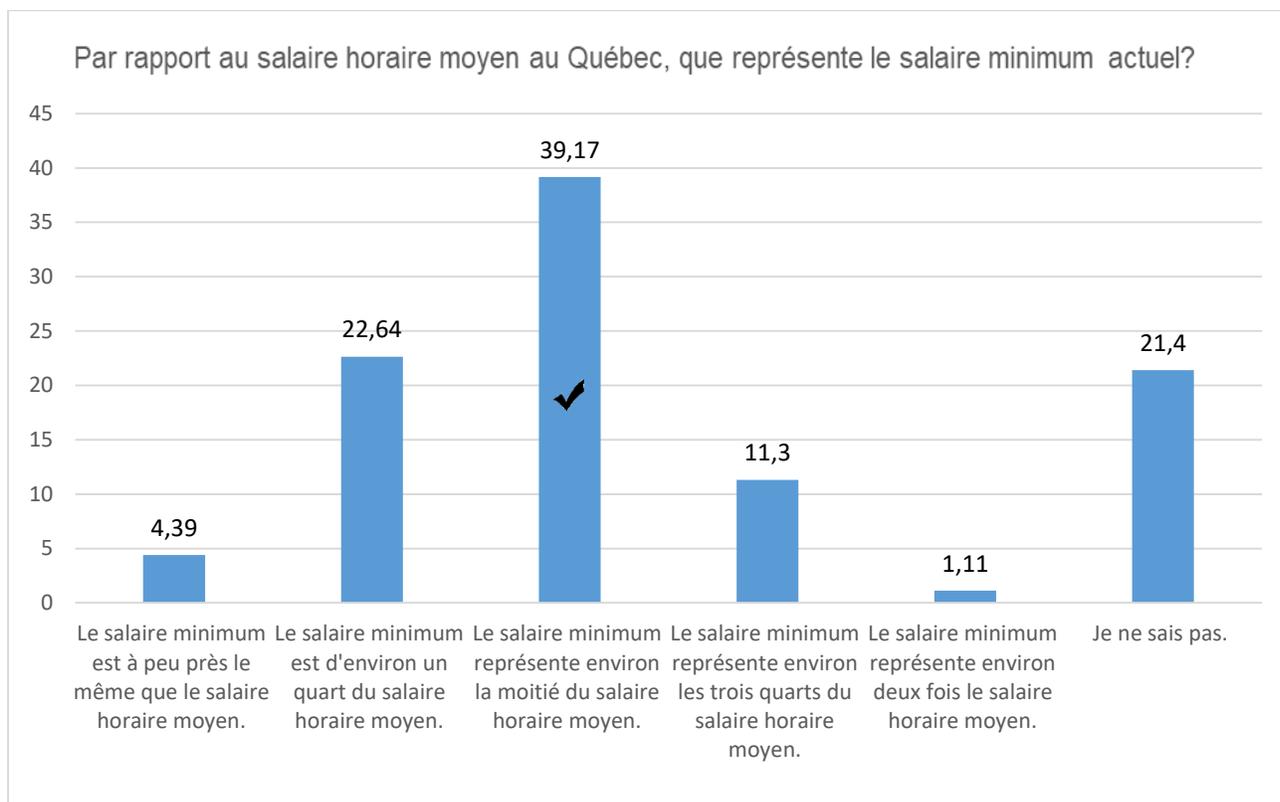


Figure 5 : Croyances à propos du salaire minimum par rapport au salaire moyen

La Figure 6 présente les réponses au sujet de la proportion de travailleurs rémunérés au salaire minimum au Québec. Seulement 4,5 % ont choisi la bonne réponse, soit que cette proportion se situe entre 5 et 9,99 % (la proportion exacte était de 6 % en 2014). Environ 21 % des répondants ne connaissaient pas la réponse; 18 % pensaient que la proportion se situait entre 15 et 19,99 %, et environ 15 % croyaient que la proportion était de 30 % ou plus. Ainsi, la grande majorité des répondants ont surestimé le nombre de travailleurs qui touchent le salaire minimum, et une proportion importante d'individus ne savait pas comment répondre à cette question¹⁴.

¹⁴ Engle-Warnick et al. (2010) rapportent que la majorité des répondants ont surestimé le pourcentage de travailleurs qui touchent le salaire minimum, et seulement 0,3 % ont donné une réponse correcte.

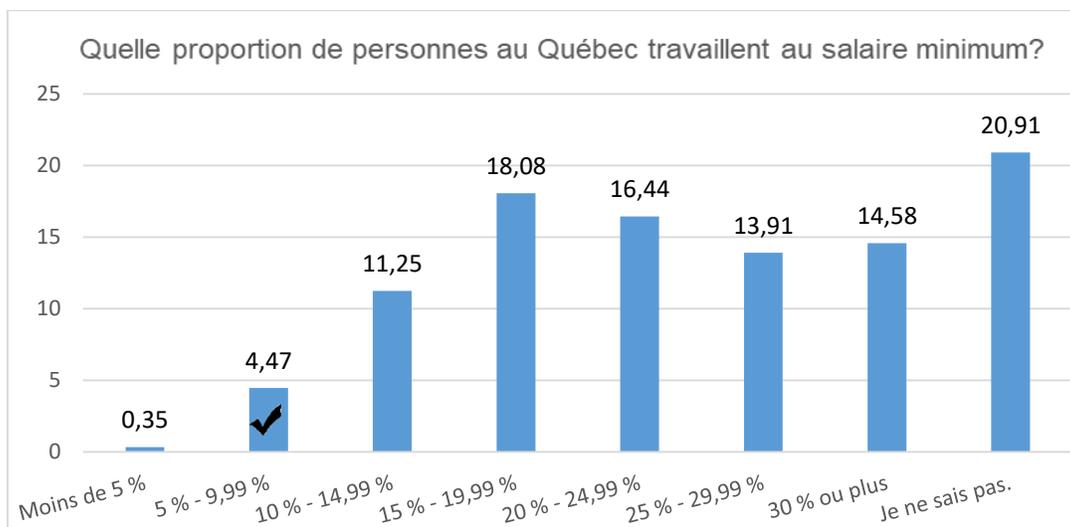


Figure 6 : Croyances à propos de la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum

La Figure 7 présente les réponses sur le taux de chômage actuel. Les résultats montrent que 47,5 % des répondants ont choisi la bonne fourchette de 5 à 7,99 % (le pourcentage exact était de 7,2 % en avril 2017); 24 % ont choisi la fourchette de 8 à 10,99 %, et 9 % ont choisi « Je ne sais pas ». Dans l'ensemble, les répondants qui n'ont pas répondu correctement ont eu tendance à surestimer le taux de chômage actuel¹⁵.

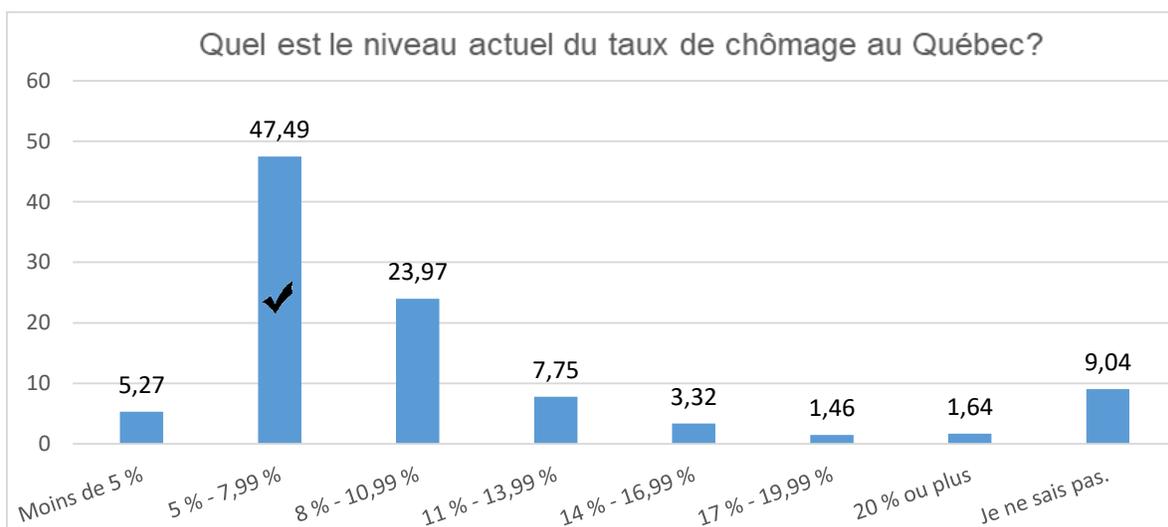


Figure 7 : Croyances à propos du niveau du taux de chômage au Québec

La Figure 8 résume les réponses au sujet du revenu après impôt que les répondants associent au seuil de pauvreté d'une famille de quatre personnes. La fourchette correcte (30 000 à 35 000 \$) a été choisie par 21 % des répondants. Plus de 55 % des répondants croyaient que le seuil de pauvreté était inférieur à 30 000 \$, et 5 % des répondants ne connaissaient pas la

¹⁵ Engle-Warnick et al. (2010) rapportent que seulement 28,5 % des personnes interrogées ont correctement évalué le taux de chômage; les autres répondants l'ont largement sous-estimé.

réponse.

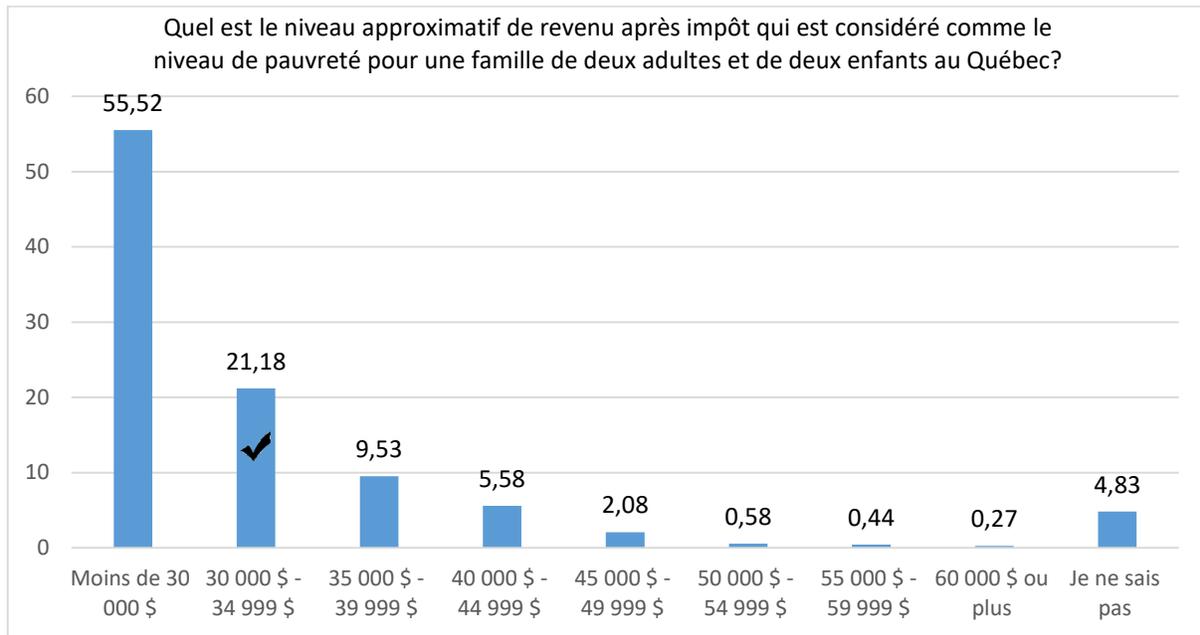
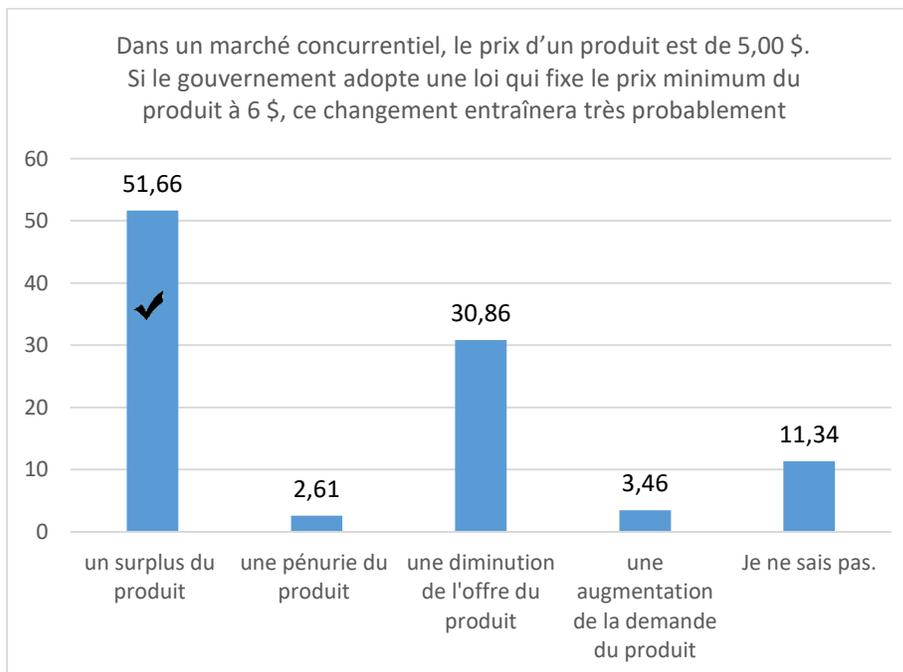


Figure 8 : Croyances à propos du revenu après impôt considéré comme le seuil de pauvreté

Croyances à propos des mécanismes économiques

Les Figures 9 à 12 présentent les réponses sur les mécanismes économiques. Pour ce groupe de questions, les participants ont également reçu un point pour chaque réponse correcte, pour un total de quatre points. Seulement 2,5 % ont répondu correctement aux quatre questions, et près de 16 % n'ont répondu à aucune question correctement. Environ un tiers des participants ont donné une réponse correcte, et un autre tiers a donné deux bonnes réponses.



La

Figure 9 présente la distribution des réponses à propos des conséquences de l'adoption d'une loi qui fixerait le prix minimum d'un produit. Près de 52 % des répondants ont identifié la réponse correcte (« un surplus du produit »). En outre, 31 % ont répondu que les prix planchers entraînaient une diminution de l'offre du produit, et près de 11,5 % ne savaient pas comment répondre à cette question.

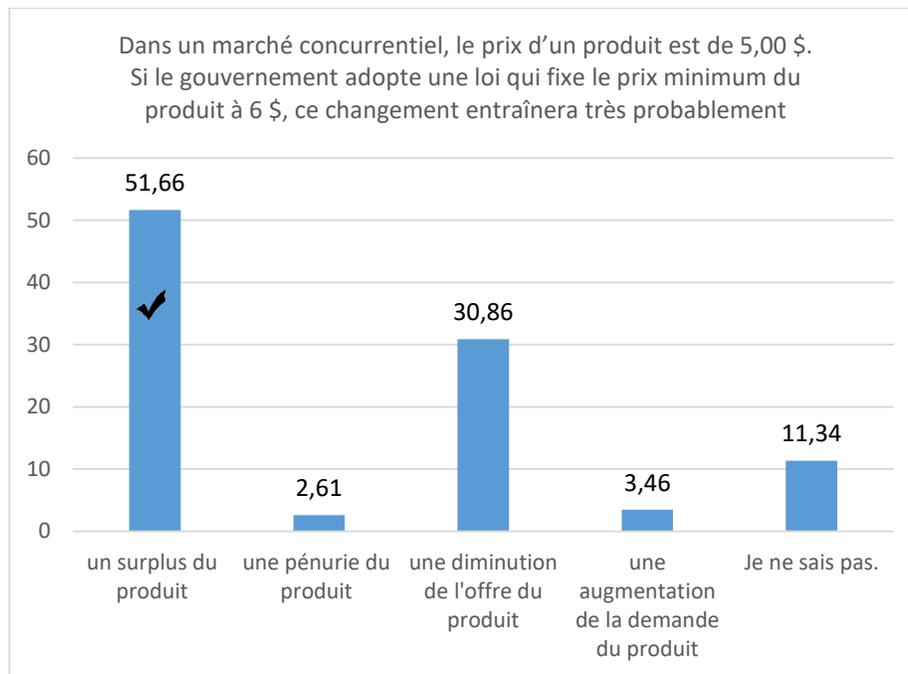


Figure 9 : Croyances à propos des conséquences de l'imposition de prix minimums

La Figure 10 présente les réponses en ce qui a trait aux déterminants des salaires élevés. Près de 40 % des personnes interrogées pensent que, dans une économie de marché, les salaires élevés dépendent principalement de chefs d'entreprise responsables. La réponse correcte (« au rendement élevé des travailleuses et des travailleurs ») a été choisie par 34,5 % des répondants. Quelque 10 % des répondants ont choisi la réponse « aux mesures prises par le gouvernement », et 7 % des répondants ont choisi « aux lois sur le salaire minimum ». Enfin, 9 % ne savaient pas comment répondre à la question.

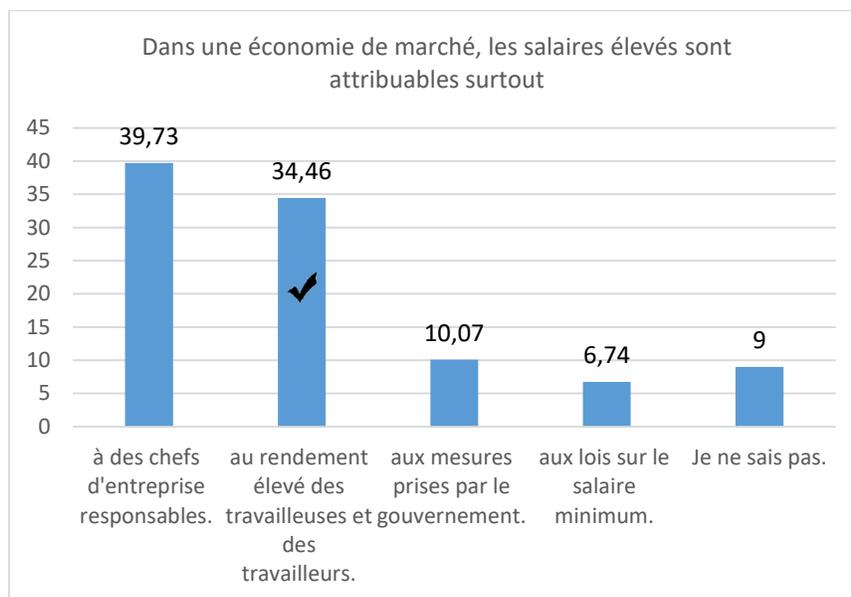


Figure 10 : Croyances sur les déterminants des salaires élevés

La Figure 11 présente les réponses à la question à propos des conséquences d'une augmentation simultanée et comparable du revenu annuel et des prix, exprimée en pourcentage. Plus de la moitié des répondants (56 %) ont correctement répondu que le revenu réel ne serait pas affecté. Quelque 30 % croyaient que le revenu réel diminuerait en conséquence. Enfin, 8 % s'attendaient à une augmentation du revenu réel, et 4 % ne connaissaient pas la réponse.

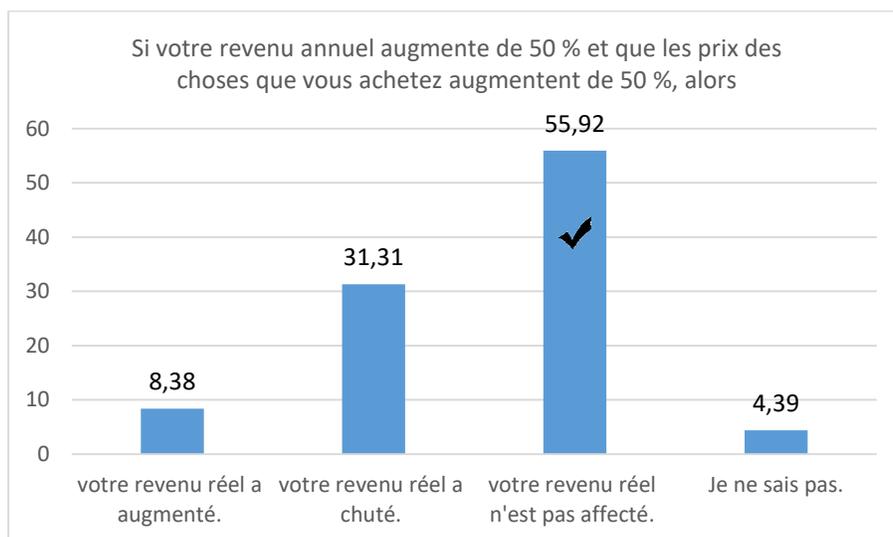


Figure 11 : Croyances à propos conséquences d'une augmentation simultanée et comparable du revenu annuel et des prix

La Figure 12 présente les réponses concernant la relation entre le salaire minimum et le salaire du marché après que les répondants ont reçu une définition de « salaire du marché ». Seulement 12,5 % ont donné la bonne réponse. La grande majorité (près de 64 %) pensait que

le salaire minimum était inférieur au salaire du marché, et 13 % ne connaissaient pas la réponse.

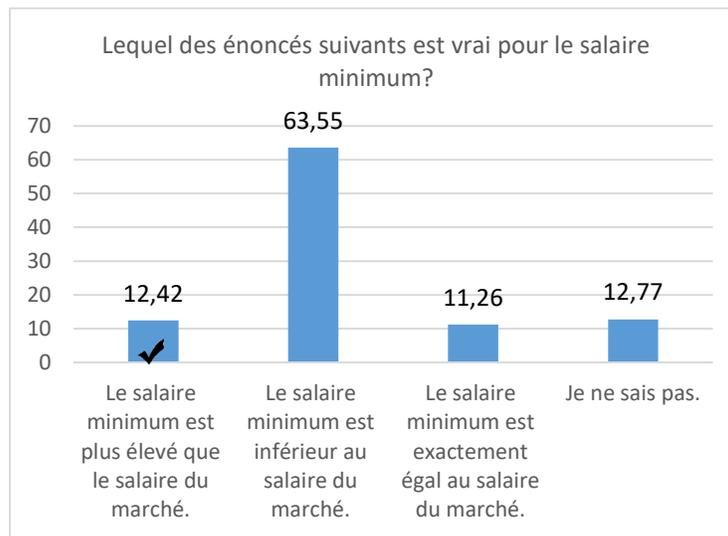


Figure 12 : Croyances à propos du salaire minimum par rapport au salaire du marché

Test de réflexion cognitive (CRT) et test de numératie

Le test de réflexion cognitive (CRT) comportait trois questions. La première question portait sur le prix d'une balle, étant donné que la balle coûte 1 \$ de moins que le bâton et qu'ensemble la balle et le bâton coûtent 1,10 \$ au total. La réponse correcte à cette question (5 cents) a été donnée par 15 % des répondants; 80 % des répondants ont donné rapidement la réponse incorrecte de 10 cents. Les autres répondants ont donné diverses réponses incorrectes. La deuxième question portait sur le temps que prennent 100 machines pour fabriquer 100 gadgets s'il faut à cinq machines cinq minutes pour fabriquer cinq gadgets. La réponse correcte (cinq minutes) a été donnée par 27 % des répondants; 51 % des répondants ont donné rapidement la réponse incorrecte de 100 minutes. La troisième question portait sur le temps qu'il faut à une étendue de nénuphars pour couvrir la moitié d'un lac si cette étendue double chaque jour et qu'il faut 48 jours pour que tout le lac soit couvert. La réponse correcte (47 jours) a été donnée par 28 % des répondants, et la mauvaise réponse (24 jours) a été donnée rapidement par 58 % des répondants.

Dans l'ensemble, 57 % des personnes interrogées n'ont donné aucune bonne réponse au CRT; 23 % ont donné une bonne réponse; 13 % ont donné deux réponses correctes, et seulement 7 % ont donné trois réponses correctes au CRT. Nous classerons ci-dessous les répondants dans l'un des trois groupes suivants : les « penseurs lents » (deux ou trois réponses correctes et lentes), les « penseurs rapides » (deux ou trois réponses incorrectes et rapides) et les « autres types de penseurs » (deux ou trois réponses incorrectes, mais pas rapides). La proportion de répondants dans chaque groupe était de 20 %, 67 % et 13 %, respectivement. Notre raisonnement pour séparer les « penseurs rapides » des « autres types de penseurs » est que les réponses incorrectes n'étaient pas toujours les réponses « rapides ». Il est cependant impossible de déterminer si ces réponses étaient aléatoires ou si les sujets ont réfléchi aux

questions sans toutefois calculer correctement les réponses.

Le test de numératie comportait quatre questions. La première question portait sur le nombre de personnes sur 1 000 susceptibles de contracter une maladie étant donné une probabilité de 10 %; 94 % des répondants ont répondu correctement. La deuxième question portait sur le prix d'un canapé de 300 \$ en vente à moitié prix; 98 % ont répondu correctement à cette question. La troisième question était sur le prix d'une voiture neuve, vendue usagée pour 6 000 \$ (ou deux tiers du prix); 73 % ont répondu correctement à cette question. La quatrième question portait sur le montant que vaudrait 2 000 \$ après deux ans dans un compte d'épargne à 10 % d'intérêt annuel; 49 % ont répondu correctement à cette question. Dans l'ensemble, 3 % des répondants n'ont donné aucune ou qu'une bonne réponse; 19 % ont donné deux bonnes réponses; 36 % ont donné trois bonnes réponses, et 42 % ont donné quatre réponses correctes.

Score total

Nous obtenons le score total en additionnant le nombre de bonnes réponses aux 16 questions susmentionnées (les cinq questions sur l'économie québécoise, les quatre questions sur la littératie économique, les trois questions du CRT et les quatre questions du test de numératie). La Figure 13 montre que la distribution du score total est étalée légèrement plus à droite que la distribution normale, le score moyen étant de 7,013 et le score médian de 7 points. Personne n'a reçu le score parfait de 16, et seulement une personne a reçu un score de 1 point.

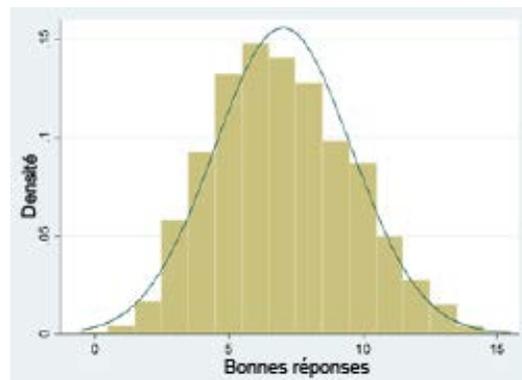


Figure 13 : Distribution du score total

Croyances à propos des conséquences d'une augmentation du salaire minimum

Nous décrivons maintenant les croyances des répondants quant aux conséquences de l'augmentation du salaire minimum pour leur famille et pour l'économie du Québec. Les conséquences pour l'économie québécoise comprenaient les pertes d'emplois possibles chez les travailleurs rémunérés au salaire minimum, les possibilités d'emploi pour les personnes actuellement au chômage, les prix des biens et services et les salaires des travailleurs rémunérés selon le marché. Les questions sur les croyances n'étaient pas notées pour l'exactitude des réponses, et les répondants n'avaient pas de limite de temps pour répondre à ces questions.

La Figure 14 présente les croyances quant aux conséquences perçues d'une hausse du salaire

minimum sur l'emploi des travailleurs au salaire minimum. Près de 41 % des personnes interrogées pensent que pratiquement aucun travailleur au salaire minimum ne perdrait son emploi si le salaire minimum augmentait. À l'autre extrême, 11 % croient que beaucoup de travailleurs au salaire minimum perdraient leur emploi. Les 48 % restants estiment que seuls certains travailleurs au salaire minimum perdraient leur emploi¹⁶.

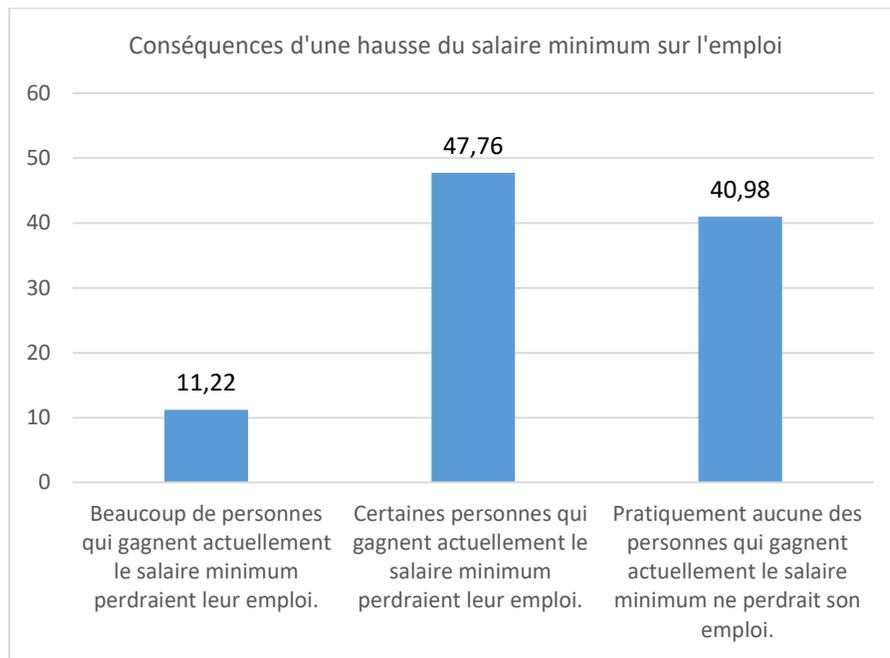


Figure 14 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum sur la perte d'emplois

La Figure 15 montre les croyances quant aux conséquences d'une hausse du salaire minimum sur les salaires des personnes qui gagnent plus que le salaire minimum. Près de 71 % estiment que ces travailleurs ne verraient pas leur salaire augmenter; 27 % pensent qu'ils obtiendraient une augmentation, et les 3 % restants s'attendent à ce que leur salaire chute.

¹⁶ Dans l'étude d'Engle-Warnick et al. (2010) les questions portaient sur les conséquences pour l'emploi d'une augmentation du salaire minimum de 50 cents. Seulement 4,8 % croyaient que les pertes d'emplois seraient importantes; 28,3 % s'attendaient à quelques pertes d'emplois, et 67 % prévoyaient peu ou pas de perte d'emplois. Leurs résultats sont similaires à ceux de Blinder et Krueger (2004), qui n'ont pas précisé le montant de l'augmentation du salaire minimum. Dans cette étude, pour les mêmes croyances, les résultats étaient de 6 %, de 36 % et de 57 %, respectivement.

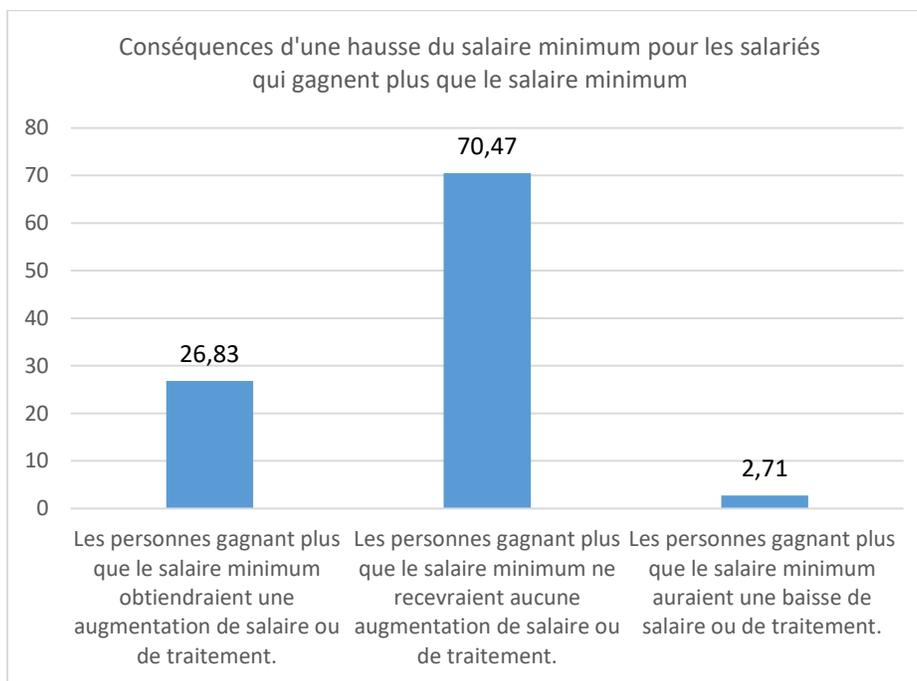


Figure 15 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum pour les salariés qui gagnent plus que le salaire minimum

La Figure 16 présente les croyances à propos des conséquences de l'augmentation du salaire minimum sur les prix. Les répondants s'attendent en général à ce que les prix des biens et des services augmentent (72 %). Un peu moins de 27 % prévoient que les prix resteraient stables. Seulement 1 % des répondants s'attendent à une baisse des prix.

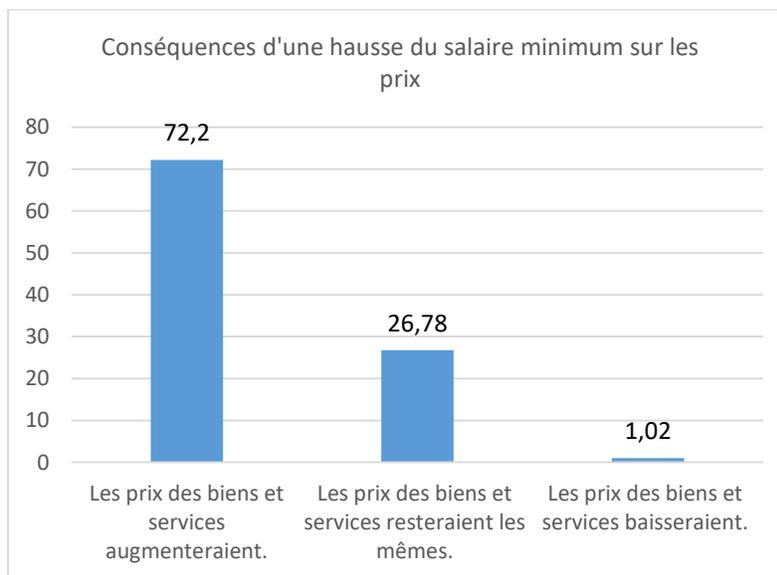


Figure 16 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum sur les prix

La Figure 17 présente les croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum sur les occasions d'emploi pour les personnes au chômage. Près de 43 % des

répondants s'attendent à ce que les personnes qui sont actuellement sans emploi ne soient pas affectées par l'augmentation du salaire minimum. Les 57 % restants étaient partagés également entre la croyance que les personnes actuellement au chômage seraient « plus susceptibles » ou « moins susceptibles » de trouver de nouveaux emplois.

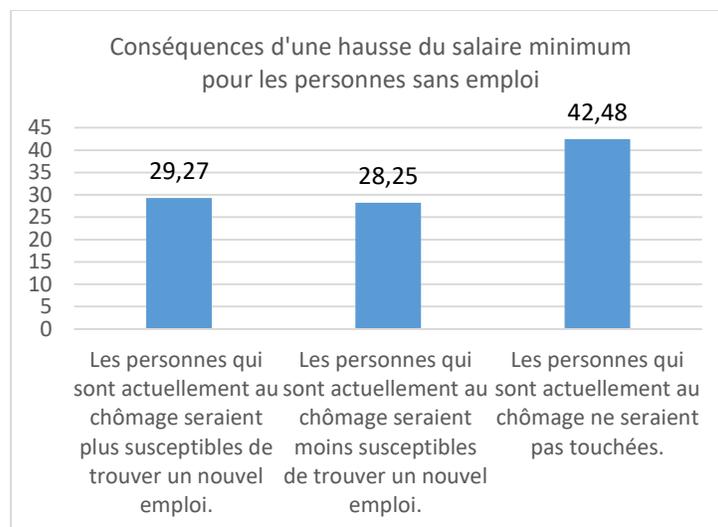


Figure 17 : Croyances sur les conséquences d'une hausse du salaire minimum pour les personnes sans emploi

La figure 18 présente les croyances des répondants quant aux conséquences de l'augmentation du salaire minimum pour eux et leur famille. La majorité des répondants ne s'attendent pas à ce qu'un salaire minimum plus élevé ait des conséquences pour eux ou leur famille (64 %). Près de 19 % s'attendent à bénéficier de l'augmentation dans une certaine mesure, et 17 % s'attendent à ce qu'une hausse soit nuisible. Il est intéressant de souligner que, parmi ceux qui ont indiqué que leur famille ou eux-mêmes bénéficieraient dans une certaine mesure d'une hausse du salaire minimum, seulement 32 % ont déclaré gagner le salaire minimum ou avoir un membre de leur famille qui gagne le salaire minimum. Il est possible que ces répondants gagnent un peu plus que le salaire minimum et considèrent qu'il serait logique qu'ils obtiennent une augmentation en raison d'un ajustement de l'échelle salariale par leur employeur (un effet d'entraînement).

Ceux qui s'attendent à ce que leur famille bénéficie dans une certaine mesure d'une hausse du salaire minimum avaient des réponses sensiblement différentes concernant leurs croyances sur les conséquences de cette augmentation. Par exemple, 42 % d'entre eux croient qu'il y aurait plus d'emplois pour les personnes au chômage en raison de cette augmentation. En comparaison, chez ceux qui n'attendent aucun avantage pour la famille, ce n'est que 26 % qui croient qu'il y aura plus d'emplois.

Ceux qui s'attendent à ce que leur famille bénéficie d'une hausse du salaire minimum sont également plus susceptibles de croire qu'il y aurait peu ou pas de pertes d'emplois (54 % contre

38 % chez ceux qui ne s'attendent pas à en bénéficier). Près de 42 % d'entre eux croient que les prix n'augmenteraient pas, comparativement à 25 % chez ceux qui ne s'attendent à aucun bénéfice. Enfin, 40 % d'entre eux croient que les autres salaires augmenteraient, comparativement à 24 % chez ceux qui ne s'attendent pas à bénéficier de l'augmentation. Toutes les différences signalées sont significatives à moins de 1 %.

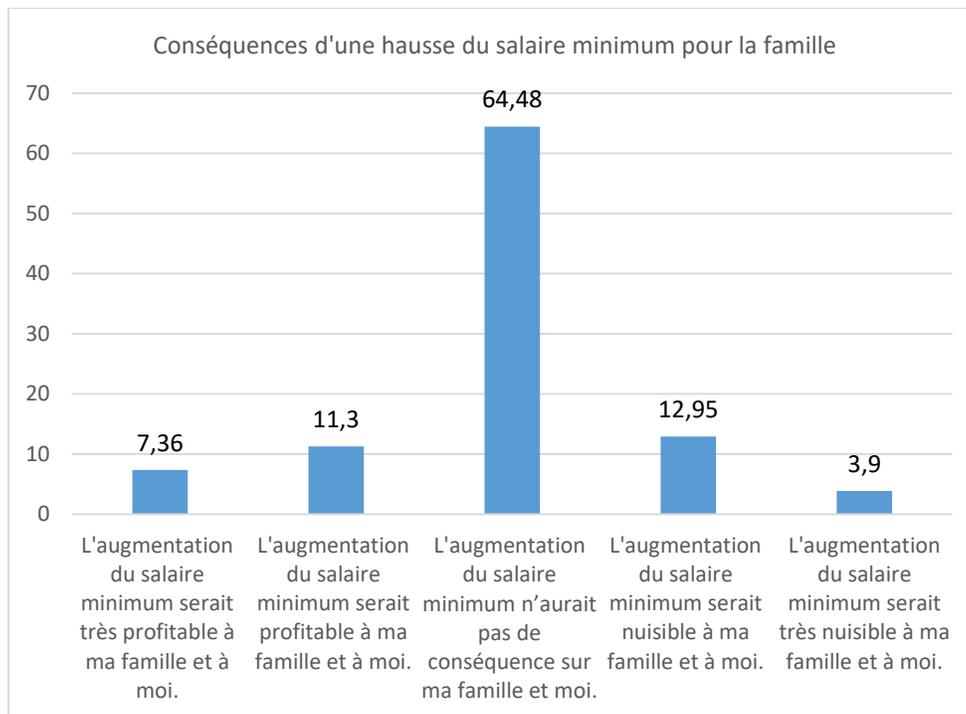


Figure 18 : Croyances à propos des conséquences d'une hausse du salaire minimum pour la famille

Croyances et idéologie

Sur la base des résultats de notre sondage, nous constatons que les répondants sont divisés quant à leurs croyances à propos des conséquences de l'augmentation du salaire minimum. Bien que personne ne puisse prédire parfaitement ce qui se passera exactement une fois que le salaire minimum aura augmenté, certains résultats sont moins probables que d'autres. Le premier résultat à prendre en compte est la perte d'emplois causée par une augmentation du salaire minimum. Les économistes débattent de l'ampleur des pertes d'emplois possibles, mais acceptent que **certain**s emplois soient perdus en conséquence. Plus de 40 % de nos répondants sont d'avis que presque personne ne perdrait son emploi.

Le deuxième résultat considéré a trait aux conséquences pour les personnes au chômage. Parmi les études sur les conséquences pour l'emploi que nous avons examinées plus tôt, certaines rapportaient des résultats positifs pour l'emploi, mais ces études ont été contestées pour leur méthodologie et leurs conclusions. En effet, en général, les économistes ne s'attendent pas à ce qu'une augmentation du salaire minimum entraîne la création d'emplois. Par conséquent, le résultat le plus probable à l'heure actuelle est que les personnes au chômage ne seront pas plus

susceptibles de trouver de nouveaux emplois si le salaire minimum augmente. Malgré tout, 30 % de nos répondants ont déclaré que le résultat le plus probable d'un salaire minimum plus élevé est une hausse des possibilités d'emploi pour les personnes au chômage.

Ces réponses sont-elles liées à une faible culture économique ou à des problèmes de raisonnement? Kahan (2015) a montré que les personnes qui obtiennent des scores plus élevés aux tests scientifiques sont plus susceptibles de donner des réponses correctes à des questions neutres (p. ex., sur la probabilité de contracter une maladie), mais pas toujours, par exemple quand les questions portent sur l'évolution ou les changements climatiques, lorsque le sujet abordé semble lié à l'identité personnelle, comme le sont les opinions religieuses ou politiques. Dans l'article de Kahan, les répondants religieux ayant obtenu des résultats plus élevés aux tests de sciences étaient **moins** susceptibles de répondre correctement à la question sur l'évolution. Serait-ce le cas en ce qui concerne les croyances sur la politique du salaire minimum?

Nous avons analysé les réponses aux questions sur les conséquences séparément pour les personnes qui ont obtenu des scores supérieurs et inférieurs au score total médian et les avons groupées en fonction du parti politique pour lequel un répondant voterait si une élection avait lieu au Québec¹⁷.

La figure 19 indique la proportion de répondants qui ont dit croire que plus d'emplois seraient disponibles pour les personnes au chômage s'il y avait une hausse du salaire minimum (avec des intervalles de confiance de 95 %). La figure montre que cette croyance est prépondérante parmi les répondants ayant des scores plus faibles pour deux des quatre partis. Il n'y avait pas de différences statistiquement significatives dans les croyances selon le score chez les personnes qui voteraient pour les partis C et D.

¹⁷ Pour cette analyse, nous nous sommes limités aux quatre partis sélectionnés le plus souvent par les répondants. Les partis sont ordonnés de façon aléatoire, c'est-à-dire que l'étiquette n'indique pas que le parti était plus ou moins fréquemment sélectionné.

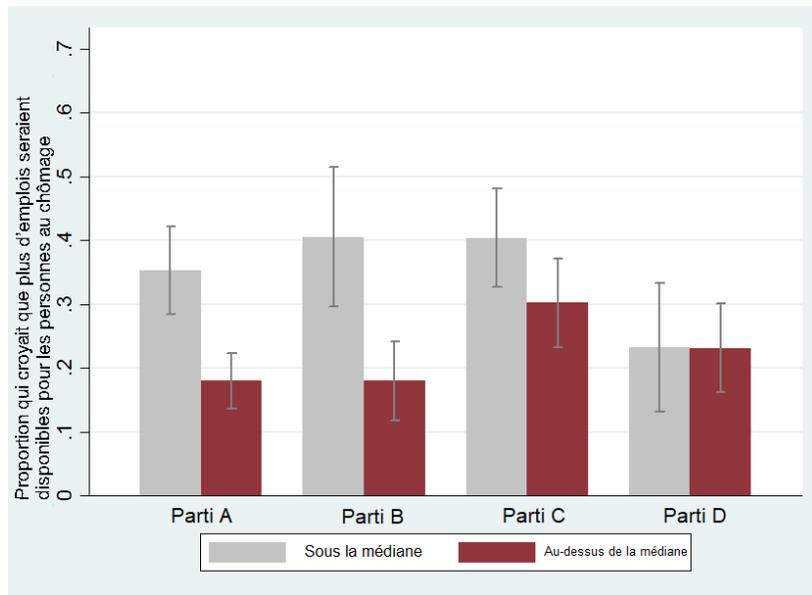


Figure 19 : Croyance qu'il y aurait plus d'emplois pour les personnes au chômage, en fonction du score total et du parti politique

La Figure 20 montre en fonction du score total et du parti que les répondants croient qu'il y aurait très peu de pertes d'emplois chez les travailleurs au salaire minimum (intervalles de confiance de 95 %). Encore une fois, cette croyance est prépondérante parmi les répondants ayant des scores plus faibles, mais pour trois des quatre partis seulement. Pour deux de ces trois partis (A et B), la probabilité était plus grande chez les individus à faible score, avec des valeurs de p de test t unilatéral de 0,027 et de 0,013, respectivement. Pour le parti C, les différences n'étaient pas significatives (valeur-p = 0,247). Les répondants qui ont choisi le quatrième parti et qui ont obtenu des scores supérieurs à la médiane étaient significativement plus susceptibles de croire qu'il n'y aurait aucune perte d'emplois (valeur-p = 0,045).

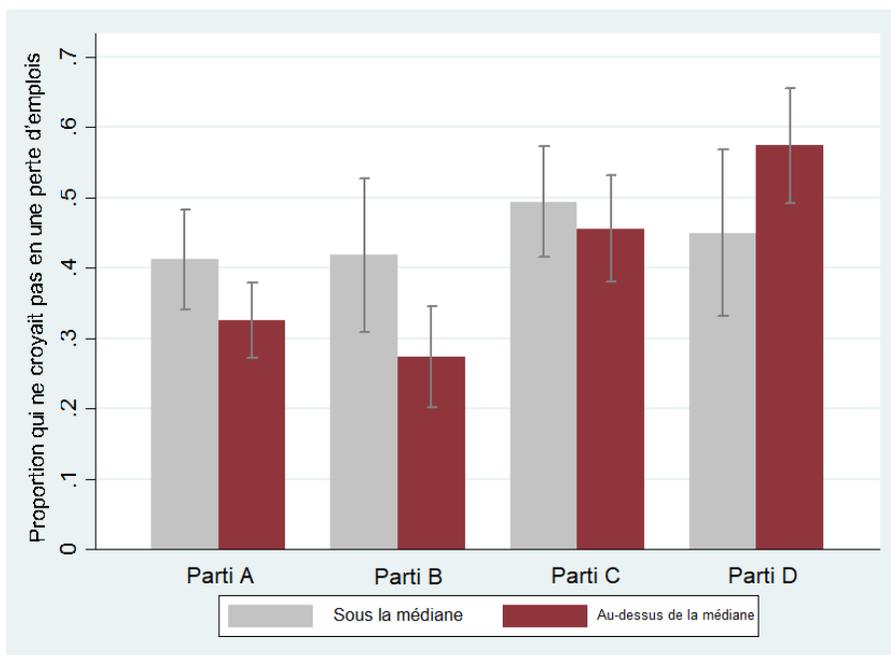


Figure 20 : Croyance qu'il y aurait très peu de pertes d'emplois chez les travailleurs qui gagnent le salaire minimum, en fonction du score total et du parti politique

Nous avons également interrogé les répondants sur les conséquences les plus probables d'une hausse du salaire minimum sur les prix. Il n'y avait qu'une mauvaise réponse à cette question (« Les prix des biens et services baisseraient. »), qui a été choisie par une infime proportion de répondants (1 %). Les deux autres réponses (« Les prix [...] augmenteraient. » et « Les prix [...] resteraient les mêmes. ») ont été choisies aussi fréquemment l'une que l'autre. Ces deux réponses étaient tout aussi plausibles selon l'interprétation qu'on faisait de la question en raison de son encadrement puisque nous n'avions pas précisé si la question portait sur les prix en général ou sur les prix des aliments de restauration rapide ou d'autres produits et services qui seraient plus susceptibles de varier en raison d'une hausse du salaire minimum. S'attendre à ce qu'il n'y ait pas de changement de prix, en général, était raisonnable. Il est également possible que les répondants aient pensé aux prix des aliments de restauration rapide et d'autres biens et services produits par les travailleurs qui gagnent le salaire minimum. D'après la littérature que nous avons examinée plus tôt, le prix des aliments de restauration rapide augmente, lorsque le salaire minimum augmente (Lemos, 2008; Sherk, 2017; Aaronson et al., 2008). Par conséquent, il est raisonnable dans notre étude que les répondants s'attendent à ce que les prix de la restauration rapide augmentent.

La figure 21 indique la proportion de répondants qui croient que les prix resteront les mêmes (avec des intervalles de confiance à 95 %). Nous pouvons voir que les croyances au sujet des prix diffèrent selon le parti choisi et le score total. Les répondants ayant des scores plus faibles étaient plus susceptibles de croire que les prix demeureraient les mêmes, mais seulement pour deux partis sur quatre (B et C, avec des valeurs-p de 0,007 et de 0,015, respectivement). Pour les partis A et D, les proportions de répondants qui croient que les prix demeureront stables sont presque identiques chez les répondants qui ont obtenu un score inférieur ou supérieur au score médian.

Nous avons effectué des analyses similaires pour les questions liées à d'autres croyances (p. ex., données factuelles ou littérature économique), mais nous avons constaté que les réponses à ces questions variaient uniquement en fonction du score total et non en fonction du parti politique¹⁸. Nous interprétons ces résultats comme une indication que seules les croyances sur les conséquences d'une hausse du salaire minimum sont liées à des opinions politiques.

¹⁸ Ces analyses ne sont pas présentées ici, mais peuvent être obtenues des auteurs sur demande.

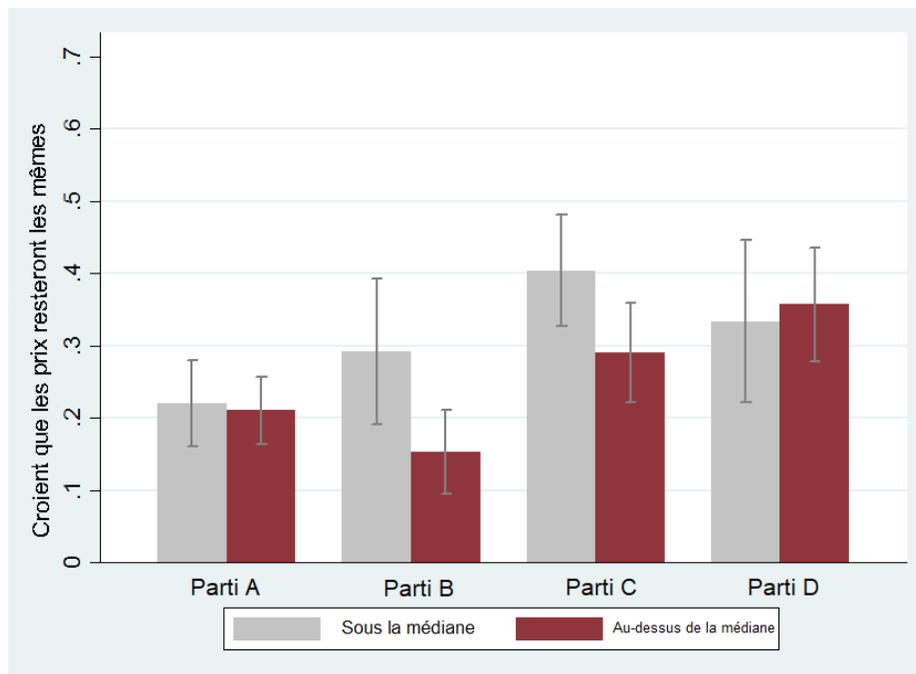


Figure 19 : Croyance que les prix resteront stables, en fonction du score total et du parti politique

Préférences

Notre étude comporte plusieurs mesures de préférences sociales. Nous avons effectué une première mesure en utilisant un jeu du dictateur, conformément à la littérature expérimentale sur les préférences sociales (p. ex., Andreoni et Miller, 2002). Nous avons également effectué des mesures des valeurs exprimées à propos de la redistribution du revenu, des attitudes envers les personnes au chômage et des opinions sur les facteurs de succès.

Préférences sociales

En moyenne, pour les trois scénarios pris ensemble, les répondants ont choisi de conserver 6,38 \$ ou 53 % du revenu total. L'allocation médiane au dictateur était de 10,50 \$ ou 87 % du revenu total, ce qui est comparable aux résultats d'autres études comportant des jeux du dictateur. Dans le premier scénario, où le prix de la générosité était élevé, 51 % des répondants ont tout conservé (10,50 \$, 0 \$); 35 % ont choisi un partage égal (0,50 \$, 0,50 \$), et 14 % ont tout donné (0 \$, 0,53 \$). Dans le deuxième scénario, où l'allocation au dictateur était égale à celle du récipiendaire, la proportion de répondants qui a tout gardé a chuté à 37 % (1 \$, 0 \$). Comme dans le scénario 1, 36 % ont choisi un partage égal (0,50 \$, 0,50 \$), et les 27 % restants ont tout donné (0 \$, 1 \$). Dans le troisième scénario, qui permettait d'être généreux pour pas cher, la proportion des répondants qui ont tout gardé est tombée à 29,5 % (0,53 \$, 0 \$); 33 % ont choisi un partage égal (0,50 \$, 0,50 \$), et 37 % ont tout donné (0 \$, 10,50 \$). Par conséquent, plus le prix de la générosité augmentait, moins les répondants étaient généreux.

Si l'on considère les répondants eux-mêmes, indépendamment du scénario, 26 % ont tout

conservé dans les trois scénarios (les « égoïstes »); 12 % ont tout donné dans les trois scénarios (les « altruistes »); 21 % ont toujours choisi un partage égal (les « égalitaires »), et 32 % ont gardé de moins en moins à mesure que le prix de la générosité augmentait (les « utilitaires »). Enfin, 9 % des participants n'ont pas été catégorisés parce que leurs réponses comportaient des violations des axiomes de révélation des préférences (« impossible à déterminer »)¹⁹.

Valeurs exprimées en réponse aux questions de sondage sélectionnées

La figure 22 présente les valeurs exprimées par les répondants à propos de la redistribution du revenu. Près de 69 % étaient plus ou moins d'accords avec l'énoncé selon lequel les ménages à revenu élevé devraient payer une plus grande part de leur revenu en impôts que les ménages à faible revenu. Moins de 18 % étaient plus ou moins en désaccord et 14 % n'étaient ni d'accord ni en désaccord avec cet énoncé.

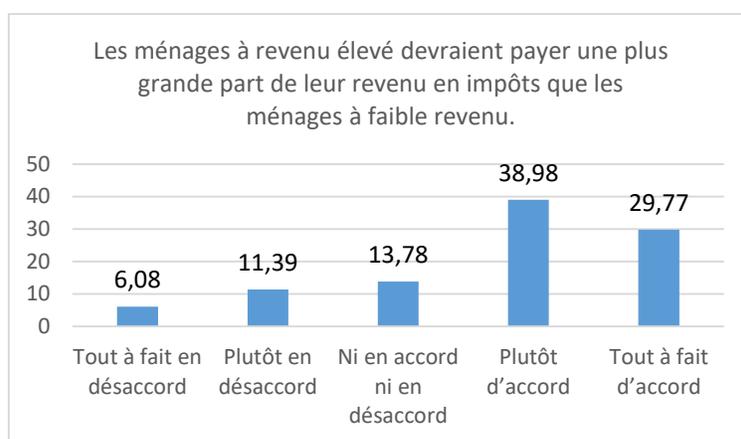


Figure 20 : Préférences à propos de la redistribution du revenu

La figure 23 présente l'attitude des répondants envers les personnes au chômage (question de « l'empathie »). Seulement 18 % des répondants croient que les chômeurs ne veulent pas travailler. Près de 57 % étaient en désaccord et 25 % n'étaient ni d'accord ni en désaccord avec cette affirmation.

¹⁹ En moyenne, les répondants ont donné 2,90 \$ à Centraide. Ce qui s'est traduit par un transfert total de 6 550 \$.

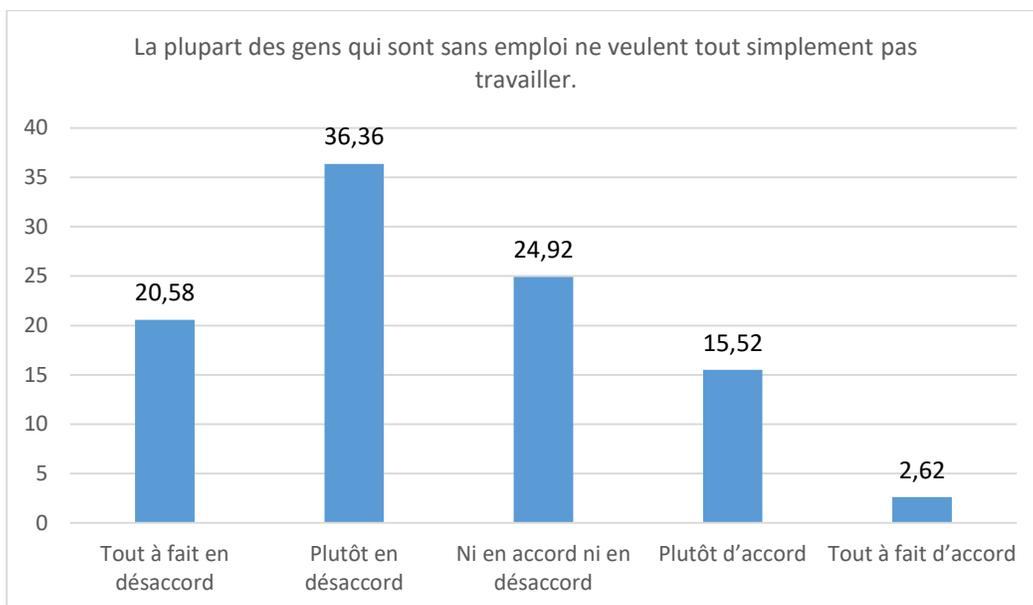


Figure 21 : Attitude envers les personnes au chômage

La figure 24 présente les croyances à propos des facteurs qui mènent au succès dans la vie. Plus de 78 % des répondants croient qu'il est nécessaire de faire des efforts pour avancer dans la vie au Québec (on peut réussir « en travaillant fort et honnêtement »). Moins de 12 % ne sont pas d'accord et 10 % ne sont ni d'accord ni en désaccord avec cette affirmation.

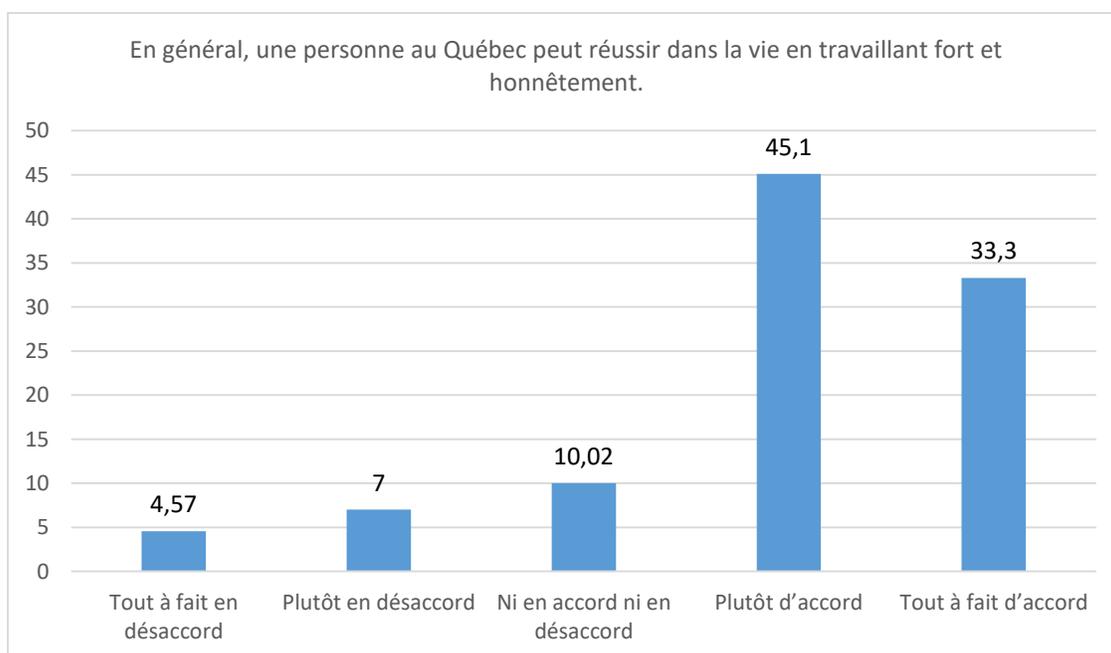


Figure 22 : Croyances à propos des déterminants du succès

Choix

Dans l'ensemble des sept groupes, 67,5 % des répondants étaient en faveur de l'augmentation du salaire minimum à 15 \$ l'heure avant le traitement de l'information. Cette proportion ne

variait pas significativement d'un groupe à l'autre. À titre comparatif, dans Engle-Warnick et al. (2010), 70,6 % des répondants étaient en faveur de l'augmentation du salaire minimum; dans leur étude cependant, la question ne précisait pas à combien le salaire devrait augmenter. Dans la sous-section suivante, nous analysons les déterminants de l'appui à un salaire minimum plus élevé en fonction des caractéristiques démographiques des répondants et de leurs croyances.

1. Déterminants de l'appui à une augmentation du salaire minimum

Nous présentons dans la présente section les résultats obtenus concernant les facteurs associés à l'appui d'un salaire minimum plus élevé. Le tableau 4 présente différents modèles d'estimation, tous basés sur les réponses données avant le traitement de l'information en utilisant l'échantillon groupé (2 255 observations).

Préférences

Le modèle 1 tente de vérifier si les répondants qui sont directement concernés par une augmentation du salaire minimum accordent le même appui à la politique que ceux qui ne sont pas directement concernés. Nous observons une corrélation positive et significative entre le fait d'être travailleur au salaire minimum (ou de faire partie d'une famille dont un des membres gagne le salaire minimum) et l'appui à une hausse du salaire minimum. Cet appui ne diffère pas de façon significative chez les propriétaires d'entreprises, les personnes sans emploi et les membres d'un syndicat.

Les modèles 2 et 3 tentent de déterminer si les préférences sociales sont associées à un appui plus important en faveur d'une augmentation du salaire minimum. Nous observons en premier lieu que les altruistes sont significativement plus susceptibles de répondre « oui » à un salaire minimum plus élevé que les répondants ayant des préférences égoïstes, mais le choix des répondants ayant d'autres types de préférences n'est pas significativement différent. En deuxième lieu, l'appui lié à l'altruisme, lorsqu'on combine ce facteur à d'autres mesures de préférences sociales, devient marginalement significatif, ce qui indique une corrélation entre l'altruisme et les opinions sur la redistribution des revenus, les attitudes envers les personnes au chômage et la croyance que l'effort mène au succès. Les répondants qui soutiennent la redistribution du revenu et qui ont de l'empathie pour les personnes au chômage sont plus susceptibles de favoriser l'augmentation du salaire minimum, contrairement à ceux qui croient que l'effort favorise le succès (par opposition à la chance), qui sont moins enclins à favoriser l'augmentation.

Croyances

Le modèle 4 tente de vérifier la relation entre les croyances sur le salaire minimum et la tendance à favoriser son augmentation. Nous observons en premier lieu que ce sont les répondants qui ont surestimé le salaire minimum qui étaient plus susceptibles de favoriser (« oui ») son augmentation. Une explication possible de ce résultat est que, chez les répondants qui ont surestimé le salaire minimum (et qui l'ont, en général, estimé à moins de 15 \$), une augmentation à 15 \$ l'heure était relativement faible et donc acceptable. L'appui à la politique

ne différerait pas de façon significative chez les répondants qui ont sous-estimé le salaire minimum ou n'en connaissent pas le montant relativement aux participants ayant correctement identifié le montant du salaire minimum.

En deuxième lieu, surestimer de façon substantielle la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum (> 25 %) ou ne pas savoir quelle est cette proportion indique une plus grande propension à appuyer l'augmentation du salaire minimum. Cependant, ces résultats ne sont pas robustes lorsque les autres covariables sont ajoutées au modèle. Nous remarquons en troisième lieu que les croyances sur le montant du salaire minimum par rapport au salaire moyen n'ont pas de corrélation significative avec la décision de répondre « oui » en faveur de l'augmentation du salaire minimum.

Le modèle 2 ajoute des variables qui permettent le contrôle des croyances des répondants quant aux conséquences sur les pertes d'emplois, les prix, les salaires et les possibilités d'emploi pour les personnes au chômage. Nous observons en premier lieu que, par rapport aux répondants qui croient à d'importantes pertes d'emplois, ceux qui croient qu'il y en aurait peu ou presque pas sont plus susceptibles de répondre « oui » à l'appui d'une hausse du salaire minimum. Autrement dit, moins les répondants croient que les pertes d'emplois seraient importantes, plus ils sont enclins à appuyer la hausse du salaire minimum. Ce résultat est conforme à celui que rapportent Blinder et Krueger (2004).

En deuxième lieu, nous constatons que, par rapport à ceux qui croient que la politique n'aurait pas de retombées chez les personnes au chômage, ceux qui croient à un plus grand nombre d'emplois sont plus susceptibles d'appuyer un salaire minimum plus élevé, et ceux qui croient à un moins grand nombre d'emplois pour les personnes au chômage sont moins susceptibles d'appuyer la politique. Autrement dit, moins les répondants croient qu'une hausse du salaire minimum causerait des pertes d'emplois, plus ils ont tendance à appuyer cette hausse.

En troisième lieu, nous constatons que, par rapport aux répondants qui pensent que les prix augmenteraient, les répondants qui estiment que la politique n'aurait aucun effet sur les prix ou que les prix baisseraient sont plus susceptibles d'appuyer l'augmentation (bien que ces différences ne soient que marginalement significatives et disparaissent lorsque d'autres covariables s'ajoutent). Enfin, les répondants qui croient que les salaires des travailleurs non rémunérés au salaire minimum chuteraient en raison d'un salaire minimum plus élevé sont moins susceptibles d'appuyer l'augmentation que ceux qui s'attendent à une hausse des salaires. Croire qu'une hausse du salaire minimum est sans effet sur les autres salaires est marginalement significatif, mais ne l'est plus lorsque nous ajoutons d'autres covariables.

Le modèle 6 tente de vérifier si les répondants qui pensent bénéficier directement d'une hausse du salaire minimum seraient enclins à appuyer la politique. Nous constatons que s'attendre à des avantages individuels est corrélé de façon significative et positif avec l'appui à une augmentation du salaire minimum. De plus, cette variable est fortement corrélée au fait de travailler au salaire minimum ou d'avoir dans sa famille un membre qui gagne le salaire minimum, de sorte que d'être concerné directement par la politique comme dans le modèle 1

perd sa signification dans le modèle 6.

Connaissances

Le modèle 7 tente de vérifier relation entre la littératie économique, la numératie et des capacités de raisonnement supérieures et l'appui à une hausse du salaire minimum. Nous constatons que l'obtention d'un score supérieur à la médiane au test de littératie économique a un effet négatif et significatif sur l'appui à l'augmentation du salaire minimum. La signification diminue lorsque le modèle tient compte de la scolarité, mais elle reste marginalement significative et négative. Nous constatons que l'effet de la numératie n'est que marginalement significatif; il est toutefois robuste en combinaison avec d'autres variables. « Penser vite » a un effet négatif et significatif, mais perd une partie de sa signification après l'ajout des caractéristiques démographiques dans le modèle (fort probablement en raison du contrôle de la scolarité). Il est intéressant de noter que les choix des répondants qui pensent « lentement » ne sont pas significativement différents des choix de ceux qui donnent « d'autres » réponses au CRT, étant donné que nous contrôlons leur numératie.

Les modèles 8 à 10, qui comportent les variables relatives aux opinions politiques, aux sources d'information et aux caractéristiques démographiques, confirment la robustesse des résultats précédents. La plupart de nos résultats sont robustes lorsque nous contrôlons ces covariables, sauf ceux que nous avons déjà mentionnés plus haut (p. ex., gagner le salaire minimum). Parmi les variables que nous avons ajoutées dans les modèles 8 à 10, deux variables avaient des coefficients positifs et significatifs : être une personne âgée de plus de 35 ans et utiliser Internet comme source d'information (bien que l'effet de cette dernière disparaisse une fois la scolarité contrôlée). Les variables de contrôle des opinions politiques améliorent également l'ajustement du modèle de façon significative ($LR\chi^2(4) = 28,4$, $p\text{-valeur} < 0,0001$) sans affecter l'effet d'autres variables de manière significative.

Tableau 4 : Modèle probit estimé pour évaluer la décision d'augmenter le salaire minimum (sal. min.)

Variable dépendante : Oui à la hausse du sal. min.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Ménage avec sal. min. (répondant ou membre de la famille)	0,192** (0,087)	0,191** (0,087)	0,198** (0,088)	0,200** (0,090)	0,243** (0,108)	-0,024 (0,116)	-0,009 (0,116)	0,025 (0,118)	0,051 (0,119)	0,050 (0,121)
Sans emploi	0,006 (0,208)	-0,005 (0,208)	-0,075 (0,212)	-0,080 (0,212)	-0,149 (0,251)	-0,250 (0,258)	-0,219 (0,258)	-0,171 (0,256)	-0,150 (0,258)	-0,110 (0,266)
Propriétaire d'entreprise	-0,103 (0,075)	-0,098 (0,075)	-0,067 (0,076)	-0,057 (0,077)	-0,056 (0,095)	-0,046 (0,097)	-0,068 (0,097)	-0,037 (0,098)	-0,028 (0,098)	-0,047 (0,100)
Membre d'un syndicat	0,092 (0,074)	0,105 (0,074)	0,092 (0,075)	0,111 (0,076)	0,122 (0,093)	0,128 (0,094)	0,133 (0,094)	0,104 (0,096)	0,112 (0,096)	0,136 (0,100)
Préférences (base : égoïste)										
- altruiste		0,261*** (0,098)	0,188* (0,099)	0,163 (0,100)	0,035 (0,124)	0,070 (0,125)	0,068 (0,126)	0,044 (0,127)	0,041 (0,128)	0,006 (0,130)
- égalitaire		0,132 (0,081)	0,092 (0,082)	0,071 (0,083)	0,003 (0,102)	-0,007 (0,103)	-0,018 (0,104)	-0,038 (0,105)	-0,049 (0,105)	-0,100 (0,107)
- utilitariste		-0,025 (0,072)	-0,059 (0,073)	-0,073 (0,074)	-0,058 (0,090)	-0,039 (0,092)	-0,017 (0,095)	-0,034 (0,096)	0,049 (0,139)	0,038 (0,140)
- ne peut être déterminé		0,147 (0,108)	0,134 (0,109)	0,128 (0,110)	0,145 (0,133)	0,123 (0,136)	0,086 (0,138)	0,054 (0,139)	-0,047 (0,096)	-0,044 (0,097)
En faveur de la redistribution du revenu			0,311*** (0,060)	0,301*** (0,061)	0,246*** (0,075)	0,251*** (0,076)	0,252*** (0,076)	0,233*** (0,077)	0,227*** (0,078)	0,194** (0,079)
A de l'empathie pour les personnes au chômage			0,325*** (0,057)	0,331*** (0,057)	0,413*** (0,070)	0,423*** (0,071)	0,437*** (0,071)	0,409*** (0,072)	0,407*** (0,073)	0,374*** (0,075)
Croit que l'effort mène au succès			- (0,229*** (0,070)	- (0,222*** (0,071)	- (0,330*** (0,087)	- (0,290*** (0,089)	- (0,287*** (0,089)	- (0,276*** (0,090)	- (0,277*** (0,091)	- (0,290*** (0,093)

(suite à la page suivante)

(Tableau 4, suite)

Variable dépendante : Oui à la hausse du sal. min.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Croyances – salaire minimum (base : correct)										
- sous-estimé				0,156 (0,215)	0,410 (0,251)	0,397 (0,258)	0,356 (0,266)	0,343 (0,267)	0,308 (0,270)	0,260 (0,274)
- surestimé				0,267*** (0,058)	0,194*** (0,071)	0,202*** (0,072)	0,191** (0,084)	0,201** (0,085)	0,194** (0,085)	0,173** (0,087)
- ne sait pas				0,293 (0,193)	0,113 (0,240)	0,085 (0,247)	0,034 (0,253)	-0,007 (0,255)	-0,023 (0,255)	-0,103 (0,258)
Croyances – travailleurs au sal. min. (base : <15 %)										
- 15-25 %				0,046 (0,084)	-0,004 (0,102)	-0,012 (0,104)	-0,020 (0,105)	-0,023 (0,107)	-0,024 (0,107)	-0,040 (0,108)
- >25 %				0,221** (0,088)	0,193* (0,109)	0,137 (0,111)	0,092 (0,113)	0,089 (0,115)	0,093 (0,115)	0,066 (0,117)
- ne sait pas				0,186* (0,099)	0,058 (0,120)	0,038 (0,122)	0,017 (0,123)	0,022 (0,125)	0,032 (0,125)	-0,007 (0,128)
Croyances – sal. min. par rapport au salaire moyen (base : correct)										
- sous-estimé				-0,036 (0,074)	-0,034 (0,089)	-0,055 (0,090)	-0,107 (0,100)	-0,101 (0,101)	-0,099 (0,101)	-0,117 (0,102)
- surestimé				-0,050 (0,082)	0,016 (0,101)	-0,012 (0,103)	-0,021 (0,111)	-0,038 (0,112)	-0,048 (0,112)	-0,051 (0,113)
- ne sait pas				0,084 (0,083)	0,055 (0,102)	0,013 (0,103)	-0,028 (0,113)	-0,031 (0,114)	-0,031 (0,115)	-0,062 (0,116)

(suite à la page suivante)

(Tableau 4, suite)

Variable dépendante : Oui à la hausse du sal. min.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Croyances – pertes d’emplois (base : pertes substantielles)										
- pertes minimales					1,003*** (0,116)	1,069*** (0,121)	1,111*** (0,123)	1,108*** (0,124)	1,110*** (0,125)	1,082*** (0,127)
- pertes non significatives					1,750*** (0,131)	1,792*** (0,135)	1,839*** (0,138)	1,820*** (0,139)	1,835*** (0,140)	1,808*** (0,142)
Croyances – chômage (base : plus d’emplois)										
- moins d’emplois					-1,080*** (0,096)	-1,055*** (0,098)	-1,040*** (0,099)	-1,037*** (0,100)	-1,040*** (0,100)	-1,062*** (0,102)
- pas de différence					-0,448*** (0,090)	-0,408*** (0,092)	-0,389*** (0,093)	-0,382*** (0,093)	-0,386*** (0,094)	-0,406*** (0,095)
Croyances – hausse des prix (base : hausse)										
- pas de différence					1,260*** (0,118)	1,210*** (0,119)	1,201*** (0,119)	1,205*** (0,120)	1,212*** (0,121)	1,223*** (0,122)
- baisse					0,783* (0,440)	0,505 (0,431)	0,476 (0,445)	0,494 (0,445)	0,509 (0,448)	0,444 (0,455)
Croyances – autres salaires (base : hausse)										
- pas de changement					-0,149* (0,080)	-0,067 (0,082)	-0,079 (0,082)	-0,079 (0,083)	-0,071 (0,083)	-0,082 (0,084)
- baisse					-0,775*** (0,214)	-0,750*** (0,222)	-0,769*** (0,224)	-0,729*** (0,226)	-0,738*** (0,227)	-0,767*** (0,231)

(suite à la page suivante)

(Tableau 4, suite)

Variable dépendante : Oui à la hausse du sal. min.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Pense que la famille profitera						0,852*** (0,117)	0,799*** (0,119)	0,777*** (0,119)	0,779*** (0,119)	0,810*** (0,122)
score – écon. québécoise (base : < médiane) - au-dessus de la médiane							-0,012 (0,094)	-0,019 (0,095)	-0,026 (0,096)	-0,067 (0,098)
Score – litt. économique (base : < médiane) - au-dessus de la médiane							-0,166** (0,073)	-0,145** (0,074)	-0,139* (0,074)	-0,128* (0,076)
Score - numératie (base : < médiane) - au-dessus de la médiane							-0,178* (0,094)	-0,161* (0,094)	-0,157* (0,095)	-0,168* (0,097)
Test cognitif (base : 2 ou 3 autres réponses) - lent (2 ou 3 réponses lentes)							-0,140 (0,127)	-0,136 (0,128)	-0,136 (0,129)	-0,127 (0,132)
- rapide (2 ou 3 réponses rapides)							-0,224** (0,106)	-0,222** (0,107)	-0,216** (0,108)	-0,203* (0,110)
Contrôle – opinions politiques Sources d’info : (base : télé)	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
- radio									-0,110 (0,073)	-0,117 (0,074)
- Internet									0,161 (0,109)	0,153 (0,111)

(suite à la page suivante)

(Tableau 4, suite)

Variable dépendante : Oui à la hausse du sal. min.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
- cercles sociaux									0,049 (0,075)	0,052 (0,078)
- livres									0,102 (0,093)	0,041 (0,096)
- aucune									0,391 (0,389)	0,448 (0,397)
Sexe (base : homme)										
- femme										0,115 (0,076)
Statut au Canada (base : né au Canada)										
- immigrant										0,141 (0,125)
Groupe d'âge (base : moins de 35 ans)										
- âge 35-54 ans										0,219** (0,096)
- âge 55+ ans										0,275*** (0,102)
Scolarité (base : secondaire partiel)										
- ét. secondaires terminées										-0,182 (0,231)
- ét. collégiales terminées										-0,028 (0,219)
- ét. universitaires terminées										0,123 (0,222)

(suite à la page suivante)

(Tableau 4, suite)

Variable dépendante : Oui à la hausse du sal. min.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Revenu (base : < 30K)										
- 30K-60K										-0,089 (0,108)
- 60K-90K										0,019 (0,109)
- 90K-120K										-0,105 (0,125)
- 120K-150K										-0,031 (0,152)
- 150K-200K										-0,238 (0,172)
- plus de 200K										-0,376 (0,238)
Constante	0,432*** (0,034)	0,367*** (0,057)	0,189** (0,088)	-0,050 (0,116)	-0,531*** (0,188)	-0,757*** (0,196)	-0,346 (0,247)	-0,415 (0,256)	-0,512* (0,264)	-0,581* (0,343)
Nombre d'observations	2,255	2,255	2,255	2,255	2,255	2,255	2,255	2,255	2,255	2,255
log. de vraisemblance	-1,418	-1,411	-1,373	-1,353	-889,1	-859,8	-852,6	-838,4	-834,5	-823,8
χ^2	8,206	21,13	97,47	137,8	1,066	1,125	1,139	1,167	1,175	1,197
Valeur-p	0,0843	0,0068	<0,0001	<0,0001	<0,0001	<0,0001	<0,0001	<0,0001	<0,0001	<0,0001

Notes : Les écarts-types sont donnés entre parenthèses; les étoiles indiquent la signification statistique : *** $\leq 1\%$, ** $\leq 5\%$, * $\leq 10\%$.

2. Réponses après traitement de l'information

Nous vérifions la relation entre les choix faits avant et après le traitement de l'information. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, plus des deux tiers des participants appuyaient une augmentation du salaire minimum avant que l'information ne soit fournie aux sept groupes. Par contre, après le traitement de l'information, moins de la moitié des participants appuyaient l'augmentation. Cette diminution est statistiquement significative (valeur- $p < 0,00001$). C'est dire que, s'il y avait eu un référendum sur la question, l'augmentation aurait été adoptée avant le traitement de l'information, mais rejetée après le traitement de l'information, ce qui suggère que l'information générale sur les faits et les conséquences que nous avons fournie aux répondants provoque des réactions.

Dans la présente section, nous décrivons de manière détaillée les réactions des répondants à différents types d'information. Nous avons rassemblé les groupes 2 à 4, que nous désignons comme les groupes des « faits et pertes d'emplois », et les groupes 5 à 7, que nous désignons comme les groupes des « faits et prix ». Le groupe 1, le groupe des « faits seulement », est considéré séparément.

La figure 25 montre les proportions de répondants qui ont répondu « oui » à l'augmentation du salaire minimum avant et après le traitement de l'information, par groupe, avec des intervalles de confiance calculés sans tenir compte des observations répétées par personne. La proportion de répondants qui favorisaient un salaire minimum plus élevé ne différait pas de manière significative d'un groupe à l'autre **avant** le traitement de l'information, et cette proportion a diminué dans tous les groupes **après** le traitement de l'information.

Dans le groupe des « faits seulement », la proportion de ceux qui étaient favorables à un salaire minimum plus élevé est passée de 71 % à un peu moins de 64 % (valeur- $p < 0,00001$)²⁰. C'est donc que fournir uniquement les faits à propos du salaire minimum actuel a fait baisser l'appui à un salaire minimum plus élevé de 7 points de pourcentage. En comparaison, la proportion des répondants en faveur d'un salaire minimum plus élevé dans le groupe des « faits et pertes d'emplois » a diminué de 28 points de pourcentage, passant de 67 à 39 % (valeur- $p < 0,00001$). L'information à propos des pertes d'emplois potentielles, par rapport aux « faits seulement », a donc entraîné une diminution supplémentaire de 21 points de pourcentage de la proportion des répondants qui favorisent un salaire minimum plus élevé.

Finalement, dans le groupe des « faits et prix », la proportion des répondants en faveur d'un salaire minimum plus élevé a baissé de 25 points de pourcentage, passant de 67 à 42 % (valeur- $p < 0,00001$), comme dans le groupe des « faits et pertes d'emplois ». L'information supplémentaire quant à l'augmentation possible des prix a entraîné une diminution supplémentaire de 18 points de pourcentage par rapport aux « faits seulement ». Nous pouvons donc conclure que fournir de l'information sur les conséquences d'une hausse du

²⁰ Nous avons fait des ajustements pour tenir compte d'observations répétées par personne au moyen d'une régression à effets aléatoires. Dans ce qui suit, nous utilisons « ajusté » ou « non ajusté », le cas échéant.

salaires minimum plutôt que de simples données factuelles sur le salaire minimum est plus efficace. Toutefois, nous n'avons pas observé de différence significative selon la portée des conséquences, c'est-à-dire que les conséquences individuelles pour les répondants, en raison de prix plus élevés, et les conséquences collectives pour les travailleurs salariés, en raison de pertes d'emplois, ont entraîné des diminutions semblables de l'appui à la politique.

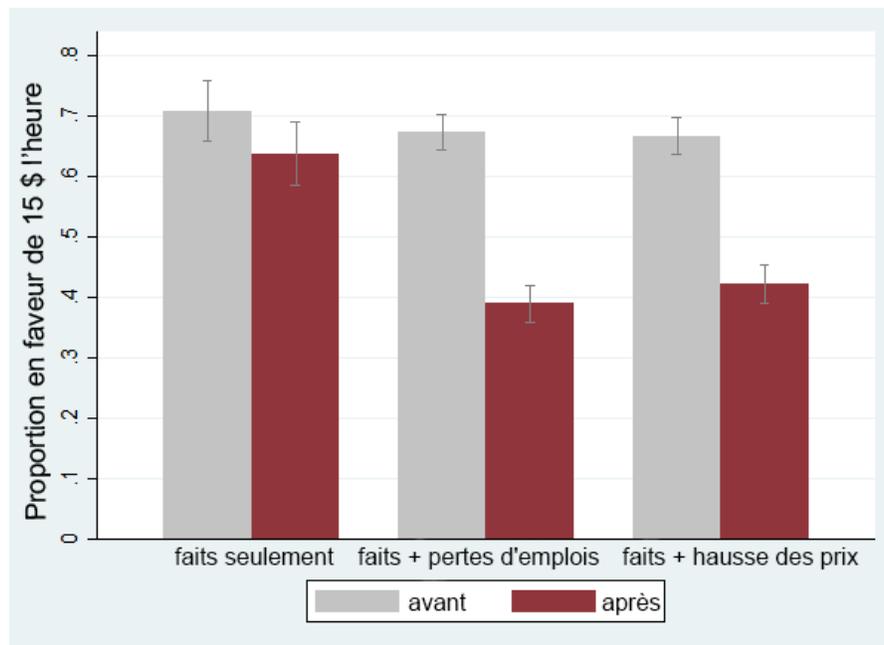


Figure 23 : Choix d'augmenter le salaire minimum avant et après le traitement de l'information

2.a Groupe 1 : information sur les faits

En créant un premier groupe qui n'obtiendrait comme information que des faits à propos du salaire minimum, notre objectif était de vérifier dans quelle mesure l'appui à une hausse du salaire minimum différencierait si les croyances des répondants à propos de ces faits étaient remises en question. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, il y a moins de répondants dans ce groupe qui a choisi de favoriser l'augmentation du salaire minimum après le traitement de l'information. Il est donc important de chercher à savoir si la variation observée résulte uniquement du traitement de l'information plutôt que d'autres facteurs (les répondants auraient pu, par exemple, être sensibles à d'autres éléments d'information du sondage).

Nous avons fourni à ce groupe trois éléments d'information à propos du salaire minimum : sa grandeur absolue, sa grandeur relativement au salaire moyen et la proportion de travailleurs qui gagnent ce salaire. Idéalement, si on veut établir que les changements de décision résultent uniquement du traitement de l'information, on doit comparer les changements de décision des répondants à qui on a fourni l'information avec ceux des répondants qui n'ont pas reçu l'information (c.-à-d. un groupe témoin). Puisque notre plan expérimental ne comportait pas de groupe témoin, nous pouvions identifier les effets du traitement en comparant les réponses des personnes qui avaient des croyances justes concernant les trois faits à celles des personnes dont les croyances étaient incorrectes. L'idée principale derrière cette approche est que les

répondants dont les croyances sont justes n'apprennent rien de neuf quand nous leur donnons de l'information (c.-à-d. qu'ils ne sont pas « traités »). Donc, tout changement dans leur décision résulterait, le cas échéant, de facteurs autres que l'information fournie. Ainsi, les répondants dont les croyances sont justes serviraient de groupe témoin, et les répondants dont les croyances sont incorrectes serviraient de groupe expérimental.

Puisque seuls deux des 314 participants ont répondu correctement aux trois questions factuelles sur le salaire minimum, nous ne pouvions pas les utiliser comme groupe témoin. Il nous a donc fallu examiner l'effet de traitement de chaque fait séparément. Pour ce faire, nous avons construit trois sous-échantillons en nous limitant aux observations du groupe 1. Les sous-échantillons ont été établis de manière à inclure seulement les participants dont les réponses ne différaient que pour un des trois faits. Par exemple, pour étudier l'effet de l'information à propos de la proportion des travailleurs qui reçoivent le salaire minimum, nous avons construit un sous-échantillon qui n'incluait que les participants qui ont répondu correctement aux questions à propos du salaire minimum relatif et du montant du salaire minimum. En d'autres termes, les réponses des participants du sous-échantillon ne différaient qu'en ce qui a trait à la proportion des travailleurs qui gagnent le salaire minimum. Puisque les croyances des répondants du sous-échantillon ne variaient qu'en ce qui a trait à la proportion des travailleurs, nous supposons donc que toute différence dans les réponses à la suite du traitement de l'information serait attribuable uniquement à la nouvelle information concernant la proportion des travailleurs. Les deux autres sous-échantillons ont été établis de la même manière, en regroupant les participants dont les réponses étaient semblables pour deux des trois questions.

Afin d'évaluer l'effet de l'information relatif à chacun des faits, nous avons évalué le modèle de l'équation (2) pour chaque sous-échantillon²¹. Pour rendre compte de l'hétérogénéité possible dans les effets de traitement selon le type de réponse (c.-à-d., sous-estimation, surestimation ou « ne sait pas ») nous avons modifié l'équation (2) en ajoutant les indicateurs appropriés (soit les variables étiquetées *sur*, *sous*, et *ne sait pas*, respectivement) et nous avons conservé les croyances correctes comme base. Nous avons également ajouté des termes d'interaction pour des décisions faites à la suite du traitement de l'information et pour chaque type de croyances. Ainsi les répondants dont les croyances étaient justes ont servi de groupe témoin pour chaque fait, et les effets de traitement ont varié chez les répondants dont les croyances étaient incorrectes, en fonction de leur réponse (c.-à-d. réponse sous-évaluée, réponse surévaluée ou réponse inconnue) :

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{après}_{it} \\ + \beta_2 \text{sur}_i + \beta_3 \text{sur}_i \times \text{après}_{it} \\ + \beta_4 \text{sous}_i + \beta_5 \text{sous}_i \times \text{après}_{it}$$

²¹ Lorsque nous avons construit des sous-échantillons pour estimer l'effet de l'information sur le salaire minimum relatif ou son montant, nous avons utilisé le sous-échantillon de personnes qui surestimaient la proportion de travailleurs parce que les répondants qui avait correctement répondu à la question étaient en trop petit nombre.

$$+\beta_6 \text{ne sait pas}_i + \beta_7 \text{ne sait pas}_i \times \text{après}_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (4)$$

où, comme précédemment, $y_{it} = \{0,1\}$ est la réponse à la question portant sur l'augmentation du salaire minimum avant ou après le traitement de l'information ($t = \{1,2\}$). Le modèle de l'équation (4) a été estimé par une régression linéaire des probabilités sur trois sous-échantillons construits comme nous l'avons expliqué plus haut²². Les résultats sont présentés dans les parties a) à c) du tableau 5.

La partie a) fournit les coefficients de régression du modèle qui teste les effets estimés de l'information à propos du **montant du salaire minimum** sur le sous-échantillon des répondants qui avaient identifié correctement le salaire minimum relatif et surestimé la proportion des travailleurs. Vu le petit nombre de participants qui ont sous-estimé le montant du salaire minimum ou répondu « Je ne sais pas » à la question (quatre répondants dans chaque groupe), nous n'avons pas tenu compte de ces observations. Le tableau ne comporte donc que quatre coefficients : β_0 , β_1 , β_2 , et β_3 .

Les résultats suggèrent que les participants qui ont répondu correctement à la question sur le montant de salaire minimum n'ont pas modifié leur appui à la hausse du salaire minimum de manière significative en réponse à l'information reçue (le coefficient à la variable « *après le traitement de l'information* »). Par ailleurs, chez les répondants qui avaient surestimé le salaire minimum, l'appui à un salaire minimum plus élevé a diminué par 15,4 points de pourcentage (valeur- $p = 0,016$). Ce résultat n'est pas contre-intuitif. Tous les répondants qui avaient surestimé le salaire minimum croyaient qu'il se situait entre 11 et 15 \$ l'heure (c.-à-d. que personne ne croyait qu'il dépassait 15 \$).

En termes relatifs, une augmentation du salaire minimum de 13 à 15 \$ l'heure, par exemple, est beaucoup plus petite qu'une augmentation de 10,75 à 15 \$ l'heure. Il est raisonnable de penser que les répondants qui ont surestimé le salaire minimum ont diminué leur appui à une augmentation parce que celle-ci s'avérait beaucoup plus importante qu'ils ne l'avaient initialement cru. Comme nous l'avons mentionné plus haut, une surestimation du montant du salaire minimum est associée positivement à l'appui d'une augmentation du salaire minimum.

La partie b) du tableau 5 présente les coefficients de régression pour le modèle qui teste les effets estimés de l'information en ce qui a trait au **salaire minimum relatif** dans le sous-échantillon des répondants qui avaient correctement identifié le montant du salaire minimum et qui avaient surestimé la proportion des travailleurs (nous les incluons dans le sous-échantillon parce qu'ils constituent le groupe le plus nombreux et parce que très peu de participants ont répondu correctement à la question sur le salaire minimum relatif). Nous n'avons observé aucun changement significatif dans l'appui à un salaire minimum plus élevé chez les répondants qui avaient identifié le montant relatif du salaire minimum correctement

²² L'utilisation du modèle probit pour évaluer un modèle des doubles différences sur une variable dépendante discrète présente plusieurs problèmes (Blundell and Coast Dias, 2008). Nous utilisons ici un modèle de probabilité linéaire étant donné le petit nombre d'observations. Un nombre négligeable de prédictions se trouvent en dehors de l'intervalle (0, 1).

(le coefficient « après le traitement de l'information »). Les trois coefficients d'interaction ont des coefficients significatifs, ce qui suggère que les répondants dont les croyances à propos du salaire minimum relatif étaient incorrectes ont réagi au traitement de l'information, contrairement aux répondants dont les croyances étaient justes. La diminution incrémentale de l'appui à une hausse du salaire minimum chez les répondants qui avaient sous-estimé ou surestimé le salaire relatif était comparable; elle était de 16,2 et de 17,7 points de pourcentage, respectivement (valeur-p de 0,023 et de 0,024, respectivement). C'est chez les répondants qui ne connaissaient pas le salaire relatif que nous avons observé la plus grande diminution incrémentale de l'appui à un salaire minimum plus élevé. Nous estimons cette diminution à 30 points de pourcentage (valeur-p= 0,010). Il est intéressant de souligner ici que nous constatons une hétérogénéité dans l'ampleur de l'effet de traitement, mais pas dans sa « direction » puisque tous les répondants ont diminué leur appui à la politique à la suite du traitement de l'information.

Finalement, la partie c) du tableau 5 présente les coefficients de régression pour le modèle qui teste l'effet évalué de l'information quant à la **proportion des travailleurs qui gagnent le salaire minimum** sur le sous-échantillon des répondants qui avaient correctement identifié à la fois le montant du salaire minimum et sa valeur par rapport au salaire moyen. Puisque les répondants ont surtout surestimé la proportion des travailleurs qui gagnent le salaire minimum, nous avons regroupé les observations en fonction des pourcentages de travailleurs choisis : moins de 15 % (catégorie de base), entre 15 et 25 %, plus de 25 % et « ne sait pas ». L'équation 4a ci-dessous présente le modèle de l'équation 4 une fois les variables renommées :

$$\begin{aligned}
 y_{it} = & \beta_0 + \beta_1 \text{après}_{it} \\
 & + \beta_2 15_25_i + \beta_3 15_25_i \times \text{après}_{it} \\
 & + \beta_4 25\text{plus}_i + \beta_5 25\text{plus}_i \times \text{après}_{it} \\
 & + \beta_6 \text{ne sait pas}_i + \beta_7 \text{ne sait pas}_i \times \text{après}_{it} + \varepsilon_{it},
 \end{aligned}
 \tag{4a}$$

Les résultats suggèrent qu'il n'y a eu aucun changement dans l'appui à un salaire minimum plus élevé chez les répondants qui connaissaient le montant du salaire minimum et qui ont répondu que la proportion des travailleurs au salaire minimum était inférieure à 15 %²³. Aucun coefficient d'interaction n'est significatif. C'est donc que, en comparaison avec le groupe témoin, il n'y avait pas de différence significative entre les réponses avant et après le traitement de l'information chez les répondants qui surestimaient la proportion des travailleurs (c.-à-d. 15 à 25 % ou >25 %) ou chez ceux qui ne connaissaient pas la réponse. Nous en arrivons à la conclusion que l'information à propos de la proportion de travailleurs qui gagnent le salaire minimum n'a pas eu d'incidence sur les décisions.

²³ En raison du petit nombre d'observations, nous avons regroupé les réponses « Moins de 5 % » avec les réponses « 5 % - 9,99 % » et « 10 % - 14,99 % ».

Tableau 5 : Effets estimés du traitement de l'information sur l'appui d'une hausse du salaire minimum (en utilisant une régression de probabilité linéaire) dans le groupe 1 (faits seulement)

a) Effets du traitement de l'information à propos du montant du salaire minimum

Après traitement de l'information, β_1 (base : avant)	0,066(0,046)
Croyances à propos du montant du salaire minimum (base : croyance correcte) ¹	
- montant du salaire minimum surestimé, β_2	0,127(0,092)
Après traitement de l'information x croyances à propos du salaire minimum	
- montant du salaire minimum sous-estimé, β_3	-0,154**(0,063)
Constante, β_0	0,607*** (0,063)
Nombre d'observations	212

Note : 1. En raison du petit nombre de participants ayant « sous-estimé » la réponse ou répondu et « Je ne sais pas », nous n'avons pas tenu compte de ces observations. Les erreurs types robustes sont données entre parenthèses; les étoiles indiquent la signification statistique : *** ≤ 1 %, ** ≤ 5 %, * ≤ 10 %.

b) Effets du traitement de l'information à propos du salaire minimum relatif

Après traitement de l'information, β_1 (base : avant)	0,066(0,046)
Croyances à propos du salaire minimum par rapport au salaire moyen (base : croyance correcte)	
- salaire minimum relatif surestimé, β_2	0,171(0,103)
- salaire minimum relatif sous-estimé, β_4	0,103(0,104)
- ne sait pas, β_6	0,335*** (0,086)
Après traitement de l'information x croyances à propos du salaire minimum par rapport au salaire moyen	
- salaire minimum relatif sous-estimé, β_3	-0,162**(0,071)
- salaire minimum relatif surestimé, β_5	-0,177**(0,077)
- ne sait pas, β_7	-0,301**(0,114)
Constante, β_0	0,607*** (0,064)
Nombre d'observations	264

¹ Les erreurs types robustes sont données entre parenthèses; les étoiles indiquent la signification statistique : *** ≤ 1 %, ** ≤ 5 %, * ≤ 10 %.

c) Effets du traitement de l'information à propos de la proportion de travailleurs

Après traitement de l'information, β_1 (base : avant)	0,125(0,121)
Croyances à propos de la proportion de travailleurs (base : <15 %)	
- 15 %-25 %, β_2	-0,032(0,202)
- >25 %, β_4	0,018(0,200)
- ne sait pas, β_6	0,375**(0,177)
Après traitement de l'information x croyances à propos de la proportion de travailleurs (base : <15 %)	
- 15 %-25 %, β_3	-0,088(0,138)
- >25 %, β_5	-0,054(0,141)
- ne sait pas, β_7	-0,125(0,121)
Constante, β_0	0,625*** (0,177)
Nombre d'observations	144

Les erreurs types robustes sont données entre parenthèses; les étoiles indiquent la signification statistique : *** $\leq 1\%$, ** $\leq 5\%$, * $\leq 10\%$.

2.b. Groupes 2 à 4 : information à propos des pertes d'emplois

Nous avons ensuite évalué l'effet du traitement de l'information à propos des pertes d'emplois sur l'ensemble des observations des groupes 2, 3 et 4. Plus tôt, nous avons mentionné que la proportion des répondants qui favorisent un salaire minimum plus élevé dans ces trois groupes avait diminué de 28 points de pourcentage après le traitement de l'information, soit de 21 points de pourcentage de plus que dans le groupe des « faits seulement ». Cette différence de 21 points de pourcentage peut donc être attribuée en toute certitude à l'information relative aux pertes d'emplois hypothétiques.

Des effets de traitement moyens peuvent masquer l'hétérogénéité des réponses aux scénarios hypothétiques de pertes d'emplois en raison des croyances initiales des répondants. Afin de pouvoir attribuer les différences observées dans les choix à l'information sur les pertes hypothétiques d'emplois, et uniquement à cette information, nous comparons les changements de décisions des groupes 2 à 4, par croyance à propos des pertes d'emplois, avec ceux du groupe 1. Pour tester l'hypothèse des effets de traitement hétérogènes, nous avons, une fois de plus, modifié le modèle de l'équation (2).

Nous y avons ajouté des indicateurs de croyances à propos des pertes d'emplois (c.-à-d., peu_i pour peu de pertes d'emplois et $aucun_i$ pour aucune perte d'emplois), en tenant compte de l'interaction avec les indicateurs des groupes 2 à 4, qui sont les groupes étudiés, par rapport au groupe 1, qui est le groupe témoin (variable T_i); nous avons ajouté également des indicateurs pour les décisions prises après le traitement de l'information ($après_{it} = 1$), en tenant compte des interactions triples avec les indicateurs de croyances, les groupes 2 à 4 et les décisions prises après le traitement de l'information (c.-à-d., $peu_i \times après_{it} \times T_i$ et $aucun_i \times T_i \times après_{it}$). Les coefficients de ces termes d'interaction de deuxième ordre reflètent l'hétérogénéité de l'effet de traitement de l'information à propos des pertes d'emplois en fonction des croyances avant le traitement. Nous avons estimé ce modèle à l'aide d'un modèle

de probabilité linéaire sur l'ensemble des réponses des groupes 1 à 4 :

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 T_i + \beta_2 \text{après}_{it} + \beta_3 T_i \times \text{après}_{it} + \beta_4 \text{peu}_i + \beta_5 \text{peu}_i \times T_i + \beta_6 \text{peu}_i \times \text{après}_{it} + \beta_7 \text{peu}_i \times \text{après}_{it} \times T_i + \beta_8 \text{peu}_i + \beta_9 \text{aucun}_i \times T_i + \beta_{10} \text{aucun}_i \times \text{après}_{it} + \beta_{11} \text{aucun}_i \times T_i \times \text{après}_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (5)$$

Le tableau 6 présente les résultats des estimations du modèle de l'équation (5). Afin de mieux interpréter nos résultats, nous présentons aussi les probabilités d'obtenir une réponse positive (« oui ») avant et après le traitement de l'information, séparément, par groupe et par croyance (figure 26). Les résultats confirment une fois de plus que, avant le traitement de l'information, les répondants du groupe 1 étaient plus susceptibles de répondre « oui » s'ils croyaient que les pertes d'emplois seraient nulles ou peu nombreuses, par opposition à nombreuses (les différences estimées de probabilités pour chaque croyance par rapport aux bases β_4 et β_8 sont significatives). De plus, les résultats confirment que, avant le traitement de l'information, il n'y avait aucune différence significative entre le groupe 1 et les groupes 2 à 4 (les différences estimées de l'appui, β_1 , β_5 et β_9 , ne sont pas significatives).

Deuxièmement, les résultats suggèrent que les répondants ont réagi de manière très différente au traitement de l'information selon leur groupe et leurs croyances. L'appui à un salaire minimum plus élevé chez ceux qui croient à des pertes importantes a statistiquement augmenté de 13,5 points de pourcentage dans le groupe 1 (tel que représenté par β_2). Dans les groupes 2 à 4, chez les répondants qui croyaient à des pertes importantes d'emplois, cet appui a également augmenté et de façon comparable à celui du groupe 1 (la différence de 0,019, représentée par β_3 , n'est pas statistiquement significative). En d'autres termes, ces répondants ont réagi à l'information factuelle et non aux conséquences des pertes d'emplois (c.-à-d. que leur effet de traitement est égal à 0).

Troisièmement, les résultats montrent que ceux qui croyaient qu'il y aurait **peu** de pertes d'emplois ont répondu de manière très différente de ceux qui croyaient qu'il n'y aurait **presque pas** de pertes d'emplois. Chez ceux qui croyaient qu'il y aurait peu de pertes d'emplois, l'appui a **diminué** dans le groupe 1 de 7,2 points de pourcentage ($\beta_2 + \beta_6$), ce qui signifie qu'il est de 20,7 points de pourcentage plus bas que chez les répondants qui croyaient que les pertes d'emplois seraient nombreuses (capté par β_6). Dans les groupes 2 à 4, les répondants qui croyaient qu'il y aurait peu de pertes d'emplois ont également été moins nombreux à accorder leur appui à une hausse du salaire minimum, et l'ampleur de cette diminution était encore plus grande. Avant le traitement de l'information, 57,6 % ($\beta_0 + \beta_1 + \beta_4 + \beta_5$) appuyaient la politique. Après le traitement de l'information, ils étaient un peu moins de 33,2 % (la somme des coefficients d'estimation β_0 à β_7) à l'appuyer, ce qui représente une différence de 24,4 points de pourcentage. L'effet du traitement de l'information, uniquement chez les répondants qui s'attendent à des pertes d'emplois, est donc de $24 - 7 = 17,2$ points de pourcentage (valeur- $p < 0,0001$). Cet effet de traitement diffère par $17,2 - 1,9 = 15,3$ points de pourcentage de celui des répondants qui croyaient à d'importantes pertes d'emplois, et cette différence est peu significative (β_7).

Quatrièmement, les résultats montrent que chez ceux qui croient qu'il n'y aurait **presque pas**

de pertes d'emplois l'appui à la politique a diminué de manière significative dans le groupe 1 et dans les groupes 2 à 4. Dans le groupe 1, cet appui a diminué d'un peu plus de 12, 3 points de pourcentage, passant de 92,7 % ($\beta_0 + \beta_8$) à 80,4 % ($\beta_0 + \beta_2 + \beta_8 + \beta_{10}$). Dans les groupes 2 à 4, cette diminution est de 44,4 points de pourcentage, passant de presque 91,6 % ($\beta_0 + \beta_1 + \beta_8 + \beta_9$) à 47,2 % ($\beta_0 + \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 + \beta_8 + \beta_9 + \beta_{10} + \beta_{11}$). Entre le groupe 1 et les groupes 2 à 4, cette différence, qui représente l'effet de traitement de l'information à propos des pertes d'emplois, est donc de 32,1 points de pourcentage. Cet effet de traitement diffère de manière significative, par 30,2 points de pourcentage, de l'effet de traitement chez les répondants qui croyaient à d'importantes pertes d'emplois (β_{11}).

Nous arrivons donc à la conclusion que l'information à propos des pertes d'emplois permet de réduire de manière efficace l'appui à une augmentation du salaire minimum et que son effet est différent selon que les croyances initiales des répondants. L'effet du traitement sur les répondants qui s'attendaient déjà à des pertes d'emplois importantes n'est pas statistiquement significatif. Chez ceux qui croyaient qu'il y aurait peu de pertes d'emplois, cet effet est marginalement significatif. Quant à l'effet obtenu chez les répondants qui croyaient à des pertes quasi nulles, il était à la fois significatif et important. En résumé, les répondants dont les croyances initiales étaient remises en question étaient plus sensibles à l'information fournie.

Tableau 6 : Effets estimés de l'information à propos des pertes d'emploi par croyance à l'aide de la régression linéaire probabiliste

Croit à des pertes d'emplois importantes :	
- groupes 2-4, avant traitement de l'information (β_1)	0,061(0,072)
- groupe 1, après traitement de l'information (β_2)	0,135**(0,056)
- groupes 2-4, après traitement de l'information (β_3)	-0,019(0,074)
Croit qu'il y aura quelques pertes d'emplois	
- groupe 1, avant traitement de l'information (β_4)	0,471*** (0,073)
- x groupes 2-4, avant traitement de l'information (β_5)	-0,118(0,086)
- x groupe 1, avant traitement de l'information (β_6)	-0,207*** (0,062)
- x groupes 2-4, avant traitement de l'information (β_7)	-0,153*(0,083)
Croit qu'il y aura très peu de pertes d'emplois	
- groupe 1, avant traitement de l'information (β_8)	0,765*** (0,065)
- x groupes 2-4, avant traitement de l'information (β_9)	-0,072(0,077)
- x groupe 1, après traitement de l'information (β_{10})	-0,258*** (0,064)
- x groupes 2-4, après traitement de l'information (β_{11})	-0,302*** (0,085)
Constante (β_0)	0,162*** (0,061)
Nombre d'observations	2 606

Note : Les erreurs types sont données entre parenthèses. Les étoiles indiquent la signification statistique : *** ≤ 1 %, ** ≤ 5 %, * ≤ 10 %.

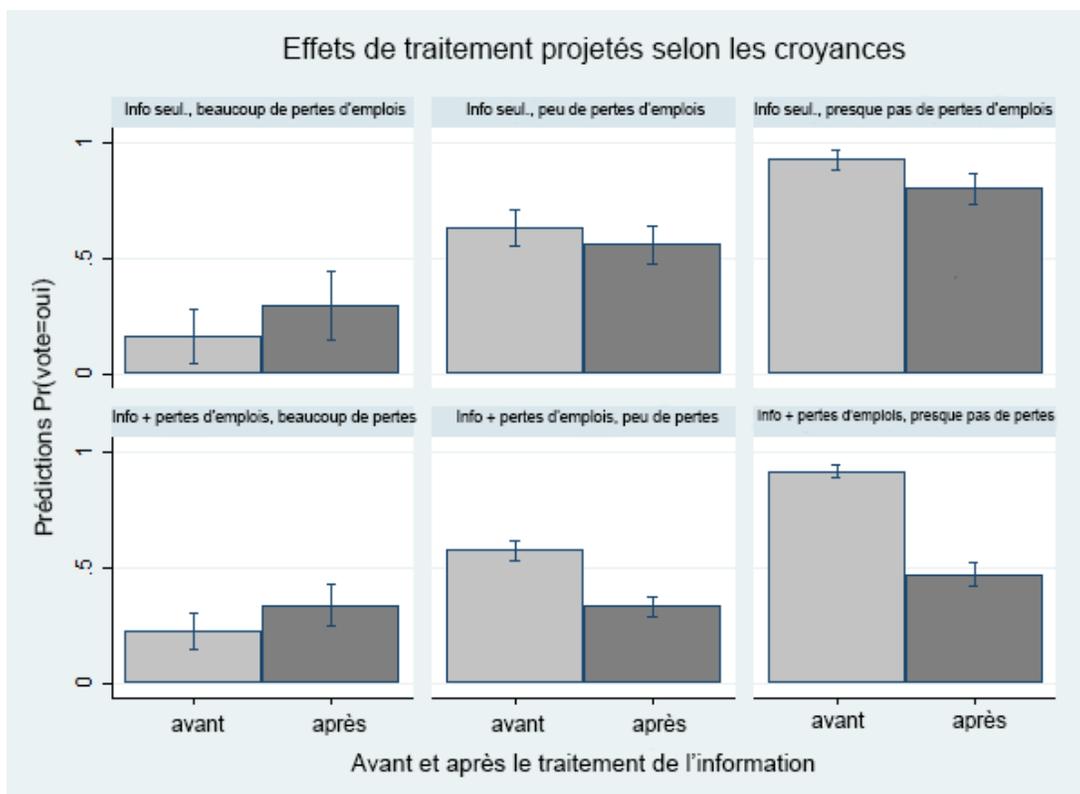


Figure 24 : Estimation des probabilités de l'appui à un salaire minimum plus élevé et information à propos des pertes d'emplois, selon les croyances et le groupe

2.c. Groupes 5 à 7 : information à propos des prix

Nous avons ensuite évalué les effets de l'information à propos des prix. Rappelons que, dans les groupes 5 à 7, nous avons fourni, en plus des données factuelles, des scénarios hypothétiques dans lesquels l'augmentation du salaire minimum avait des conséquences sur les prix. Nous avons rapporté plus haut que dans ces groupes l'appui à un salaire minimum plus élevé avait diminué de 25 points de pourcentage, ce qui représente 18 points de pourcentage de plus que dans le groupe 1. Nous avons conclu que, globalement, nous pouvons attribuer cette diminution de 18 points de pourcentage à l'information à propos des prix.

Comme nous l'avons fait à la section 2.b relativement aux pertes d'emplois, nous examinons ici l'hétérogénéité dans les effets du traitement de l'information lorsque les croyances portent sur les conséquences d'une hausse du salaire minimum sur les prix, en comparant les changements dans les décisions au sein des groupes 5 à 7 avec les changements au sein du groupe 1 à la suite du traitement de l'information.

Nous adoptons la même approche qu'à la section 2.b et modifions le modèle de l'équation (5) pour inclure les croyances à propos des prix²⁴ :

²⁴ Nous n'avons pas tenu compte des réponses des répondants qui croyaient à une diminution des prix parce que ces derniers étaient trop peu nombreux.

$$\begin{aligned}
y_{it} = & \beta_0 + \beta_1 T_i + \beta_2 \text{après}_{it} + \beta_3 T_i \times \text{après}_{it} \\
& + \beta_4 \text{même}_i + \beta_5 \text{même}_i \times \text{après}_{it} \\
& + \beta_6 \text{même}_i \times T_i + \beta_7 \text{même}_i \times \text{après}_{it} \times T_i + \varepsilon_{it}
\end{aligned} \tag{6}$$

Le tableau 7 présente les résultats des estimations du modèle de l'équation (6) sur les sous-échantillons de répondants des groupes 1 et 5 à 7 qui ont dit croire soit que les prix resteraient stables soit qu'ils augmenteraient. Comme à la section 2.b, nous présentons nos résultats en utilisant les probabilités estimatives par groupe et par type de croyance (voir la figure 27).

Une fois de plus, nos résultats confirment que, avant le traitement de l'information, les répondants des groupes 1 et 5 à 7 qui croyaient que les prix resteraient stables étaient plus susceptibles de répondre « oui » à l'augmentation du salaire minimum que ceux qui croyaient que les prix augmenteraient (37,5 % et 41 %, respectivement, ce qui correspond à β_4 et à la somme de β_4 et de β_6 , respectivement).

Dans le groupe 1, l'appui en faveur d'une hausse du salaire minimum chez les répondants qui croyaient que les prix augmenteraient a diminué de 60 à 55 % (ou par presque cinq points de pourcentage, tel que capté par β_2). Dans les groupes 5 à 7, l'appui a diminué bien davantage, soit de 56 à 37 % (ou par presque 19 points de pourcentage). La différence entre ces deux diminutions (captée par β_3 , qui représente 13,6 points de pourcentage) représente l'effet du traitement de l'information à propos des prix chez les répondants qui croyaient initialement que les prix allaient augmenter.

Après le traitement de l'information, l'appui à une hausse du salaire minimum a diminué également chez les répondants qui croyaient que les prix resteraient stables. Dans le groupe 1, l'appui est passé de 98 à 85 %, ce qui représente une diminution de 13 points de pourcentage, soit 8 points de pourcentage de plus que chez les répondants qui s'attendaient à une augmentation des prix, ce qui est marginalement significatif (capté par β_5). Dans les groupes 5 à 7, l'appui est passé de 97 à 58 %, ce qui correspond à une diminution de 39 points de pourcentage. La différence entre les diminutions de l'appui à une hausse du salaire minimum entre les groupes 5 à 7 et le groupe 1 correspond à l'effet de traitement, qui est égal à 26 points de pourcentage significativement différent de 0 (valeur- $p < 0,0001$). Cet effet de traitement dépasse de 12,4 points de pourcentage celui des répondants qui croyaient que les prix augmenteraient (capté par β_7).

En résumé, nous avons observé un effet de traitement de l'information à propos des prix à la fois chez les répondants qui croyaient que les prix augmenteraient et chez ceux qui s'attendaient à ce que les prix restent stables, avec toutefois une hétérogénéité dans les effets de traitement : chez ceux qui croyaient que les prix resteraient stables, l'effet de traitement est significativement plus grand que chez ceux qui croyaient qu'ils augmenteraient. En d'autres termes, les répondants dont les croyances différaient de l'information fournie étaient plus sensibles à cette information.

Tableau 7 : Effets estimés de l'information à propos des prix par croyance à l'aide de la régression linéaire probabiliste

Croit que les prix vont augmenter :	
- groupes 5-7, avant traitement de l'information (β_1)	-0,045(0,038)
- groupe 1, après traitement de l'information (β_2)	-0,049**(0,022)
- groupes 5-7, après traitement de l'information (β_3)	-0,136***(0,029)
Croit que les prix vont rester stables	
- groupe 1, avant traitement de l'information (β_4)	0,375***(0,037)
- x groupe 1, après traitement de l'information (β_5)	-0,081*(0,046)
- x groupes 5-7, avant traitement de l'information (β_6)	0,036(0,043)
- x groupes 5-7, après traitement de l'information (β_7)	-0,124**(0,059)
Constante (β_0)	0,602***(0,033)
Nombre d'observations	2 508

Note : Les erreurs types sont données entre parenthèses. Les étoiles indiquent la signification statistique : *** $\leq 1\%$, ** $\leq 5\%$, * $\leq 10\%$.

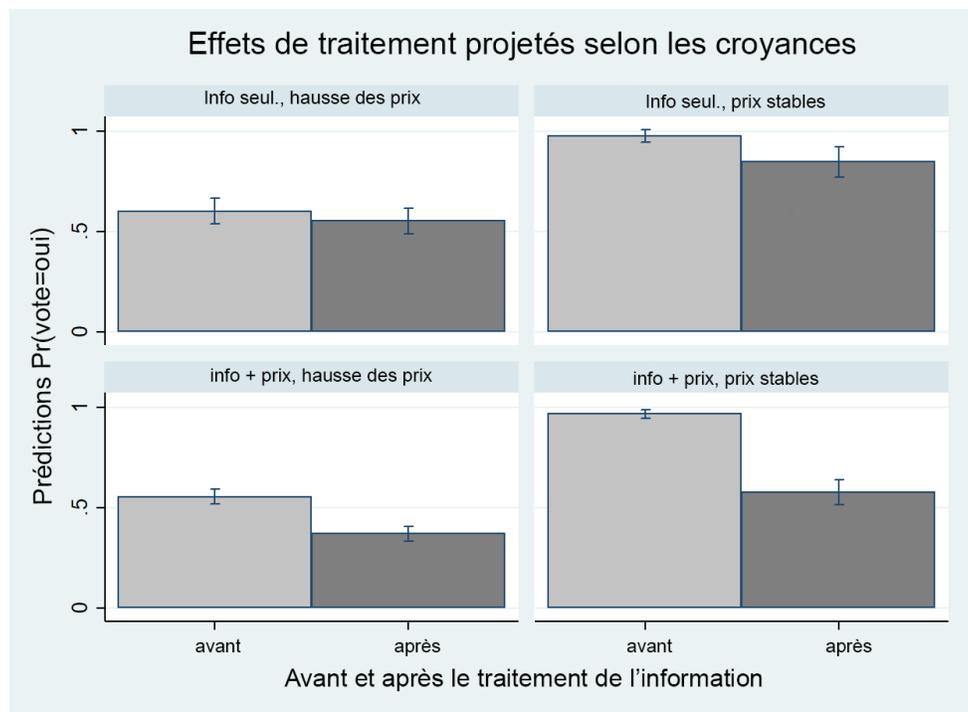


Figure 25 : Estimations des probabilités avant et après le traitement de l'information à propos des prix et des croyances sur les prix (groupe 1 par rapport aux groupes 5 à 7)

Dynamique des choix et traitement de l'information

Nous avons soutenu jusqu'ici qu'il y avait dans tous les groupes, après le traitement de l'information, une réduction globale de la proportion de répondants en faveur d'une hausse du salaire minimum. Il est raisonnable de croire que, dans une large mesure, cette réduction résulte du fait que des répondants changent d'opinion pour passer du « oui » au « non » et, par

conséquent, que le traitement est efficace. Il ne faut pas oublier cependant qu'il peut y avoir des répondants dont l'opinion passe du « non » au « oui », ce qui réduit l'efficacité globale du traitement de l'information. Dans la présente section, nous examinerons donc la dynamique des décisions, au niveau individuel, avant et après le traitement de l'information.

Nous évaluons ci-dessous la probabilité de choisir « non » après le traitement de l'information conditionnellement au « oui » choisi avant le traitement (ce que nous désignons par « passer du “oui” au “non” »). Réciproquement, nous examinons la probabilité de choisir « oui » après le traitement de l'information à condition d'avoir choisi « non » avant le traitement (ce que nous désignons par « passer du “non” au “oui” »).

Nous répétons ci-dessous l'équation (3) présentée plus haut représentant notre modèle de régression probit à deux variables :

$$y_j = \begin{cases} 1, & \text{si } y_j^* > 0 \\ 0, & \text{autrement} \end{cases} \quad (3)$$

où

$$y_j^* = f(\text{Préférences}, \text{Croyances}, \text{Connaissances}, X) + \varepsilon_j, \quad j = \text{avant}, \text{après}$$

et

$$\begin{bmatrix} \varepsilon_{\text{après}} \\ \varepsilon_{\text{avant}} \end{bmatrix} | X \sim N \left(\begin{bmatrix} 0 \\ 0 \end{bmatrix}, \begin{bmatrix} 1 & \rho \\ \rho & 1 \end{bmatrix} \right)$$

Nous utilisons à la fois les données regroupées et les données stratifiées par groupe pour étudier la dynamique des choix; nous étudions également l'hétérogénéité dans la dynamique du choix. Nous testons la dynamique des choix en utilisant des effets marginaux moyens calculés à partir d'estimations du modèle à deux variables en donnant les valeurs actuelles aux autres variables²⁵.

Changements de choix de « oui » à « non »

La figure 28 illustre que, conditionnellement au « oui » avant le traitement de l'information, la proportion des répondants qui sont passés du « oui » au « non » était significativement plus grande que zéro dans les sept groupes. C'est dans le groupe 1 que cette proportion est la moindre.

²⁵ Pour étudier la probabilité de répondre « non » après le traitement de l'information à condition d'avoir choisi « oui » avant le traitement, nous prédisons la probabilité conditionnelle : $\Pr(y_{\text{après}} = 0 | y_{\text{avant}} = 1; X) = \frac{\Pr(y_{\text{avant}}=1, y_{\text{après}}=0)}{\Pr(y_{\text{avant}}=1)} = \Phi_2(-x_{\text{après}}b_{\text{après}}, x_{\text{avant}}b_{\text{avant}}, -\rho) / \Phi(x_{\text{avant}}b_{\text{avant}})$. Ici, $x_{\text{avant}}b_{\text{avant}}$ et $x_{\text{après}}b_{\text{après}}$ sont les variables explicatives et les coefficients des équations sur les décisions avant et après le traitement de l'information; Φ est la fonction de répartition normale réduite, et Φ_2 est la fonction de répartition normale réduite à deux variables. Une approche semblable a servi à prédire la probabilité de répondre « oui » après le traitement de l'information à condition d'avoir répondu « non » avant le traitement. Les écarts-types ont été calculés au moyen de la méthode delta.

Plus les pertes d'emploi devenaient importantes dans les groupes 2 à 4 en conséquence de l'augmentation du salaire minimum, plus la proportion de répondants ayant changé d'opinion pour passer du « oui » au « non » a augmenté de façon significative. Toutefois, ce n'est pas ce que nous avons observé dans les groupes 5, 6 et 7. Dans le groupe 6 par rapport au groupe 5, on remarque une hausse significative de la proportion de répondants qui a changé d'avis en conséquence de l'augmentation des prix. Dans le groupe 7 cependant, cette proportion est la même que dans le groupe 6, en dépit des prix qui ont augmenté par rapport à ceux du groupe 6.

Le tableau 8 présente les estimations obtenues avec le modèle à deux variables décrit par un ensemble d'équations (3). Les résultats suggèrent plusieurs choses. Premièrement, certaines variables qui étaient des déterminants significatifs de l'appui à une hausse du salaire minimum avant le traitement de l'information demeurent significatives après le traitement de l'information. Avoir de l'empathie pour les sans-emploi, des croyances au sujet des conséquences d'une augmentation du salaire minimum sur l'emploi et sur les prix ou bénéficier directement d'un salaire minimum plus élevé, par exemple, sont tous des prédicteurs significatifs même si leurs coefficients sont différents dans les deux équations.

Tableau 8 : Estimations du modèle probit bivarié

Variables	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
groupe = 2	-0,190(0,126)	-0,269***(0,102)
groupe = 3	-0,013(0,135)	-0,737***(0,106)
groupe = 4	-0,044(0,129)	-1,042***(0,110)
groupe = 5	-0,147(0,134)	-0,428***(0,104)
groupe = 6	-0,141(0,131)	-0,679***(0,108)
groupe = 7	-0,081(0,130)	-0,674***(0,106)
Famille comprend trav. avec salaire minimum	0,083(0,122)	-0,047(0,092)
Ne travaille pas	-0,058(0,235)	0,024(0,225)
Propriétaire d'entreprise	-0,038(0,096)	-0,013(0,077)
Membre d'un syndicat	0,135(0,104)	0,042(0,080)
Préférences sociales (base : égoïste)		
- altruiste	0,065(0,121)	0,054(0,099)
- égalitaire	-0,116(0,105)	-0,049(0,084)
- utilitaire	-0,043(0,094)	0,038(0,077)
- ne peut être déterminé	0,042(0,133)	-0,046(0,112)
En faveur de la redistribution du revenu	0,205***(0,076)	0,104(0,064)
A de l'empathie pour les sans-emploi	0,327***(0,071)	0,206***(0,060)
Croit que l'effort mène au succès	-0,292***(0,093)	-0,003(0,071)
Croyances : montant du salaire minimum (base : correct)		
- sous-estimé	0,256(0,252)	-0,002(0,237)
- surestimé	0,195**(0,082)	-0,084(0,069)
- ne sait pas	0,005(0,246)	-0,209(0,187)
Croyances : personnes qui gagnent le salaire minimum (base : <15 %)		
- 15-25 %	-0,069(0,100)	-0,064(0,085)
- >25 %	0,019(0,110)	0,010(0,091)
- ne sait pas	-0,073(0,116)	-0,045(0,099)
Croyances : sal. min. relatif (base : correct)		
- sous-estimé	-0,089(0,100)	-0,122(0,083)
- surestimé	-0,051(0,107)	-0,082(0,089)
- ne sait pas	-0,032(0,108)	-0,148*(0,089)
Croyances : pertes d'emplois (base : pertes importantes)		
- quelques pertes	1,073***(0,116)	0,121(0,101)
- presque pas de pertes	1,729***(0,131)	0,290***(0,110)
Croyances : prix (base : augmenteront)		
- resteront stables	1,140***(0,112)	0,403***(0,068)
- baisseront	0,268(0,576)	-0,388(0,254)

(suite à la page suivante)

(Tableau 8, suite)

Variables	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
Croyances : chômage (base : plus d'emplois)		
- moins d'emplois	-1,065***(0,100)	-0,337***(0,084)
- aucune différence	-0,408***(0,092)	-0,017(0,069)
Croyances : autres salaires (base : augmenteront)		
- resteront stables	-0,084(0,082)	-0,023(0,066)
- diminueront	-0,724***(0,244)	-0,251(0,197)
S'attend à ce que la famille en profite	0,757***(0,124)	0,270***(0,083)
Score : économie québécoise (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,045(0,092)	-0,026(0,078)
Score : littératie économique (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,124*(0,073)	-0,047(0,060)
Score : numératie (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,123(0,095)	-0,192**(0,075)
Type CRT (base : 2 ou 3 autres réponses)		
- rapide (2 ou 3 réponses rapides)	-0,171(0,107)	-0,007(0,087)
- lent (2 ou 3 réponses lentes)	-0,079(0,125)	0,005(0,105)
Contrôle des opinions politiques	Yes	Yes
Contrôle des sources d'information	Yes	Yes
Contrôle des éléments sociodémographiques	Yes	Yes
Constante	-0,469(0,357)	0,124(0,278)
Estimation de ρ		0,664***(0,032)
Nombre d'observations		2,255
Log. de vraisemblance		-2,047
χ^2		1,027
Valeur-p		<0,0001

Erreurs types robustes entre parenthèses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

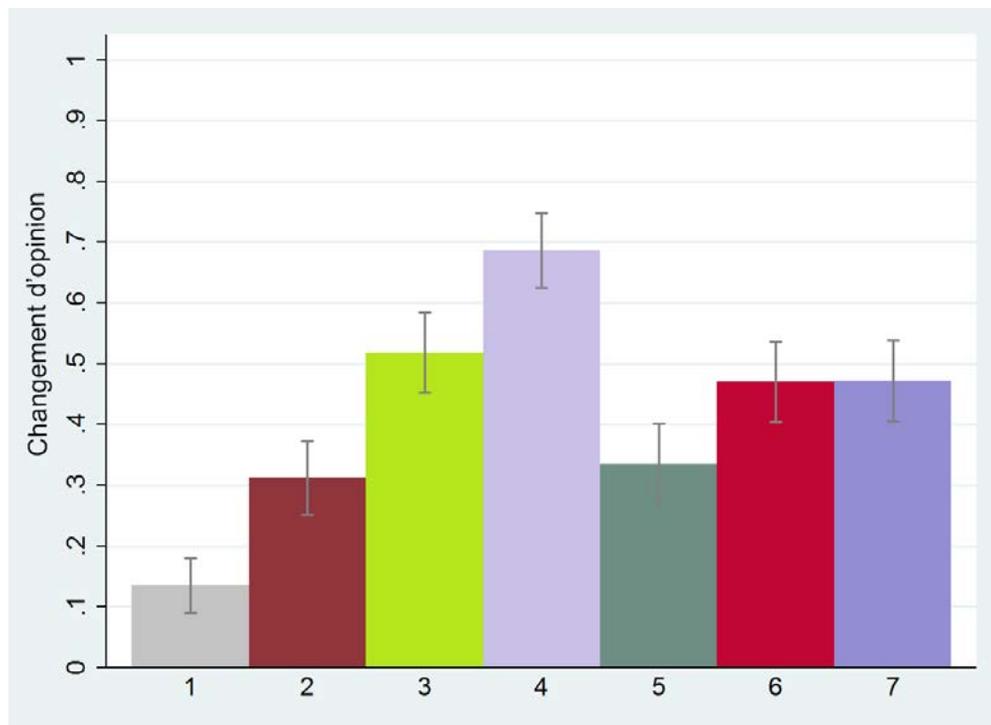


Figure 26 : Proportion des répondants qui ont choisi « non » après le traitement de l'information conditionnellement au « oui » initial avant le traitement de l'information, par groupe

Deuxièmement, de nouvelles variables sont devenues des prédicteurs significatifs après le traitement de l'information, comme avoir obtenu un score au-dessus de la médiane au test de numératie ou avoir déclaré ne pas avoir de source d'informations. Troisièmement, certaines variables ont perdu de leur importance, par exemple, être favorable à une redistribution des revenus, croire que l'effort mène au succès, surestimer le salaire minimum et avoir obtenu un score au-dessus de la médiane au test de littératie économique. Quatrièmement, les résultats suggèrent une corrélation positive significative de 0,66 entre les termes d'erreur dans les deux équations. Finalement, sous réserve des caractéristiques observables, il n'y avait aucune différence dans les décisions des groupes avant le traitement de l'information, comme l'indiquent les six variables nominales de contrôle des points d'intersection des groupes qui sont non significatives.

Nous testons des effets marginaux moyens pour les variables d'intérêt, ce que résume le tableau 9. Nous avons constaté que les répondants qui s'attendaient à ce que leur famille tire profit de l'augmentation du salaire minimum avaient une probabilité de changer d'opinion et de passer du « oui » au « non » de 2,5 points de pourcentage inférieure, ce qui n'est pas statistiquement significatif (valeur- $p=0,428$). Les répondants qui ont dit croire en la redistribution étaient eux aussi moins enclins à changer d'opinion par 1,6 point de pourcentage, une différence qui n'est pas, elle non plus, statistiquement significative (valeur- $p=0,510$). Croire que l'on n'a pas de succès sans effort était aussi associé à une plus faible probabilité de changer d'opinion par 3,2 points de pourcentage, ce qui, encore une fois, n'est pas statistiquement

significatif (valeur-p=0,221). Nous concluons donc que s'attendre à bénéficier de la politique ou avoir des préférences sociales n'ont pas influencé la décision de passer du « oui » au « non ».

Par rapport aux répondants qui croyaient à d'importantes pertes d'emplois, ceux qui croyaient qu'il y en aurait peu ou pas du tout avaient une plus forte probabilité de changer d'opinion et de passer du « oui » au « non » (13,2 points de pourcentage par rapport à 12,6), avec des effets marginaux significatifs dans les deux cas de moins de 1 %.

Par rapport aux répondants qui croyaient que les prix augmenteraient, ceux qui croyaient que les prix resteraient stables avaient une plus faible probabilité de changer d'opinion par 4 points de pourcentage (valeur-p=0,113), et ceux qui croyaient que les prix baisseraient avaient une plus forte probabilité, avec 18 points de pourcentage de plus, ce qui n'est toutefois pas significatif (valeur-p=0,147).

Le fait d'avoir obtenu un score au-dessus de la médiane au test sur la connaissance de l'économie québécoise ou au test de littératie économique n'est pas associé de façon significative à une plus grande probabilité de changer d'opinion de « oui » à « non » (l'une et l'autre de moins de 0,5 point de pourcentage). Toutefois, les répondants dont le score au test de numératie était élevé avaient une probabilité statistiquement plus grande de changer d'opinion de 6 points de pourcentage (valeur-p=0,034). Finalement, le fait de donner deux ou trois réponses « lentes » au CRT n'était pas associé à une plus grande probabilité de changer d'opinion : ces répondants « lents » avaient une probabilité inférieure à 1 point de pourcentage de changer d'opinion, une probabilité qui n'est vraiment pas significative (valeur-p=0,784).

Tableau 9 : Effets marginaux du modèle probit bivarié estimé à partir des données regroupées

Variables	Effet marginal moyen (erreur type)	
	probabilité de changer la réponse <i>de oui à non</i>	probabilité de changer la réponse <i>de non à oui</i>
S'attend à des avantages pour la famille	-0,025 (0,031)	-0,021 (0,018)
Croit à la redistribution	-0,016 (0,024)	0,001 (0,013)
Croit à l'effort	-0,032 (0,026)	0,023** (0,013)
Croyances à propos des pertes d'emplois :		
- faibles pertes c. pertes nombreuses	0,126*** (0,039)	-0,092*** (0,029)
- très faibles pertes c. pertes nombreuses	0,132*** (0,044)	-0,126*** (0,031)
Croyances à propos des prix :		
- stables c. augmentation	-0,041 (0,026)	-0,036** (0,015)
- baisse c. augmentation	0,188 (0,129)	-0,082* (0,045)
Économique québécoise : score au-dessus de la médiane	0,005 (0,028)	-0,001 (0,015)
Littératie économique : score au moins égal à la médiane	0,004 (0,022)	0,002 (0,012)
Numératie : score au moins égal à la médiane	0,059** (0,028)	-0,028 (0,017)
Test CRT		
- lent c. autre	-0,011 (0,038)	0,008 (0,019)
- rapide c. autre	-0,017 (0,032)	0,015 (0,017)

Erreurs types robustes entre parenthèses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Changement de choix de « non » à « oui »

La figure 29 montre que dans chacun des sept groupes la proportion des répondants qui ont changé d'opinion pour passer du « non » au « oui » est entre 10 et 25 %, des proportions toutes significativement plus grandes que zéro. L'information fait ici augmenter l'appui de la politique. Il est intéressant de noter également que la proportion des répondants qui ont changé d'opinion pour passer du « non » au « oui » était relativement stable dans tous les groupes, sauf le 2. Dans ce groupe, nous avons demandé aux répondants s'ils appuieraient une hausse du salaire minimum advenant des pertes d'emplois de 10 % chez les travailleurs qui reçoivent le salaire minimum.

Ceci semble indiquer que les 25 % qui sont passés du « non » au « oui » considéraient que des pertes d'emplois de l'ordre de 10 % étaient acceptables. Nous examinerons ce résultat plus en détail subséquemment.

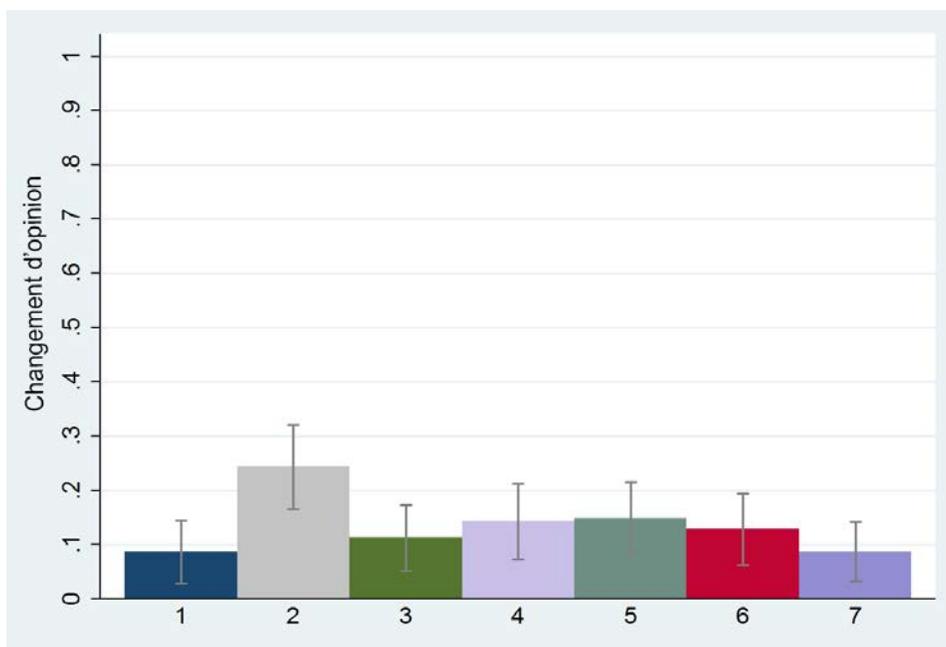


Figure 27 : Proportion des répondants qui ont choisi « oui » après le traitement de l'information conditionnellement au « non » initial avant le traitement de l'information, par groupe

Comme nous l'avons fait dans la section précédente, nous examinons maintenant les effets marginaux des variables de contrôle des préférences, des croyances et des connaissances sur la probabilité estimative de répondre « oui » après le traitement de l'information conditionnellement au « non » obtenu avant le traitement de l'information (voir le tableau 9). Nous constatons que des facteurs tels que penser pouvoir bénéficier d'un salaire minimum plus élevé, être favorable à la redistribution ou avoir de l'empathie pour les personnes au chômage sont des prédicteurs non significatifs d'un changement de décision du « non » au « oui ». Aucun n'est indicateur d'un score au-dessus de la médiane au test sur l'économie québécoise, au test de littératie économique, au test de numératie ou au CRT. Par contre, croire que l'effort mène au succès a entraîné une augmentation de la probabilité de passer du « non » au « oui » de 2,7 points de pourcentage ($p = 0,042$). Dans la section suivante, nous tenterons d'en cerner les raisons.

Croire à certaines pertes ou à essentiellement l'absence de pertes d'emplois est associé à une probabilité significativement plus petite de changer d'opinion du « non » au « oui » que croire beaucoup de pertes d'emplois (9,2 et 12,6 points de pourcentage, respectivement; valeur- $p < 0,01$ dans les deux cas). Croire à une stabilité ou à diminution des prix est associé à une plus petite probabilité de changer d'opinion du « non » au « oui » que croire que les prix augmenteraient (3,6 et 8,2 points de pourcentage, respectivement; valeurs- p de 0,02 et 0,07, respectivement). Ces résultats suggèrent que les répondants qui s'attendaient à ce que l'adoption de la politique sur le salaire minimum ait de graves conséquences (c.-à-d. des prix plus élevés et des pertes d'emplois importantes) et qui ont donc voté contre la politique avant le traitement de l'information ont jugé que la politique avait un coût acceptable dans nos scénarios hypothétiques et ont changé d'opinion.

Volonté de payer le prix d'un salaire minimum plus élevé

Dans la présente section, nous examinons la dynamique des décisions par groupe. Nous nous concentrerons plus particulièrement sur la question de savoir si l'appui à un salaire minimum plus élevé diminue en fonction d'une augmentation des pertes d'emplois et des prix. Nous interprétons cette dynamique décisionnelle comme l'expression de la volonté qu'ont les répondants de payer les frais d'une augmentation du salaire minimum.

La figure 30 présente les proportions de répondants qui sont favorables à une augmentation du salaire minimum, par groupe, de même que les intervalles de confiance à 95 % correspondants.

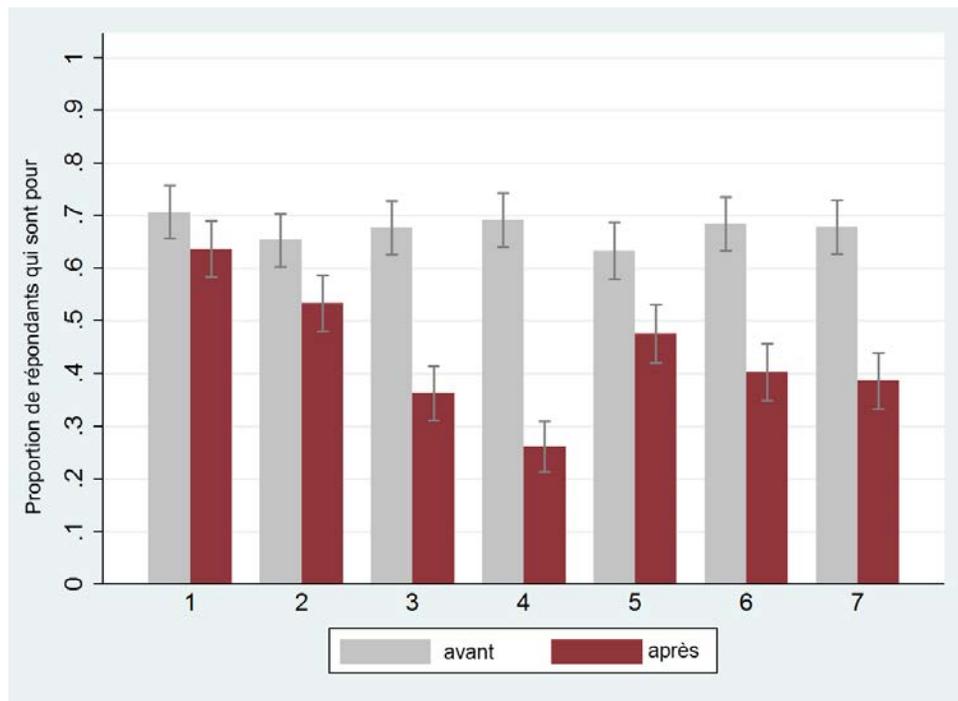


Figure 28 : Proportion des répondants qui sont en faveur de l'augmentation du salaire minimum avant et après le traitement de l'information, par groupe

Il apparaît clairement que la proportion des répondants qui sont favorables à la politique va en diminuant du groupe 2 au groupe 4 et du groupe 5 au groupe 7, quoique toutes les différences ne soient pas statistiquement significatives. Le test de comparaison des proportions permet de rejeter l'hypothèse nulle selon laquelle la proportion de répondants en faveur de la politique est la même dans les groupes 2 à 4 à plus ou moins 1 %. La proportion des répondants en faveur de la politique dans le groupe 5 est plus grande que celle du groupe 6, et cette différence est significative (valeur- $p=0,033$). Toutefois, les proportions des répondants en faveur de la politique dans les groupes 6 et 7 sont pratiquement identiques.

Ces tendances reflètent la dynamique des décisions du « oui » au « non », dont nous avons discuté plus haut et qu'illustre la figure 28. Nous concluons que l'appui à une hausse du salaire minimum chute avec l'augmentation du coût de la politique à la fois pour les travailleurs qui

gagnent le salaire minimum (cf. pertes d'emplois) et pour les répondants (cf. prix).

Nous estimons à nouveau le modèle probit à deux variables (probit bivarié) de l'équation (3), qui avait été modifié pour inclure les interactions de variables choisies avec les variables dichotomiques correspondant à chaque groupe. Les tableaux 10 et 11 présentent une estimation des coefficients pour le modèle probit bivarié pour les groupes 1 à 4 (tableau 10) et les groupes 1 et 5, 6 et 7 (tableau 11). Nous testons ensuite les effets marginaux des variables pertinentes du tableau 12 et comparons les résultats par groupe.

Nous avons constaté que, chez les répondants qui ont des préférences **pour** la redistribution et qui étaient initialement en faveur de la politique, la probabilité de passer du « oui » au « non » est plus faible dans le groupe 5, plus forte dans le groupe 6 et nulle dans le groupe 7. Ces répondants avaient initialement une volonté de payer pour la politique de 20 points de pourcentage supérieur (si les prix augmentaient de 5 à 10 %). Ils sont toutefois plus susceptibles, par 22 points de pourcentage, de rejeter la politique advenant une augmentation des prix de 15 à 20 %. Finalement, quand l'augmentation des prix se situait entre 25 et 30 %, il n'y a pas de différence entre eux et les répondants qui n'étaient pas en faveur de la redistribution.

Les répondants qui ont des préférences pour la redistribution et qui étaient **contre** la politique avant le traitement de l'information sont quant à eux plus enclins à changer d'opinion pour favoriser la politique si l'augmentation des prix était de 5 à 10 %, comme l'illustre le tableau 12. Toutefois, avec une augmentation des prix de 15 à 20 %, ils sont moins enclins, par 9 points de pourcentage, à changer d'opinion. De plus, comme c'était le cas ci-dessus, ils se sont comportés de façon semblable à ceux qui n'avaient pas exprimé de préférence pour la redistribution lorsque l'augmentation des prix était de 25 à 30 %. Finalement, nous n'avons observé aucune différence dans l'opinion des répondants des groupes 2 à 4.

Lorsque ce sont les pertes d'emplois qui sont en cause, nos résultats indiquent que ce n'est que dans le groupe 4 que l'empathie pour les personnes au chômage a un effet significatif sur la probabilité de changer d'opinion. Chez les répondants qui avaient initialement choisi d'appuyer la politique, l'empathie est associée à une augmentation de 11 points de pourcentage de la probabilité de choisir « non » après le traitement de l'information lorsque la politique a pour conséquence des pertes d'emplois de 50 % (valeur- $p=0,057$). À l'inverse, toujours dans le groupe 4, chez ceux qui étaient contre la politique initialement, l'empathie est associée à une diminution de 3 points de pourcentage de la probabilité de choisir « oui » après le traitement de l'information (significatif à moins de 5 %).

Lorsqu'il est question d'information à propos des prix, nous observons que ce n'est que dans le groupe 5 que l'empathie a eu un effet significatif. Les répondants de ce groupe qui étaient initialement en faveur de la politique et qui ont exprimé leur empathie pour les sans-emploi ont une probabilité de changer d'opinion de 12 points de pourcentage inférieure. C'est-à-dire que les répondants empathiques sont (marginale) plus susceptibles de continuer à appuyer la politique même si elle entraînait une augmentation des prix de 5 à 10 %.

Nos résultats pour les groupes 5 à 7 montrent que ce n'est que dans le groupe 7 que de croire à l'effort a un effet positif significatif sur le changement de décision du « oui » au « non ». C'est donc que croire à l'effort est associé à une probabilité de 16 points de pourcentage supérieure de répondre « non » à la politique si elle a pour résultat une augmentation de 25 à 30 % des prix (valeur- $p=0,016$). Croire en l'effort s'est aussi montré significatif pour le changement de décision dans le groupe 4. Les répondants de ce groupe qui croient que l'effort mène au succès et qui initialement appuyaient la politique sont moins susceptibles de changer d'avis par 14 points de pourcentage et donc de retirer leur appui à la politique même avec des pertes d'emplois de l'ordre de 50 % (valeur- $p=0,005$). Chez les répondants de ce même groupe qui initialement étaient contre la politique, ceux qui croyaient que l'effort mène au succès sont moins susceptibles par 3,4 points de pourcentage d'appuyer la politique après le traitement de l'information (valeur- $p=0,017$).

Les résultats que nous avons obtenus après la vérification de cette hypothèse dans les groupes 2 à 4 sont présentés graphiquement à la figure 31; les probabilités estimatives sont présentées du côté gauche dans les parties *a* et *b*, et les effets marginaux moyens, du côté droit des parties *a* et *b*. Nous constatons une probabilité non nulle de changer d'opinion, tant du « oui » au « non » que du « non » au « oui », dans les quatre groupes, peu importe les croyances initiales à propos des pertes d'emplois. Nous constatons également que le fait de croire qu'il y aurait peu ou presque pas de pertes d'emplois a un effet positif sur la probabilité de passer du « oui » au « non » et un effet négatif sur la probabilité de passer du « non » au « oui ». L'importance des effets marginaux a augmenté en termes absolus du groupe 2 au groupe 4, quoique cette augmentation ne soit pas toujours statistiquement significative.

Comparativement aux répondants qui croyaient que les pertes d'emplois seraient nombreuses, les répondants du groupe 4, qui croyaient qu'il y aurait peu de pertes d'emplois, ont une probabilité de 39 points de pourcentage de plus de changer d'avis et de passer du « oui » au « non » (valeur- $p<0,0001$). De plus, chez les répondants qui n'appuyaient pas la politique initialement, ceux qui croyaient à peu de pertes d'emplois sont significativement moins susceptibles de changer d'avis et d'appuyer la politique (par près de 20 points de pourcentage). Chez les répondants qui ne s'attendaient qu'à quelques pertes d'emplois initialement, il apparaît donc que des pertes d'emplois de l'ordre de 50 % sont un prix trop élevé à payer pour la politique. Dans le groupe 4, et seulement dans celui-ci, les répondants qui s'attendaient à ce qu'il n'y ait presque aucune perte d'emplois ont réagi de la même manière : la probabilité de passer du « oui » au « non » est plus élevée alors que la probabilité de passer du « non » au « oui » est moindre. Nous pouvons conclure de ce qui précède que la volonté de payer pour un salaire minimum plus élevé est décroissante en raison des pertes d'emplois, mais seulement chez les répondants du groupe 4, dans lequel des pertes d'emplois de 50 % étaient annoncées.

Nos résultats montrent également que, dans les groupes 5 à 7, comparativement aux répondants qui s'attendaient à des pertes d'emplois importantes, ceux qui croyaient qu'il y en aurait peu ou presque pas sont beaucoup plus susceptibles de diminuer leur appui à la politique du salaire minimum avec l'augmentation des prix (ce qui n'est pas montré graphiquement, mais

voir le tableau 12). Ils sont aussi moins susceptibles de passer du « non » au « oui », toutefois l'effet diminue du groupe 5 au groupe 6 et du groupe 6 au groupe 7. En d'autres termes, les répondants sont moins susceptibles de consentir à payer pour la politique advenant des prix plus élevés, même s'ils s'attendaient à ce qu'il n'y ait pas ou presque pas de conséquences négatives sur l'emploi.

Ici encore, nous illustrons graphiquement nos résultats à la figure 32. Celle-ci montre que dans tous les groupes le passage du « oui » au « non » est significatif et qu'il augmente à mesure que les répondants croient que les prix vont augmenter et en fonction de l'augmentation hypothétique des prix d'un groupe à l'autre. La figure 32 montre aussi que la probabilité de passer du « non » au « oui » est moindre dans tous les groupes. Cette probabilité diminue avec l'augmentation des prix et varie également en fonction des croyances.

Nous observons que la probabilité de passer du « oui » au « non » n'est pas significativement différente chez les répondants qui croyaient que les prix resteraient stables et chez ceux qui croyaient qu'ils augmenteraient. Toutefois, les répondants qui croyaient que les prix resteraient stables, à condition d'avoir été contre la politique au départ, sont susceptibles de changer d'opinion après le traitement de l'information dans les groupes 6 et 7, bien que l'importance de cet effet soit négligeable (5,6 et 4,8 points de pourcentage, respectivement) et qu'il ne varie pas de manière significative d'un groupe à l'autre (voir le tableau 12).

Nous constatons également que dans les trois groupes les répondants qui étaient en faveur de l'augmentation du salaire minimum initialement et qui croyaient que les prix baisseraient ont eu fortement tendance à opter pour le « non » après le traitement de l'information à propos des prix. C'est donc qu'ils ont réagi aux scénarios hypothétiques, même s'ils ne croyaient pas au départ à une augmentation des prix. Les effets sont importants (66, 60 et 59 points de pourcentage, respectivement), mais ne varient pas significativement d'un groupe à l'autre.

Une interprétation intéressante des résultats s'offre à nous en ce qui a trait à la probabilité de passer du « non » au « oui » chez les répondants qui s'attendaient à une augmentation des prix. En effet, une proportion significative de ces répondants a changé d'avis après le traitement de l'information afin de favoriser la politique (par 9, 7,7 et 5,7 points de pourcentage, respectivement; les trois valeurs-p étant de moins de 0,0001). Cela pourrait signifier, selon nous, que les augmentations de prix suggérées dans nos scénarios hypothétiques n'étaient pas aussi importantes que celles auxquelles les répondants s'attendaient avant le traitement de l'information. En fournissant de l'information à propos de l'augmentation des prix, nous aurions donc incité plus de répondants à appuyer la politique du salaire minimum plutôt que le contraire. On peut interpréter les résultats de la même manière chez ceux qui s'attendaient à ce que les prix restent stables et dont l'opinion a varié de manière comparable à celle des répondants du groupe 5. Il nous est donc permis de croire qu'une augmentation des prix de 5 à 10 % (groupe 5) ne constituait pas une augmentation substantielle pour ces répondants et qu'ils ont donc décidé d'appuyer la politique.

Dans les groupes 2 à 4, nous avons également constaté que les répondants qui s'attendaient à

ce que les prix restent stables ont été beaucoup moins sensibles à l'information à propos des pertes d'emplois que ne l'ont été les répondants qui s'attendaient à des hausses de prix. En d'autres termes, ils font preuve d'une grande volonté de payer le prix d'une augmentation du salaire minimum considérant que les coûts reviendraient aux autres (pertes d'emplois).

Avoir obtenu un score au-dessus de la médiane au test de littératie économique n'a eu aucun effet sur la probabilité de changer de décision. Ceci peut peut-être s'expliquer par la corrélation entre les croyances à propos des conséquences de l'augmentation du salaire minimum et les connaissances en économie.

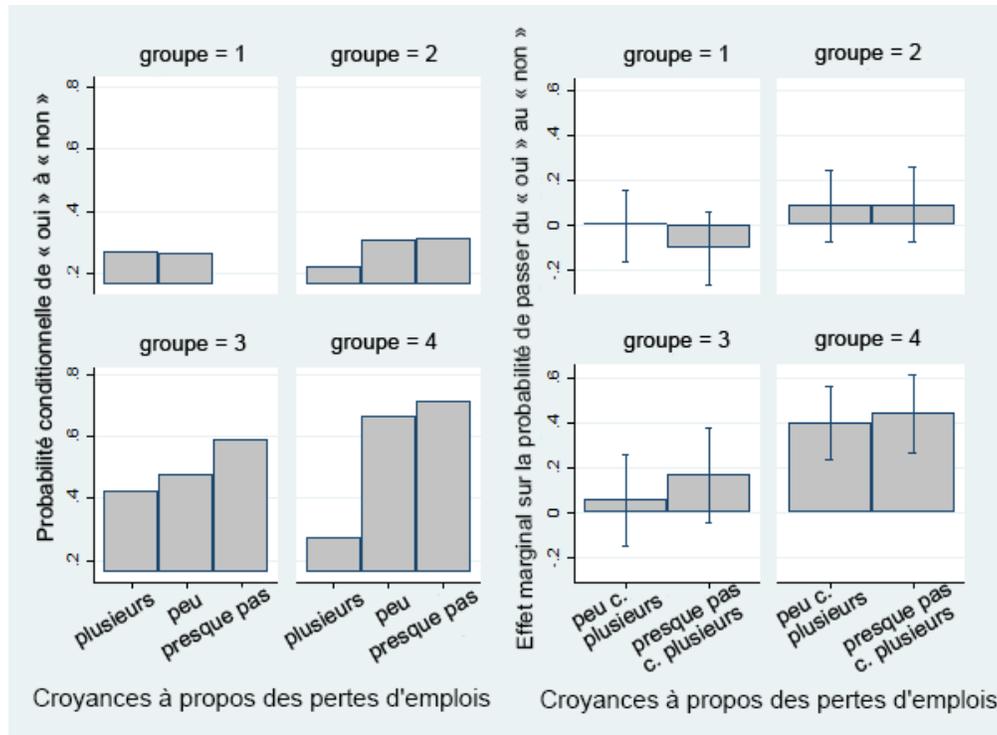
Avoir obtenu un score au-dessus de la médiane au test sur l'économie québécoise a eu un effet positif significatif de 15,7 points de pourcentage sur la probabilité de passer du « oui » au « non » dans le groupe 4. Il est possible que dans ce groupe des pertes d'emplois de 50 % parussent inattendues, ce qui aurait provoqué un changement d'opinion chez ceux qui démontraient une meilleure connaissance de l'économie. Dans ce même groupe, les répondants étaient également moins susceptibles de passer du « non » au « oui » par 3,7 points de pourcentage.

Avoir obtenu un score au-dessus de la médiane au test de numératie a également eu un effet significatif sur la dynamique décisionnelle. Dans les groupes 2 à 4, par exemple, avoir obtenu un score au-dessus de la médiane a entraîné des probabilités plus élevées de passer du « oui » au « non » par 20, 21 et 13 points de pourcentage, respectivement. Dans les groupes 2 et 3, avoir obtenu un score au-dessus de la médiane a aussi donné lieu à une probabilité significativement plus basse de passer du « non » au « oui ». Dans les groupes 5 à 7, avoir obtenu un score au-dessus de la médiane n'a eu d'importance que dans le groupe 6, dans lequel les répondants étaient moins susceptibles de passer du « oui » au « non » par 14 points de pourcentage et plus susceptibles de passer du « non » au « oui » par 4 points de pourcentage.

Finalement, que les répondants aient été des « penseurs lents » ou des « penseurs rapides », cela n'a eu aucune incidence sur les résultats, sauf dans trois cas où l'effet n'a été que marginalement significatif.

Figure 29 : Effet de croire à des pertes d'emplois sur la probabilité de changer d'opinion dans les groupes 1 à 4

a) Effets sur la probabilité de passer du « oui » au « non »



b) Effets sur la probabilité de passer du « non » au « oui »

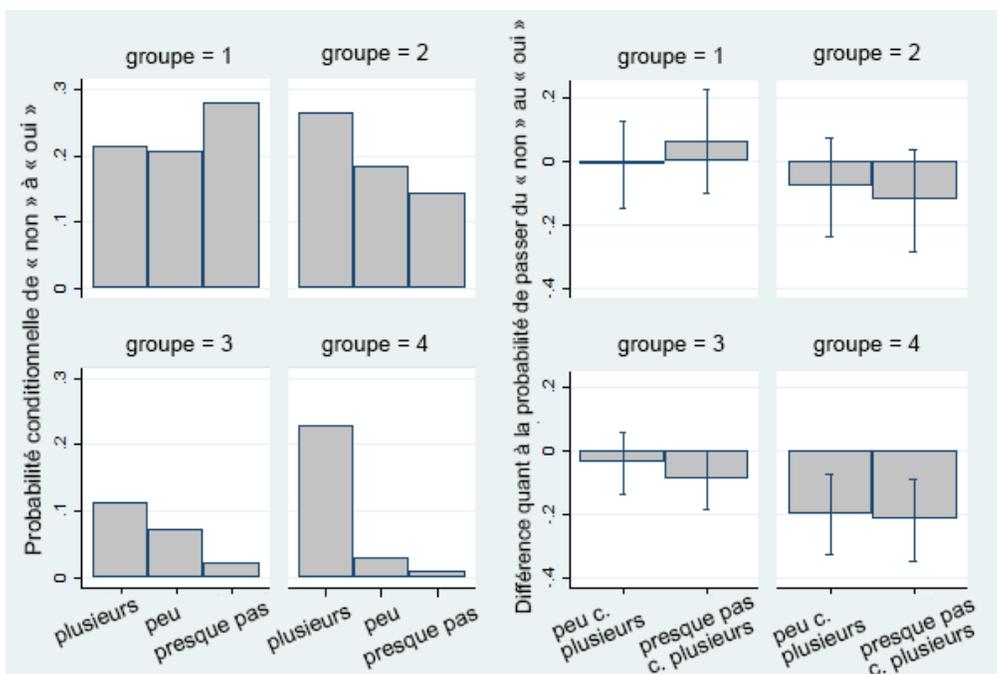
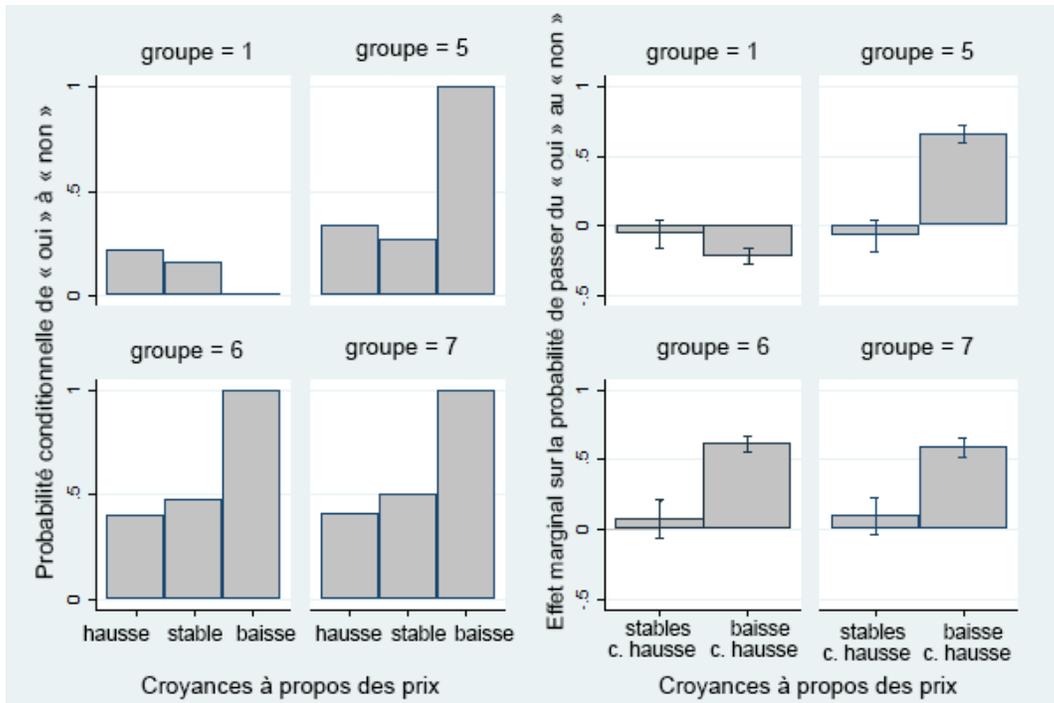


Figure 30 : Effet des croyances à propos des prix sur les probabilités de changer d'opinion dans les groupes 1 et de 5 à 7

a) Effets sur la probabilité de passer du « oui » au « non »



b) Effets sur la probabilité de passer du « non » au « oui »

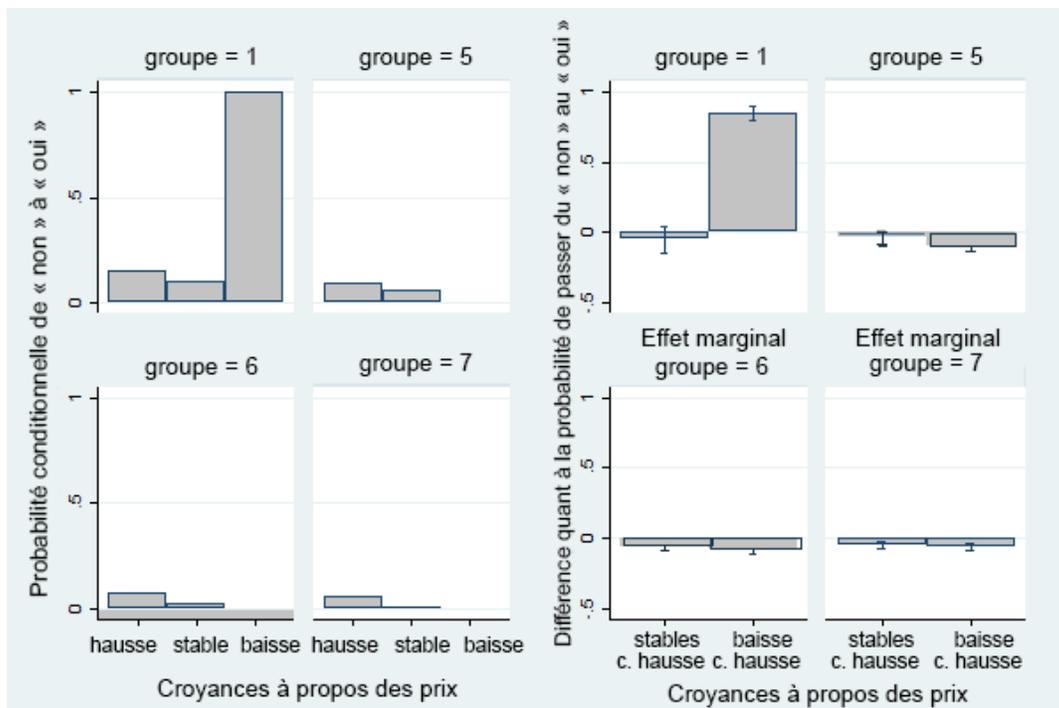


Tableau 9 : Estimations du modèle bivarié pour les groupes 1, 2, 3 et 4

Variabes	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
groupe = 2	-0,131(0,127)	0,035(0,452)
groupe = 3	0,062(0,139)	0,007(0,496)
groupe = 4	0,061(0,132)	1,067**(0,476)
Sal. min. (répondant ou membre de sa famille)	0,248(0,159)	0,080(0,239)
x groupe = 2		0,043(0,310)
x groupe = 3		0,134(0,312)
x groupe = 4		-0,304(0,343)
- quelques pertes d'emplois	1,001*** (0,150)	0,461** (0,222)
x groupe = 2		-0,245(0,319)
x groupe = 3		-0,169(0,321)
x groupe = 4		-1,069*** (0,319)
- Presque pas de pertes d'emplois	1,675*** (0,168)	1,048*** (0,242)
x groupe = 2		-0,605* (0,335)
x groupe = 3		-0,861** (0,336)
x groupe = 4		-1,633*** (0,337)
En faveur de la redistribution du revenu	0,249** (0,102)	0,179(0,159)
x groupe = 2		0,115(0,216)
x groupe = 3		-0,238(0,219)
x groupe = 4		-0,204(0,221)
A de l'empathie pour les sans-emploi	0,388*** (0,094)	0,441*** (0,152)
x groupe = 2		-0,133(0,203)
x groupe = 3		-0,259(0,212)
x groupe = 4		-0,646*** (0,215)
Croit que l'effort mène au succès	-0,455*** (0,125)	-0,057(0,168)
x groupe = 2		0,078(0,233)
x groupe = 3		0,043(0,250)
x groupe = 4		0,386(0,255)
Score : écon. québécoise (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,077(0,124)	0,243(0,167)
x groupe = 2		-0,039(0,204)
x groupe = 3		-0,235(0,212)
x groupe = 4		-0,727*** (0,218)
Score : littératie écon. (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,158(0,099)	-0,277* (0,151)
x groupe = 2		0,275(0,204)
x groupe = 3		0,080(0,207)
x groupe = 4		0,270(0,219)

(suite à la page suivante)

(Tableau 10, suite)

Variables	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
Score : numératie (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,106(0,125)	-0,166(0,196)
x groupe = 2		-0,540**(0,261)
x groupe = 3		-0,400(0,264)
x groupe = 4		-0,221(0,274)
Type CRT (base : 2 ou 3 autres réponses)		
- lent (2 or 3 réponses lentes)	-0,204(0,167)	-0,110(0,266)
x groupe = 2		0,397(0,335)
x groupe = 3		0,310(0,368)
x groupe = 4		-0,491(0,390)
- rapide (2 ou 3 réponses rapides)	-0,130(0,143)	-0,085(0,224)
x groupe = 2		0,297(0,286)
x groupe = 3		0,357(0,310)
x groupe = 4		-0,362(0,328)
Sans emploi	-0.234(0.308)	-0.162(0.271)
Propriétaire d'entreprise	-0.176(0.129)	0.019(0.107)
Membre d'un syndicat	0.097(0.138)	-0.124(0.115)
Préférences sociales (base : égoïste)		
- altruiste	0.123(0.161)	-0.122(0.137)
- égalitaire	-0.004(0.133)	-0.173(0.113)
- utilitaire	0,064(0,126)	-0,104(0,106)
- ne peut être déterminé	0,274(0,180)	-0,203(0,159)
Croyances : montant du sal. min. (base : correct)		
- sous-estimé	0,668*(0,392)	-0,007(0,366)
- surestimé	0,194*(0,108)	-0,093(0,096)
- ne sait pas	0,095(0,319)	-0,268(0,250)
Croyances : pers. avec sal. min. (base : <15 %)		
- 15-25 %	-0,175(0,132)	-0,050(0,117)
- >25 %	-0,107(0,148)	0,144(0,128)
- ne sait pas	-0,138(0,151)	0,150(0,138)
Croyances : sal. min. relatif (base : correct)		
- sous-estimé	-0,191(0,129)	-0,195*(0,117)
- surestimé	-0,032(0,141)	-0,080(0,123)
- ne sait pas	-0,113(0,140)	-0,239*(0,124)
Croyances : chômage (base : plus d'emplois)		
- moins d'emplois	-1,221*** (0,137)	-0,284** (0,114)
- pas de différence	-0,533*** (0,125)	-0,015 (0,099)
Croyances : prix (base : augmenteront)		
- resteront stables	1,019*** (0,135)	0,517*** (0,094)
- baisseront	-0,140 (0,483)	0,441 (0,306)

(suite à la page suivante)

(Tableau 10, suite)

Variables	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
Croyances : autres salaires (base : augmenteront)		
- resteront stables	-0,075(0,109)	0,024(0,095)
- diminueront	-0,391(0,309)	-0,672**(0,310)
S'attend à ce que la famille en profite	0,760***(0,159)	0,292**(0,118)
Contrôle des opinions politiques	Yes	Yes
Contrôle des sources d'information	Yes	Yes
Contrôle des éléments sociodémographiques	Yes	Yes
Constante	-0,818*(0,446)	-0,792*(0,463)
Estimation de ρ	0,721***(0,041)	
Nombre d'observations		1,303
Log. de vraisemblance		-1,092
χ^2		786,0
Valeur de p		<0,0001

Erreurs types robustes entre parenthèses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Tableau 10 : Estimations du modèle bivarié pour les groupes 1, 5, 6 et 7

Variables	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
groupe = 5	-0,137(0,137)	-0,788**(0,402)
groupe = 6	-0,160(0,141)	-0,529(0,393)
groupe = 7	-0,039(0,137)	-0,167(0,420)
Salaire minimum (répondant ou membre de sa famille)	-0,135(0,149)	-0,052(0,206)
x groupe = 5		-0,119(0,273)
x groupe = 6		-0,107(0,286)
x groupe = 7		-0,305(0,319)
Croyances à propos des prix (base : augmenteront)		
- resteront stables	1,350***(0,164)	0,679***(0,194)
x groupe = 5		-0,016(0,253)
x groupe = 6		-0,454*(0,261)
x groupe = 7		-0,531**(0,254)
- baisseront	1,571**(0,761)	4,805***(0,461)
x groupe = 5		-11,710***(0,610)
x groupe = 6		-10,451***(0,583)
x groupe = 7		-10,452***(0,561)
En faveur de la redistribution du revenu	0,259**(0,102)	0,180(0,151)
x groupe = 5		0,441**(0,219)
x groupe = 6		-0,644***(0,210)
x groupe = 7		-0,026(0,206)
A de l'empathie pour les sans-emploi	0,302***(0,096)	0,427***(0,141)
x groupe = 5		0,006(0,200)
x groupe = 6		-0,185(0,199)
x groupe = 7		-0,263(0,194)
Croit que l'effort mène au succès	-0,219*(0,120)	0,028(0,164)
x groupe = 5		0,074(0,247)
x groupe = 6		0,052(0,238)
x groupe = 7		-0,517**(0,236)
Score : économie québécoise (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	0,020(0,124)	0,267*(0,159)
x groupe = 5		-0,505**(0,201)
x groupe = 6		-0,010(0,193)
x groupe = 7		-0,472**(0,198)
Score : littératie économique (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,187*(0,100)	-0,238(0,146)
x groupe = 5		0,044(0,206)
x groupe = 6		0,316(0,196)
x groupe = 7		0,334* (0,198)

(suite à la page suivante)

(Tableau 11, suite)

Variables	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
Score : numératie (base : < médiane)		
- au-dessus de la médiane	-0,238*(0,127)	-0,207(0,186)
x groupe = 5		0,289(0,251)
x groupe = 6		0,478*(0,255)
x groupe = 7		0,096(0,254)
Type CRT (base : 2 ou 3 autres réponses)		
- rapide (2 ou 3 réponses rapides)	0,099(0,168)	-0,071(0,249)
x groupe = 5		0,103(0,359)
x groupe = 6		-0,055(0,333)
x groupe = 7		0,470(0,353)
- lent (2 ou 3 réponses lentes)	-0,260*(0,143)	-0,158(0,208)
x groupe = 5		0,097(0,288)
x groupe = 6		0,013(0,273)
x groupe = 7		0,289(0,308)
Sans emploi	0,218(0,282)	0,184(0,257)
Propriétaire d'entreprise	0,085(0,128)	0,025(0,106)
Membre d'un syndicat	0,127(0,138)	0,087(0,111)
Préférences sociales (base : égoïste)		
- altruiste	0,144(0,166)	0,176(0,139)
- égalitaire	-0,076(0,147)	0,060(0,116)
- utilitaire	-0,110(0,129)	0,160(0,111)
- ne peut pas être déterminé	-0,023(0,175)	0,043(0,149)
Croyances : montant du sal. min. (base : correct)		
- sous-estimé	-0,033(0,313)	-0,005(0,294)
- surestimé	0,149(0,112)	-0,099(0,094)
- ne sait pas	-0,152(0,402)	0,119(0,278)
Croyances : proportion de travailleurs (base : <15 %)		
- 15-25 %	0,024(0,138)	-0,080(0,119)
- >25 %	0,152(0,147)	-0,068(0,126)
- ne sait pas	-0,008(0,159)	-0,157(0,140)
Croyances : sal. min. c. sal. moyen (base : correct)		
- sous-estimé	-0,031(0,139)	-0,106(0,116)
- surestimé	0,029(0,143)	-0,100(0,124)
- ne sait pas	0,007(0,149)	-0,125(0,122)
Croyances : pertes d'emplois (base : pertes nombreuses)		
- pertes faibles	1,358***(0,172)	0,259*(0,137)
- pertes très faibles	1,993***(0,195)	0,498***(0,152)

(suite à la page suivante)

(Tableau 11, suite)

Variables	« Oui » avant traitement de l'info	« Oui » après traitement de l'info
Croyances : emplois pour personnes au chômage (base : plus d'emplois)		
- moins d'emploi	-0,989***(0,135)	-0,434***(0,116)
- pas de différence	-0,206*(0,120)	0,028(0,095)
Croyances : autres salaires (base : augmenteront)		
- resteront stables	-0,016(0,107)	-0,031(0,091)
- baisseront	-1,095***(0,320)	-0,085(0,281)
S'attend à ce que la famille en profite	0,921***(0,163)	0,358***(0,115)
Contrôle des opinions politiques	Yes	Yes
Contrôle des sources d'information	Yes	Yes
Contrôle des éléments sociodémographiques	Yes	Yes
Constante	-0,659(0,476)	-0,170(0,434)
Estimation de p	0,826***(0,030)	
Nombre d'observations		1,266
Log. vraisemblance		-1,039
χ^2		4,489
Valeur de p		<0,0001

Erreurs types robustes entre parenthèses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Tableau 11 : Effets marginaux des variables sélectionnées sur les probabilités de changer d'opinion

Variables	Effet marginal moyen	
	probabilité de passer du « oui » au « non »	probabilité de passer du « non » au « oui »
Préfère une redistribution (oui c. non)		
--groupe = 2	-0,072 (0,057)	0,044 (0,040)
--groupe = 3	0,056 (0,064)	-0,024 (0,022)
--groupe = 4	0,032 (0,057)	-0,011 (0,015)
--groupe = 5	-0,203*** (0,068)	0,067*** (0,022)
--groupe = 6	0,217*** (0,056)	-0,094*** (0,031)
--groupe = 7	-0,023 (0,063)	0,001 (0,017)
Empathie pour les sans-emploi (oui c. non)		
--groupe = 2	-0,058 (0,050)	0,029 (0,039)
--groupe = 3	-0,024 (0,062)	-0,002 (0,019)
--groupe = 4	0,108* (0,057)	-0,030** (0,014)
--groupe = 5	-0,115* (0,057)	0,042 (0,026)
--groupe = 6	-0,050 (0,058)	0,011 (0,020)
--groupe = 7	-0,022 (0,058)	-0,001 (0,016)
Croit que l'effort mène au succès (oui c. non)		
--groupe = 2	-0,063 (0,062)	0,065 (0,041)
--groupe = 3	-0,046 (0,075)	0,024 (0,019)
--groupe = 4	-0,142** (0,060)	0,034*** (0,012)
--groupe = 5	-0,071 (0,071)	0,036 (0,026)
--groupe = 6	-0,063 (0,070)	0,024 (0,020)
--groupe = 7	0,163** (0,067)	-0,047 (0,030)
Croit qu'il y aura des pertes d'emplois		
• faibles pertes (c. fortes pertes)		
--groupe = 2	0,088 (0,081)	-0,080 (0,080)
--groupe = 3	0,054 (0,104)	-0,039 (0,049)
--groupe = 4	0,394*** (0,083)	-0,199*** (0,065)
--groupe = 5	0,181*** (0,044)	-0,128*** (0,040)
--groupe = 6	0,173*** (0,049)	-0,077*** (0,029)
--groupe = 7	0,183*** (0,053)	-0,079*** (0,028)
• très faibles pertes (c. fortes pertes)		
--groupe = 2	0,091 (0,085)	-0,121 (0,082)
--groupe = 3	0,167 (0,107)	-0,091* (0,047)
--groupe = 4	0,441*** (0,088)	-0,217*** (0,066)
--groupe = 5	0,187*** (0,050)	-0,158*** (0,043)
--groupe = 6	0,170*** (0,055)	-0,097*** (0,031)
--groupe = 7	0,174*** (0,059)	-0,096*** (0,030)

(suite à la page suivante)

(Tableau 12, suite)

Variables	Effet marginal moyen	
	probabilité de passer du « oui » au « non »	probabilité de passer du « non » au « oui »
Croyances à propos des prix		
• resteront stables (c. augmenteront)		
-- groupe = 2	-0,063** (0,032)	-0,011 (0,030)
-- groupe = 3	-0,098*** (0,036)	-0,005 (0,013)
-- groupe = 4	-0,093*** (0,032)	0,002 (0,009)
-- groupe = 5	-0,069 (0,059)	-0,033 (0,028)
-- groupe = 6	0,077 (0,071)	-0,056*** (0,016)
-- groupe = 7	0,099 (0,066)	-0,048*** (0,013)
• baisseront (c. augmenteront)		
--groupe = 2	-0,157 (0,104)	0,173 (0,167)
-- groupe = 3	-0,197 (0,148)	0,095 (0,107)
-- groupe = 4	-0,172 (0,142)	0,060 (0,068)
-- groupe = 5	0,662*** (0,034)	-0,090*** (0,020)
-- groupe = 6	0,603*** (0,034)	-0,077*** (0,016)
-- groupe = 7	0,593*** (0,035)	-0,057*** (0,014)
Score : économie québécoise (\geq médiane c. <médiane)		
--groupe = 2	-0,082 (0,057)	0,066 (0,044)
-- groupe = 3	-0,023 (0,065)	0,006 (0,020)
-- groupe = 4	0,157*** (0,058)	-0,037** (0,017)
-- groupe = 5	0,089*** (0,057)	-0,044 (0,030)
-- groupe = 6	-0,099*** (0,063)	0,031 (0,020)
-- groupe = 7	0,086*** (0,061)	-0,024 (0,019)
Score : littératie économique (\geq médiane c. <médiane)		
-- groupe = 2	-0,019 (0,051)	0,022 (0,040)
-- groupe = 3	0,060 (0,060)	-0,014 (0,019)
-- groupe = 4	-0,012 (0,057)	0,005 (0,014)
-- groupe = 5	0,042 (0,055)	-0,014 (0,027)
-- groupe = 6	-0,058 (0,056)	0,023 (0,019)
-- groupe = 7	-0,067 (0,059)	0,022 (0,016)
Score : numératie (\geq médiane c. <médiane)		
-- groupe = 2	0,203*** (0,048)	-0,207*** (0,069)
-- groupe = 3	0,213*** (0,073)	-0,079** (0,040)
-- groupe = 4	0,126* (0,073)	-0,031 (0,022)
-- groupe = 5	-0,066 (0,066)	0,034 (0,025)
-- groupe = 6	-0,143* (0,074)	0,043** (0,017)

(suite à la page suivante)

(Tableau 12, suite)

Variables	Effet marginal moyen	
	probabilité de passer du « oui » au « non »	probabilité de passer du « non » au « oui »
-- groupe = 7 Test CRT (c. autre)	0,011 (0,074)	0,003 (0,020)
• pense rapidement		
-- groupe = 2	-0,129 (0,081)	0,099 (0,055)
-- groupe = 3	-0,103 (0,105)	0,029 (0,026)
-- groupe = 4	0,192* (0,105)	-0,048 (0,033)
-- groupe = 5	0,002 (0,100)	-0,004 (0,042)
-- groupe = 6	0,062 (0,091)	-0,022 (0,030)
-- groupe = 7	-0,149 (0,108)	0,320 (0,024)
• pense lentement (c. autre)		
--groupe =2	-0,095 (0,073)	0,066* (0,043)
-- groupe = 3	-0,123 (0,085)	0,034* (0,020)
-- groupe = 4	0,147 (0,092)	-0,039 (0,032)
-- groupe = 5	-0,017 (0,077)	0,016 (0,034)
-- groupe = 6	0,019 (0,074)	-0,001 (0,028)
-- groupe = 7	-0,092 (0,097)	0,024 (0,017)

Erreurs types entre parenthèses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Conclusion

Avec l'avènement d'Internet et des médias sociaux, tous les gouvernements démocratiques sont confrontés à un défi important quand il s'agit d'informer leurs électeurs de la pertinence de leurs politiques. Comment communiquer étant déjà une tâche difficile, elle présente un énorme défi pour les gouvernements dans un contexte de manipulation de l'information et de fausses nouvelles (*fake news*).

Quoi communiquer et comment le faire pour obtenir les préférences des électeurs dans une démocratie représente également un défi pour les économistes. Caplan (2007) a prouvé empiriquement que les croyances des électeurs à propos de l'économie sont souvent erronées. Lorsque ces erreurs ne sont pas systématiques, grâce au miracle de l'agrégation, la démocratie est toujours capable de produire des politiques souhaitables. Cependant, lorsque les erreurs sont systématiques ou biaisées, de mauvaises politiques peuvent en résulter. Caplan a introduit les concepts d'ignorance rationnelle (les gens n'ont aucune raison de chercher la vérité, car un seul vote a peu de chance d'influer sur les résultats) et d'irrationalité rationnelle (les gens évitent activement la vérité). Selon Caplan, la compréhension des biais et des fausses croyances économiques est donc importante non seulement pour les économistes, mais pour tous ceux qui étudient la politique.

Nous avons tenté de cerner quels sont les déterminants de l'appui aux politiques économiques et de quelle manière le public réagit à l'information en basant notre étude sur le cas de la politique du salaire minimum au Québec. Nous avons interrogé 2 255 participants sur leurs caractéristiques sociodémographiques et leurs opinions politiques et utilisé des instruments de mesure incitative validés en économie expérimentale pour faire émerger leurs préférences et leurs croyances à propos d'une hausse du salaire minimum à 15 \$. Leurs opinions sur la politique de salaire minimum ont été recueillies deux fois, soit avant et après le traitement de l'information. Le traitement de l'information comprenait des données factuelles sur le salaire minimum actuel et des scénarios hypothétiques sur les conséquences possibles d'une hausse du salaire minimum sur l'emploi et les prix.

Nous avons cherché à connaître la volonté des répondants de payer les divers coûts qui résulteraient de l'augmentation du salaire minimum, mais, contrairement à la plupart des études politiques, le cadrage de notre sondage était hypothétique et ne reflétait pas nécessairement des résultats réalistes possibles. En utilisant cette approche, nous évitons de confronter les croyances des répondants, puisqu'une telle confrontation, selon Kaplan (2015), semblerait créer un important effet de rejet de la part de ceux dont l'identité est négativement affectée par le message, détruisant (voire inversant) son efficacité.

Après avoir contrôlé de multiples facteurs, nous avons constaté que l'appui à l'augmentation du salaire minimum au Québec est lié aux avantages qu'en retireraient directement les participants ou leur famille. Cependant, les résultats les plus robustes concernent leurs croyances initiales à propos des faits et des conséquences d'une augmentation du salaire minimum.

Après le traitement de l'information, les opinions en faveur de l'augmentation du salaire minimum sont passées de 67 à 44 %. La plus faible diminution en faveur de la politique est obtenue dans le cas où seules les données factuelles ont été fournies.

L'appui à l'augmentation du salaire minimum a diminué à mesure que les conséquences hypothétiques de l'augmentation devenaient plus coûteuses en termes de prix et d'emplois. Cette baisse est plus importante chez ceux dont les croyances différaient des scénarios hypothétiques que nous avons fournis. Les répondants semblent être plus sensibles aux coûts de la politique concernant les pertes d'emplois que les prix.

Selon qu'initialement les répondants choisissaient d'appuyer l'augmentation du salaire minimum à 15 \$ ou non, nous avons observé beaucoup d'hétérogénéité dans leur dynamique décisionnelle avant et après le traitement de l'information : alors que beaucoup sont passés du « oui » au « non », certains sont passés du « non » au « oui ». Contrairement aux répondants qui croyaient que de nombreux emplois seraient perdus, ceux qui croyaient qu'il y aurait peu de pertes d'emplois ou qu'il n'y en aurait pas avaient davantage tendance à passer du « oui » au « non » (13,2 points de pourcentage contre 12,6).

Les répondants qui sont devenus favorables à l'augmentation du salaire minimum après le traitement de l'information ont tendance à surestimer les conséquences des scénarios hypothétiques qui leur ont été présentés.

En examinant la dynamique des décisions de chacun des sept groupes de traitement, nous cherchions à déterminer si l'appui à un salaire minimum plus élevé diminue en conséquence de l'augmentation des pertes d'emplois et des prix. Nous avons interprété ces dynamiques de choix comme des manifestations de la volonté de payer des répondants pour l'augmentation du salaire minimum. Nous avons constaté qu'un score supérieur à la médiane au test de numération a également des effets significatifs sur la dynamique des décisions. Dans les groupes 2 à 4, par exemple, confrontés à des pertes d'emplois hypothétiques de 10 %, de 30 % et de 50 %, respectivement, les répondants dont les scores étaient supérieurs à la médiane avaient des probabilités plus élevées de passer du « oui » au « non » de 20, 21 et 13 points de pourcentage, respectivement. Dans les groupes 2 et 3 cependant, les répondants dont les scores étaient supérieurs à la médiane avaient également une probabilité significativement plus faible de passer du « non » au « oui ». Dans les groupes 5 à 7, confrontés à des augmentations de prix hypothétiques de 5 à 10 %, de 15 à 20 % et de 25 à 30 %, respectivement, le fait d'avoir un score supérieur à la médiane n'importait que dans le groupe 6, groupe dans lequel les répondants avaient moins tendance à passer du « oui » au « non » par 14 points de pourcentage et davantage tendance à passer du « non » au « oui » par 4 points de pourcentage.

Les études empiriques en économie, y compris les expériences économiques, examinent souvent les effets des caractéristiques sociodémographiques sur les décisions économiques. Ces effets cependant, bien qu'intéressants et instructifs, ont peu de valeur pour les décideurs, car la plupart d'entre eux ne varient pas en fonction de la politique. Nous suggérons que les caractéristiques sociodémographiques sont fortement corrélées avec les croyances, et donc montrent leur effet essentiellement lorsque l'information sur les croyances est omise des analyses.

Dans notre étude, bien que l'information sur les faits soit importante, l'information sur les conséquences de l'augmentation du salaire minimum est fondamentale. Cependant, la tâche consistant à passer de scénarios hypothétiques à des conséquences crédibles ne doit pas être minimisée. Qui doit informer les citoyens? Comment le faire? Dans le cas qui nous occupe, il semble émerger un certain consensus sur les conséquences de hausser le salaire minimum sur les prix et l'emploi, mais pour d'autres politiques ce n'est pas nécessairement le cas en général.

Les déterminants de ce qui est perçu comme une information crédible restent encore à être analysés. C'est une tâche difficile dans un monde de fausses informations, de fausses données ou même de données alternatives. Nous devons développer une culture de la preuve fondée sur la science. La solution du présent problème, comme celle de nombreux autres problèmes, repose sur l'enseignement général, et, dans le cas des politiques publiques, la littératie économique est un facteur clé.

Références

- Aaronson, D., E. French, E. Sorkin et T. To (2018). « Industry Dynamics and The Minimum Wage: A Putty-Clay Approach », *International Economic Review*, 59(1), pp. 51-84.
- Aaronson, D., E. French et J. MacDonald (2008). « The Minimum Wage, Restaurant Prices, and Labor Market Structure », *The Journal of Human Resources*, 43(3), pp. 688-720.
- Blundell, R., et M. Costa Dias (2008). « Alternative Approaches to Evaluation in Empirical Microeconomics », *The Journal of Human Resources*, 44 (3), pp. 565-640.
- Brochu, P., et D.A. Green (2013). « The Impact of Minimum Wages on Labour Market Transitions », *The Economic Journal*, 123(573), pp. 1203-1235.
- Brouillette, D., C. Cheung, D. Gao et O. Gervais (2017). *The Impacts of Minimum Wage Increases on the Canadian Economy*, Bank of Canada, Notes analytiques du personnel 2017-26.
- Brown, C., C. Gilroy et A. Kohen (1982). « The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment », *J. Econ. Literature* 20(2), pp. 487-528.
- Burke, M., et M. Manz (2014). « Economic Literacy and Inflation Expectations: Evidence from a Laboratory Experiment », *Journal of Money, Credit and Banking*, 46(7), pp. 1421-1456.
- Caplan, B. (2002). « Systematically Biased Beliefs about Economics: Robust Evidence of Judgemental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy », *The Economic Journal*, 112, pp. 1-26.
- Caplan, B. (2007). *The myth of the rational voter: Why democracies choose bad policies*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Campolieti, M., M. Gunderson et B. Lee (2012). « The (Non) Impact of Minimum Wages on Poverty: Regression and Simulation Evidence for Canada », *Journal of Labor Research*, 33(3), pp. 287-302.
- Card, D., et A. B. Krueger (1994). « Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania », *American Economic Review*, 84(5), pp. 772-793.
- Chetty, R., et E. Saez (2013). « Teaching the Tax Code: Earnings Responses to an Experiment with EITC Claimants », *The Economic Journal: Applied Economics*, 5(1), pp. 1-31.
- Cruces, G., R. Perez Truglia et M. Tetaz (2013). « Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment », *Journal of Public Economics*, 98, pp. 100-112.
- Engle-Warnick, J., J. Héroux, C. Montmarquette et N. Viennot-Briot (2010). *Les Québécois et les rouages de l'économie québécoise*, CIRANO Rapport de projet, 2010RP-15.

- Fong, C. (2001). « Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution », *Journal of Public Economics*, 82(2), pp. 225-246.
- Forsythe, R., J. Horowitz, N. E. Savin et M. Sefton (1994). « Fairness in Simple Bargaining Experiments », *Games and Economic Behavior*, 6(3), pp. 347-369.
- Fortin, P. (2010). « Salaire minimum, pauvreté et emploi : à la recherche du compromis idéal », *Regards sur le travail*, 7(1) – Automne.
- Fowler, S. (2015). *Survey of US Economists on a \$15 Minimum Wage, Employment Policies* Employment Policies Institute. The Survey Center University of New Hampshire.
- Freeman, R. (1996). « The Minimum Wage as a Redistributive Tool », *The Economic Journal*, 106(436), pp. 639-649.
- Frederick, S. (2005). « Cognitive Reflection and Decision Making », *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), pp. 25-42.
- Gunderson, M. (2007). *Minimum wages: Issues and Options for Ontario*, Report prepared for the Ontario Ministry of Finance.
- Jappelli, T. (2010). « Economic Literacy: An International Comparison », *The Economic Journal*, 120, pp. F429-F451.
- Jensen, R. (2010). « The Perceived Returns to Education and the Demand for Schooling », *Quarterly Journal of Economics*, 125 (2), pp. 515-548.
- Kahan, D. (2015). « Climate-Science Communication and the Measurement Problem », *Advances in Political Psychology*, 36, pp. 1-43.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York, Farrar, Straus, and Giroux.
- Kaplan, J.T., S. I. Gimbel et S. Harris (2016). *Neural correlates of maintaining one's political beliefs in the face of counterevidence*. Nature Scientific Reports. 6. 39589. 10.1038/srep39589.
- Ledoux, D. (2010). « L'histoire du salaire minimum au Québec », *Regards sur le travail*, 7(1) – Automne.
- Lemos, S. (2008). « A Survey of the Effects of the Minimum Wage on Prices », *Journal of Economic Surveys*, 22(1), pp. 187-212.
- Lordan, G., et D. Neumark (2017). *People vs. Machines: The Impact of Minimum Wages on Automatable Jobs*, NBER Working Paper No. 23667.
- Lusardi, A. (2008). *Household saving behavior: the role of literacy, information, and financial education programs*, NBER Working Paper No. 13824.
- Lusardi, A., et O. S. Mitchell (2007). « Babyboomer retirement security: the role of planning, financial literacy and housing wealth », *Journal of Monetary Economics*, 54(1), pp. 205-24.
- Lusardi, A., et P. Tufano (2015). « Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness », *Journal of Pension, Economics and Finance*, 14(4), pp. 332-368.

MacDonald, D., et E. Nilsson (2016). *The Effects of Increasing the Minimum Wage on Prices: Analyzing the Incidence of Policy Design and Context*, Upjohn Institute Working Paper 16-260.

MaCurdy, T. (2015). « How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor? », *Journal of Political Economy*, 123(2), pp. 497-545.

Mercier, J.F., et M. Poulin (2010). « Les travailleurs au salaire minimum vivant sous le seuil de faible revenu au Québec », *Regards sur le travail*, 7(1).

McFadden, D. (1999). « Rationality for Economists? », *Journal of Risk and Uncertainty*, 19(1-3), pp. 73-105.

Neumark, D. (2014). *Employment effects of minimum wages*, IZA World of Labor 2014: 6.

Neumark, D., et W. Wascher (1992). « Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Panel Data on Minimum Wage Laws », *Industrial and Labor Relations Review*, 46(1), pp. 55-81.

Neumark, D., et W. Wascher (2007). « Minimum Wages and Employment », *Foundations and Trends in Microeconomics*, 3(1), pp. 1-182.

Neustadt, I. (2010). *Do Religious Beliefs Explain Preferences for Income Redistribution?* Experimental Evidence Working Paper No. 1009 Septembre.

Nyhan, B., J. Reifler, S. Richey et G. Freed (2014). « Effective Messages in Vaccine Promotion: A Randomized Trial », *Pediatrics*, 133(4), pp. 1-8.

Nyhan, B., J. Reifler et P. Ubel (2013). « The Hazards of Correcting Myths About Health Care Reform », *Medical Care*, 51(2), pp. 127-132.

Norton, M., et D. Ariely (2011). « Building a Better America—One Wealth Quintile at a Time », *Perspectives on Psychological Science*, 6(9), pp. 8-12.

Olken, B. (2009). « Corruption Perceptions vs. Corruption Reality », *Journal of Public Economics*, 93 (7-8), pp. 950-964.

Page, L., et D. G. Goldstein (2016). « Subjective Beliefs about the Income Distribution and Preferences for Redistribution », *Social Choice and Welfare*, 47(1), pp. 25-61.

Peters, E., D. Västfjäll, P. Slovic, C. K. Mertz, K. Mazzocco et S. Dickert (2006). « Numeracy and Decision Making », *Psychological Science*, 17(5), pp. 407-13.

Romer, D. (2003). « Misconceptions and Political Outcomes », *The Economic Journal*, 113, pp. 1-20.

Sen, A., K. Rybczynski et C. van de Waal (2011). « Teen employment, poverty, and the minimum wage: Evidence from Canada », *Labour Economics*, 18, pp. 36-47.

Sherk, J. (2017). *\$15 Minimum Wages Will Substantially Raise Prices*, The Heritage Foundation, #3160.

Survey of American and Economists on the Economy (SAEE) (1996). The Washington Post/Kaiser Family Foundation/Harvard University, Octobre.

Transatlantic Trends: Mobility, Migration and Integration, Key Findings from 2014 and Selected Highlights from Transatlantic Trends and Transatlantic Trends: Immigration 2008-13. The German Marshall Fund of the United States.

Tversky, A., et D. Kahneman (1982). *The framing of decisions and the psychology of choice*. In Robin Hogarth (ed.), *Question Framing and Response Consistency*. San Francisco: Jossey-Bass.

Walstad, W. B., K. Rebeck et R. B. Butters (2013). *Test of economic literacy: Examiner's manual. 4th ed.*, New York, Council for Economic Education.

Whaples, R. (2006). « Do Economists Agree on Anything? Yes! », *The Economists' Voice*.

Zaller, J. (1992). *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Cambridge University Press.

Annexe : Sondage en ligne

Enquête sur l'opinion publique et la connaissance de l'économie québécoise

Bonjour!

Merci de votre intérêt pour notre sondage de l'opinion publique et des connaissances sur les principaux enjeux économiques du Québec. Les résultats de ce sondage seront partagés avec les décideurs politiques provinciaux. Votre opinion est essentielle à l'élaboration des politiques économiques du Québec!

Cliquez sur SUIVANT pour commencer.

Partie 1 : Valeurs et perceptions

Nous allons maintenant vous poser plusieurs questions pour connaître votre opinion sur des questions économiques, politiques et leurs conséquences. Il n'y a pas de réponses correctes ou incorrectes. Il n'y a pas de limite de temps.

Cliquez sur SUIVANT lorsque vous voudrez commencer.

1. Êtes-vous en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants : (Choisissez la réponse appropriée pour chaque élément)

	Tout à fait en désaccord	Plutôt en désaccord	Ni en accord ni en désaccord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
Les ménages à revenu élevé devraient payer une plus grande part de leur revenu en impôts que les ménages à faible revenu.					
La plupart des gens qui sont sans emploi ne veulent tout simplement pas travailler.					
En général, une personne au Québec peut réussir dans la vie en travaillant fort et honnêtement.					

2. Seriez-vous d'accord pour que le salaire minimum au Québec soit à 15 \$ l'heure?

- Oui
- Non

Si « non »

Vous avez indiqué que vous ne seriez pas d'accord pour que le salaire minimum soit à 15 \$

l'heure. Veuillez indiquer ci-dessous la ou les raisons principales de votre réponse.

Si « oui »

Vous avez indiqué que vous seriez d'accord pour que le salaire minimum soit à 15 \$ l'heure. Veuillez indiquer ci-dessous la ou les raisons principales de votre réponse.

3. Si le salaire minimum était à 15 \$ l'heure, quelle serait la conséquence la plus probable pour votre famille et vous :

- L'augmentation du salaire minimum serait très profitable à ma famille et à moi.
- L'augmentation du salaire minimum serait profitable à ma famille et à moi.
- L'augmentation du salaire minimum n'aurait pas de conséquence sur ma famille et moi.
- L'augmentation du salaire minimum serait nuisible à ma famille et à moi.
- L'augmentation du salaire minimum serait très nuisible à ma famille et à moi.

4. Veuillez indiquer ci-dessous la ou les raisons principales de votre réponse.

5. Selon vous, lequel des énoncés suivants serait le plus probable si le salaire minimum était à 15 \$ l'heure?

- Beaucoup de personnes qui gagnent actuellement le salaire minimum perdraient leur emploi.
- Certaines personnes qui gagnent actuellement le salaire minimum perdraient leur emploi.
- Pratiquement aucune des personnes qui gagnent actuellement le salaire minimum ne perdrait leur emploi.

6. Selon vous, lequel des énoncés suivants serait le plus probable si le salaire minimum était à 15 \$ l'heure?

- Les personnes qui sont actuellement au chômage seraient plus susceptibles de trouver un nouvel emploi.
- Les personnes qui sont actuellement au chômage seraient moins susceptibles de trouver un nouvel emploi.
- Les personnes qui sont actuellement au chômage ne seraient pas touchées.

7. Selon vous, lequel des énoncés suivants serait le plus probable si le salaire minimum était à 15 \$ l'heure?

- Les prix des biens et services augmenteraient.
- Les prix des biens et services resteraient les mêmes.
- Les prix des biens et services baisseraient.

8. Selon vous, lequel des énoncés suivants serait le plus probable si le salaire minimum était à 15 \$ l'heure?

- Les personnes gagnant plus que le salaire minimum obtiendraient une augmentation de salaire ou de traitement.
- Les personnes gagnant plus que le salaire minimum ne recevraient aucune augmentation de salaire ou de traitement.
- Les personnes gagnant plus que le salaire minimum auraient une baisse de salaire ou de traitement.

Partie 2 : Connaissance des questions économiques

Nous allons maintenant vous poser 5 questions sur l'économie québécoise. Vous recevrez des points supplémentaires pour chaque réponse correcte. Si vous ne connaissez pas la réponse, répondez « Je ne sais pas ». Vous aurez un temps limité pour répondre à chaque question; nous vous conseillons donc de ne pas chercher de réponses sur Internet ou dans d'autres sources.

Cliquez sur SUIVANT lorsque vous voudrez commencer.

9. Quel est le niveau actuel du taux de chômage au Québec?

- Moins de 5 %
- 5 % - 7,99 %
- 8 % - 10,99 %
- 11 % - 13,99 %
- 14 % - 16,99 %
- 17 % - 19,99 %
- 20 % ou plus
- Je ne sais pas

10. Quel est le salaire minimum actuel au Québec, en dollars par heure?

- Moins de 5,00 \$
- 5,00 \$ - 6,99 \$
- 7,00 \$ - 8,99 \$
- 9,00 \$ - 10,99 \$
- 11,00 \$ - 12,99 \$
- 13,00 \$ - 14,99 \$
- 15,00 \$ - 16,99 \$
- 17,00 \$ ou plus
- Je ne sais pas

11. Quelle proportion de personnes au Québec travaille au salaire minimum?

- Moins de 5 %
- 5 % - 9,99 %
- 10 % - 14,99 %
- 15 % - 19,99 %
- 20 % - 24,99 %

- 25 % - 29,99 %
- 30 % ou plus
- Je ne sais pas

12. Par rapport au salaire horaire moyen au Québec, que représente le salaire minimum actuel?

- Le salaire minimum est à peu près le même que le salaire horaire moyen.
- Le salaire minimum est d'environ un quart du salaire horaire moyen.
- Le salaire minimum représente environ la moitié du salaire horaire moyen.
- Le salaire minimum représente environ les trois quarts du salaire horaire moyen.
- Le salaire minimum représente environ deux fois le salaire horaire moyen.
- Je ne sais pas.

13. Quel est le niveau approximatif de revenu après impôt qui est considéré comme le niveau de pauvreté pour une famille de deux adultes et de deux enfants au Québec?

- Moins de 30 000 \$
- 30 000 \$ - 34 999 \$
- 35 000 \$ - 39 999 \$
- 40 000 \$ - 44 999 \$
- 45 000 \$ - 49 999 \$
- 50 000 \$ - 54 999 \$
- 55 000 \$ - 59 999 \$
- 60 000 \$ ou plus
- Je ne sais pas

Partie 3 : Test de connaissances économiques

Nous allons maintenant vous poser 4 questions. Vous recevrez des points supplémentaires pour chaque réponse correcte. Si vous ne connaissez pas la réponse, s'il vous plaît répondre « Je ne sais pas ». Vous aurez un temps limité pour répondre à chaque question, nous vous conseillons donc de ne pas chercher de réponses sur Internet ou dans d'autres sources.

Cliquez sur SUIVANT lorsque vous voudrez commencer.

14. Dans un marché concurrentiel, le prix d'un produit est de 5,00 \$. Si le gouvernement adopte une loi qui fixe le prix minimum du produit à 6 \$, ce changement entraînera très probablement

- un surplus du produit.
- une pénurie du produit.
- une diminution de l'offre du produit.
- une augmentation de la demande du produit.
- Je ne sais pas.

15. Dans une économie de marché, les salaires élevés sont attribuables surtout

- à des chefs d'entreprise responsables.
- au rendement élevé des travailleuses et des travailleurs.
- aux mesures prises par le gouvernement.
- aux lois sur le salaire minimum.
- Je ne sais pas.

16. Si votre revenu annuel augmente de 50 % et que les prix des choses que vous achetez augmentent de 50 %, alors

- votre revenu réel a augmenté.
- votre revenu réel a chuté.
- votre revenu réel n'est pas affecté.
- Je ne sais pas.

17. Un salaire *du marché* est le salaire le plus élevé que les personnes qui donnent de l'emploi sont prêtes à payer et le salaire le plus bas que les personnes qui travaillent sont prêtes à accepter dans un marché sans intervention gouvernementale. Lequel des énoncés suivants est vrai pour le salaire *minimum*?

- Le salaire minimum est plus élevé que le salaire du marché.
- Le salaire minimum est inférieur au salaire du marché.
- Le salaire minimum est exactement égal au salaire du marché.
- Je ne sais pas.

Partie 4 : Traitement de l'information

Nous allons maintenant vous demander de bien lire l'information fournie et de répondre à une question. Il n'y a pas de limite de temps.

Cliquez sur SUIVANT lorsque vous voudrez commencer.

Groupe 1 :

Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure?

- Oui

- Non

Groupe 2 :

Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, 90 personnes sur 100 qui reçoivent le salaire minimum obtenaient une augmentation alors que les 10 autres personnes sur 100 perdaient leur emploi?

- Oui
- Non

Groupe 3 :

Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, 70 personnes sur 100 qui reçoivent le salaire minimum obtenaient une augmentation alors que les 30 autres personnes sur 100 perdaient leur emploi?

- Oui
- Non

Groupe 4 :

Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, 50 personnes sur 100 qui reçoivent le salaire minimum obtenaient une augmentation alors que les 50 autres personnes sur 100 perdaient leur emploi?

- Oui
- Non

Groupe 5 :

Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, vous deviez payer de 5 % à 10 % plus cher pour les produits ou services délivrés par des employés au salaire

minimum, comme de la nourriture de type *fast food*?

- Oui
- Non

Groupe 6 :

Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, vous deviez payer de 15 % à 20 % plus cher pour les produits ou services délivrés par des employés au salaire minimum, comme de la nourriture de type *fast food*?

- Oui
- Non

Groupe 7 :

Le salaire minimum actuel pour les travailleurs qui ne reçoivent pas de pourboires au Québec est à 10,75 \$ l'heure, soit environ 45 % du salaire horaire moyen au Québec. Environ 6 % de toutes les personnes qui travaillent au Québec reçoivent actuellement ce salaire minimum.

Pensez-vous que le salaire minimum devrait être à 15 \$ l'heure si, par conséquent, vous deviez payer de 25 % à 30 % plus cher pour les produits ou services délivrés par des employés au salaire minimum, comme de la nourriture de type *fast food*?

- Oui
- Non

Partie 5 : Test de numération

Nous allons maintenant vous poser 4 questions. Vous recevrez des points supplémentaires pour chaque réponse correcte. Vous pouvez utiliser une calculatrice pour répondre aux questions. Il n'y a pas de limite de temps.

Cliquez sur SUIVANT lorsque vous voudrez commencer.

18. Si la probabilité d'attraper une maladie est de 10 %, combien de personnes sur 1 000 courent le risque d'être atteintes de la maladie?

- 10
- 900
- 100
- 90

- 999

19. Une boutique solde tous les articles à moitié prix. Un canapé qui coûtait 300 \$ coûtera combien en solde?

- 600 \$
- 300 \$
- 150 \$

20. Un concessionnaire de voitures d'occasion vend une voiture 6 000 \$. Cela représente les deux tiers du coût de la voiture neuve. Combien la voiture neuve a-t-elle coûté?

- 9 000 \$
- 4 000 \$
- 8 000 \$
- 12 000 \$
- 18 000 \$

21. Si vous aviez 2 000 \$ dans un compte d'épargne et que ce compte rapportait 10 % d'intérêt chaque année, combien auriez-vous dans votre compte après deux ans?

- 2 420 \$
- 2 020 \$
- 2 040 \$
- 2 400 \$
- 2 100 \$
- 2 200 \$

Partie 6 : Test CRT

Nous allons maintenant vous poser 3 questions. Vous recevrez des points supplémentaires pour chaque réponse correcte. Il n'y a pas de limite de temps.

Cliquez sur SUIVANT lorsque vous voudrez commencer.

22. Un bâton de baseball et une balle coûtent 1,10 \$ au total. Le bâton coûte 1,00 \$ de plus que la balle. Combien coûte la balle? (Veuillez entrer le montant en cents.) _____

23. S'il faut 5 minutes à 5 machines pour faire 5 gadgets, combien de temps faudrait-il à 100 machines pour faire 100 gadgets? (Veuillez entrer le nombre de minutes.) _____

24. Dans un lac, il y a une étendue de nénuphars. Chaque jour, l'étendue double de taille. S'il faut 48 jours pour que l'étendue de nénuphars couvre tout le lac, combien de temps faudrait-il pour que celle-ci couvre la moitié du lac? (Veuillez entrer le nombre de jours.) _____

Partie 7 : Jeu du dictateur

Veuillez bien lire les instructions fournies avant de cliquer sur SUIVANT!

Pour cette partie de l'enquête, nous vous donnons 100 jetons qui peuvent être convertis en points d'enquête et déposés à votre compte à la fin de l'enquête.

Accepteriez-vous de faire don de certains ou de tous ces jetons à Centraide au lieu de les conserver? Centraide est un réseau d'organismes sans but lucratif qui mobilise et investit des fonds pour améliorer la vie des Québécois.

Chaque jeton que vous gardez sera converti en points d'enquête et chaque jeton que vous donnez sera converti en dollars. On vous présentera 3 scénarios avec les différents taux auxquels les jetons sont convertis. Pour chaque scénario, il existe 3 attributions possibles de jetons. Veuillez sélectionner l'une des 3 allocations dans chaque scénario.

Une fois que vous aurez fait votre choix pour les 3 scénarios, un des scénarios sera choisi au hasard. Les jetons que vous gardez dans le scénario choisi au hasard seront convertis en points d'enquête et déposés dans votre compte. Les jetons que vous donnez à Centraide dans le scénario choisi au hasard seront convertis en dollars et donnés à Centraide.

Cliquez sur SUIVANT pour voir les scénarios lorsque vous voudrez commencer.

Scénario 1 :

- Choix 1 : Vous gardez : 100 jetons = 10,50 \$ en points; Centraide reçoit : 0 jeton = 0 \$
- Choix 2 : Vous gardez : 50 jetons = 0,50 \$ en points; Centraide reçoit : 50 jetons = 0,50 \$
- Choix 3 : Vous gardez : 0 jeton = 0 \$ en points; Centraide reçoit : 100 jetons = 0,53 \$

Scénario 2 :

- Choix 1 : Vous gardez : 100 jetons = 1,00 \$ en points; Centraide reçoit : 0 jeton = 0 \$
- Choix 2 : Vous gardez : 50 jetons = 0,50 \$ en points; Centraide reçoit : 50 jetons = 0,50 \$
- Choix 3 : Vous gardez : 0 jeton = 0 \$ en points; Centraide reçoit : 100 jetons = 1,00 \$

Scénario 3 :

- Choix 1 : Vous gardez : 100 jetons = 0,53 \$ en points; Centraide reçoit : 0 jeton = 0 \$
- Choix 2 : Vous gardez : 50 jetons = 0,50 \$ en points; Centraide reçoit : 50 jetons = 0,50 \$
- Choix 3 : Vous gardez : 0 jeton = 0 \$ en points; Centraide reçoit : 100 jetons = 10,50 \$

Partie 8 : Données démographiques

Nous avons presque fini. Afin de mieux comprendre les réponses à ce sondage, nous aimerions que vous répondiez à certaines questions sur vous-même. Il n'y a pas de limite de temps.

Cliquez sur SUIVANT lorsque vous voudrez commencer.

25. Quel âge avez-vous? (Veuillez indiquer le nombre d'années.) _____

26. Quel est votre sexe?

- Femme
- Homme
- Préfère ne pas répondre

27. Y compris vous-même, combien de personnes au total vivent dans votre ménage?

28. Combien d'enfants de moins de 16 ans vivent dans votre ménage? _____

29. Quel est votre état civil?

- Célibataire / Jamais mariée ou marié
- Mariée ou marié / Conjoint de fait
- Divorcée ou divorcé / Séparée ou séparé
- Veuve ou veuf

30. Êtes-vous née ou né au Canada?

- Oui
- Non
- Incertain

Si « pas née ou né au Canada »

31. Vous avez indiqué que vous n'êtes pas née ou né au Canada. Depuis quelle année vivez-vous au Canada? _____

32. Quelle(s) langue(s) parlez-vous le plus souvent à la maison? (cochez toutes les cases pertinentes) :

- Français

- Anglais
- Arabe
- Espagnol
- Autre: _____

33. Quel est votre niveau d'études?

- 0 à 8 années de scolarité
- Études secondaires partielles
- Études secondaires complétées
- Études postsecondaires partielles (y compris le cégep)
- Diplôme ou certificat d'études postsecondaires (y compris le cégep)
- Grade universitaire - Baccalauréat
- Grade universitaire - Diplôme ou certificat universitaire supérieur au baccalauréat

34. Veuillez indiquer dans quel groupe le revenu total avant impôt de votre ménage se situe :

- Moins de 30 000 \$
- Au moins 30 000 \$, mais moins de 60 000 \$
- Au moins 60 000 \$, mais moins de 90 000 \$
- Au moins 90 000 \$, mais moins de 120 000 \$
- Au moins 120 000 \$, mais moins de 150 000 \$
- Au moins 150 000 \$, mais moins de 200 000 \$
- Plus de 200 000 \$
- Préfère ne pas répondre

35. Quelle est votre situation d'emploi?

- J'ai un travail à temps plein, plus de 30 heures par semaine.
- J'ai un travail à temps partiel, moins de 30 heures par semaine.
- Je suis travailleuse ou travailleur autonome.
- Je ne travaille pas et suis à la recherche d'un emploi.
- Je ne travaille pas – Personne au foyer.
- Je ne travaille pas – Aux études à temps plein.
- Je ne travaille pas – À la retraite.
- Je ne travaille pas – Bénéficiaire de prestations d'aide sociale ou d'invalidité.
- Autre.

Si « employé ou employée ou propriétaire »

36. En termes de propriété de l'entreprise, êtes-vous ...?

- Propriétaire unique
- Partenaire / copropriétaire
- Actionnaire (ou actionnaire et employée ou employé)
- Employée ou employé (ni actionnaire ni propriétaire)

Si « employé ou employée ou propriétaire »

37. Quelle est l'activité ou le secteur principal de l'entreprise ou de la personne pour qui vous travaillez le plus souvent?

- Agriculture
- Automobile
- Banque / finance / assurance
- Biotechnologie / pharmaceutique
- Construction
- Conseil / services aux entreprises
- Culture / loisirs
- Éducation
- Études de marché
- Ingénierie
- Gestion immobilière
- Gouvernement fédéral
- Gouvernement municipal ou régional
- Gouvernement provincial
- Pétrole / gaz / mines / foresterie
- Fabrication / production (en excluant le secteur de l'automobile)
- Marketing / communications
- Médias / divertissements
- Armée
- Organisation sans but lucratif
- Produits de consommation
- Publicité
- Recherche et développement
- Loisirs / tourisme
- Sécurité publique (incendie, police, ambulance)
- Services sociaux et communautaires
- Services environnementaux
- Services publics
- Services scientifiques et techniques
- Soins de santé ou services sociaux
- Informatique

- Technologie des télécommunications
- Préparation des aliments
- Transport
- Vente au détail ou en gros
- Autre

38. Touchez-vous actuellement le salaire minimum?

- Oui
- Non
- Préfère ne pas répondre

Si « à la recherche d'un emploi »

39. Touchiez-vous le salaire minimum au cours de votre emploi précédent?

- Oui
- Non
- Préfère ne pas répondre

40. Quelqu'un dans votre ménage touche-t-il actuellement le salaire minimum?

- Oui
- Non
- Préfère ne pas répondre

41. Avez-vous fait un don à un organisme de bienfaisance en 2016?

- Oui
- Non
- Préfère ne pas répondre

42. Si les élections générales provinciales du Québec avaient lieu en 2017 et si vous étiez admissible au vote, pour quel parti voteriez-vous?

- Parti libéral du Québec
- Parti Québécois
- Coalition Avenir Québec
- Québec solidaire
- Parti vert du Québec
- Un autre parti
- Je ne sais pas / Je ne voterais pas
- Préfère ne pas répondre

43. Si les élections fédérales canadiennes avaient lieu en 2017 et si vous étiez admissible au

vote, pour quel parti voteriez-vous?

- Parti libéral du Canada
- Nouveau Parti démocratique
- Parti conservateur du Canada
- Bloc Québécois
- Parti vert du Canada
- Un autre parti
- Je ne sais pas / Je ne voterais pas
- Préfère ne pas répondre

44. Quelles sont vos principales sources d'information? (Cochez toutes les cases qui s'appliquent.)

- Télévision
- Journaux et magazines (imprimés ou en ligne)
- Blogues et forums en ligne
- Radio (y compris les podcasts)
- Amis et famille
- Réseaux sociaux (par exemple, Facebook)
- Livres (y compris les manuels scolaires)
- Partis politiques
- Chefs religieux
- Aucune
- Autre : _____

45. Êtes-vous membre de l'une des organisations suivantes? (Cochez toutes les cases qui s'appliquent.)

- Parti ou organisation politique
- Syndicat
- Association professionnelle, industrielle ou universitaire
- Organisation religieuse (par exemple, église, mosquée)
- Organisme caritatif, bénévole ou fraternel
- Groupe fondé sur une cause ou ayant un intérêt particulier (par exemple, une organisation faisant campagne pour l'environnement)
- Autre
- Aucune

Points finaux

Vous avez gagné un bonus de\$ en points d'enquête pour avoir répondu correctement aux ... questions.

Dans le scénario choisi au hasard, vous avez gardé ... \$ en points d'enquête.

Au total, votre bonus est de ... \$ en points d'enquête.

L'enquête est maintenant terminée. Les points que vous avez gagnés seront crédités sur votre compte prochainement.

Merci de votre participation!