HF1414
.F614
c. 2 aa

IC

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

Attitudes des Canadiens à l'égard de la compétitivité et de l'entrepreneurship

**Rapport rédigé par Joseph F. Fletcher,
du département de science politique
de l'université de Toronto
pour Industrie, Sciences et Technologie Canada**

Canada

INDUSTRY, SCIENCE AND
TECHNOLOGY CANADA
LIBRARY
MAY 12 1992
BSIM

BIBLIOTHÈQUE
INDUSTRIE, SCIENCES ET
TECHNOLOGIE CANADA

Attitudes des Canadiens à l'égard de la compétitivité et de l'entrepreneurship

**Rapport rédigé par Joseph F. Fletcher,
du département de science politique
de l'université de Toronto
pour Industrie, Sciences et Technologie Canada**

Avril 1992

Les exemplaires gratuits de ce rapport sont disponibles à l'endroit suivant :

ISTC
Centre de services aux entreprises
1er étage, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 975-7942

ou à l'un des centres de services aux entreprises énumérés à la fin de ce rapport.

Also available in English.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1992
N° au cat. C2-199/2-1992F
ISBN 0-662-97334-8

PU 0260-91-02

Table des matières

1. Introduction 1

2. Données 2

3. Conclusions 3

3.1 Attitudes des Canadiens face à la réussite et au mérite 4
3.1.1 Croyances et valeurs de base 4
3.1.2 Asymétrie fondamentale 10
3.1.3 Points de vue sur la concurrence et le risque 14
3.1.4 Attitudes à l'égard de la réglementation gouvernementale du commerce . 21

3.2 Valeurs des Canadiens dans le contexte nord-américain 25

3.3 Facteurs démographiques importants 35

4. Sommaire 38

Annexe 41

Bibliographie 43

Remerciements 43

Centres de services aux entreprises - ISTC 44

1. Introduction

De nos jours, l'innovation et la productivité sont devenues les mots d'ordre de l'économie mondiale, de plus en plus concurrentielle. Pour que la prospérité du Canada continue de croître, ses habitants doivent se montrer innovateurs et productifs. Dans un pays aussi avancé et aussi riche, la population a souvent tendance à supposer que tout a continuer à s'améliorer, d'une façon ou d'une autre. Mais parfois, ne serait-ce qu'occasionnellement, le doute peut surgir. Les Canadiens ont-ils les qualités nécessaires pour réussir dans un monde concurrentiel ? S'efforcent-ils vraiment d'atteindre à l'excellence ? Sont-ils prêts à prendre les moyens pour réussir, c'est-à-dire à travailler assez dur et à prendre les risques nécessaires pour rester dans la course ?

Il est difficile de répondre à des questions aussi générales. Mais cela vaut tout de même la peine d'essayer car, ce faisant, il est possible de contribuer à éliminer certains des mythes les plus tenaces au sujet du Canada, de sa population et de sa culture.

Parmi les idées fausses, il y a celle du manque d'intérêt des Canadiens pour les questions de compétitivité et d'entrepreneurship. Cette idée est si répandue qu'il est maintenant courant d'entendre, et parfois d'accepter d'emblée, toutes sortes d'opinions négatives sur la mentalité des Canadiens au travail. C'est ainsi que ceux-ci réagissent à peine lorsqu'ils rencontrent quelqu'un qui leur dit que les Canadiens ne croient pas vraiment à la nécessité de récompenser l'excellence, ou qu'ils n'attachent pas une très grande importance au travail acharné et à la réussite, ou encore qu'ils ne sont pas très compétitifs de nature. Ces idées s'expriment le plus souvent par une comparaison quelconque avec les États-Unis, parfois fondée sur l'histoire, parfois inspirée de la littérature. Les données concrètes sur les valeurs sont toutefois rarement fournies. La vérité, c'est qu'il n'y a jamais eu d'étude systématique de ces dernières aux chapitres de la compétitivité et de l'entrepreneurship. Pourquoi ? En partie, parce que trop peu de chercheurs sont sortis de leur salle d'étude et sont allés parler des questions d'ordre économique avec leurs concitoyens. Il s'ensuit qu'il n'y a jamais eu de comparaison sérieuse et que les mythes se perpétuent.

Trop souvent, les éléments de preuve relatifs aux mentalités respectives des Canadiens et des Américains proviennent d'un peu partout et font l'objet d'un examen théorique intensif. Les différences souvent très subtiles qu'ils révèlent sont souvent exagérées par des théoriciens sociaux désireux, pour une raison ou pour une autre, d'accentuer le caractère distinctif de la culture canadienne, au point où ces différences deviennent les signes d'une énorme frontière culturelle. A cause de certaines extrapolations théoriques, une simple question d'accentuation ou de degré peut vite devenir une différence fondamentale. De plus, quelque chose qui a déjà été vrai risque d'être érigé en principe immuable, comme si rien ne changeait jamais.

Bien sûr, il faut admettre qu'il y a peut-être un fond de vérité dans les préjugés que les gens entretiennent sur eux-mêmes, il ne faut pourtant pas oublier que ce n'est peut-être

plus toute la vérité, en supposant que ça l'ait jamais été. Les mythes sur les Canadiens sont bien sûr profondément enracinés dans le passé, mais en même temps, il peut être surprenant de constater la très faible influence de ce dernier sur le présent. Au fur et à mesure que chaque nouvelle génération de Canadiens arrive à l'âge adulte, elle laisse derrière elle des pans de son passé. C'est pourquoi les valeurs peuvent commencer à changer, imperceptiblement au début. Mais même sur une période aussi courte de temps, certaines valeurs fondamentales peuvent évoluer en profondeur, souvent d'une façon tout à fait imprévue. Pour savoir ce à quoi les Canadiens attachent de l'importance aujourd'hui, il faut plus qu'une bonne connaissance de l'histoire : il faut étudier leurs valeurs fondamentales.

Il n'en demeure pas moins que les vieux mythes ont la vie dure, surtout lorsqu'il est si difficile d'obtenir ou de trouver des renseignements concrets sur les valeurs d'un peuple. Malheureusement, à ce jour, les chercheurs n'ont pas fait le nécessaire pour réagir aux mythes sur la mentalité des Canadiens face à la compétitivité et à l'esprit d'entreprise. Mais il existe tout de même un assez grand nombre de données comparatives de valeur pour pouvoir commencer à faire face à certaines réalités.

2. Données

Les bonnes données d'enquête comparatives sont toujours rares, et encore plus lorsqu'elles traitent des questions soulevées ici. Sur les valeurs des Canadiens en général, les enquêtes effectuées à la grandeur du pays ont été très peu nombreuses; cela a de quoi étonner. Une exception est l'enquête de 1987 relative à la Charte canadienne des droits et libertés, financée par le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada et exécutée par Paul Sniderman, Joseph Fletcher, Peter Russell et Philip Tetlock. Ce projet a nécessité un sondage au hasard auprès de nombreux Canadiens ainsi qu'un certain nombre de sondages spéciaux auprès de décideurs de l'ensemble du pays. Pour obtenir des précisions, le lecteur peut s'informer auprès de l'Institut de recherche sociale, 1989. Comme l'idée était d'en apprendre davantage sur les valeurs fondamentales des Canadiens à la lumière de la Charte canadienne des droits et libertés, bon nombre de questions posées portaient sur des sujets se rapportant directement au contenu de l'enquête. Heureusement, en plus de répondre aux principales questions posées au téléphone, environ 60 p. 100 des répondants ont rempli et renvoyé un questionnaire qu'ils avaient reçu par la poste, ce qui a produit un échantillon réel de 1 250 personnes. Des comparaisons détaillées entre cet échantillon et le chiffre de population déterminé par le recensement de 1986 ne révèlent que des différences mineures; cela donne à penser que ledit échantillon fournit une image fidèle de la population canadienne (voir Sniderman, Fletcher, Russell et Tetlock, 1988).

Le questionnaire à renvoyer par la poste visait à réunir des données comparatives sur un certain nombre d'aspects qui avaient déjà attiré l'attention lors de grandes études réalisées

aux États-Unis par Herbert McClosky et ses collègues (McClosky et Brill, 1983; McClosky et Zaller, 1984). A noter que ces enquêteurs avaient eux aussi obtenu leurs données au moyen d'un tel questionnaire, de sorte que les données canadiennes correspondaient aux américaines non seulement à cause de la teneur et de la présentation des questions posées, mais également à cause de la méthode utilisée pour les obtenir.

L'aspect le plus intéressant des travaux de Herbert McClosky est l'aperçu qu'il donne des fondements culturels du système économique américain. Dans un livre dont il est l'auteur avec John Zaller et qui s'intitule *The American Ethos*, il donne un compte rendu détaillé de la façon dont les Américains envisagent notamment l'ambition, la réussite professionnelle et matérielle, la compétitivité, la propriété et l'intervention du gouvernement dans l'économie. Bien que les données canadiennes sur ces questions, rassemblées grâce à l'enquête relative à la Charte canadienne des droits et libertés, soient loin d'être aussi nombreuses, elles fournissent un bon moyen d'entreprendre une analyse comparative. Plusieurs données résultant de cette enquête n'ont pas leur équivalent aux États-Unis. Comme elles peuvent aider à préciser la compréhension des valeurs canadiennes, elles seront indiquées si possible. En outre, d'autres comparaisons canado-américaines ne sont pas à exclure puisque l'enquête relative à la Charte a également permis de répéter plusieurs données appropriées, fournies par une étude régionale effectuée aux États-Unis par Paul Sniderman et Thomas Piazza (voir plus loin Sniderman et Piazza). D'autres comparaisons peuvent également être faites grâce à l'étude sur l'élection fédérale de 1988 (menée en 1990 par l'Institut de recherche sociale). Cette étude, exécutée par Richard Johnston, André Blais, Jean Crête et Henry Brady, a été conçue en grande partie comme l'enquête relative à la Charte; elle contenait un questionnaire à remplir et à renvoyer, et un certain nombre de questions tirées du questionnaire d'Herbert McClosky. En s'appuyant sur ces enquêtes, les auteurs disposent d'un nombre suffisant d'éléments de comparaison pour commencer à examiner certains des mythes sur la mentalité des Canadiens.

3. Conclusions

Les conclusions sont présentées dans trois sections. Comme l'objectif de l'étude est de mieux comprendre le pays, la première sous-section (3.1) indique les conclusions sur les croyances et les valeurs des Canadiens, obtenues grâce à des questions sur la réussite, le mérite, le système économique et l'éthique du travail, ainsi que les questions sur la concurrence, le risque et la réglementation gouvernementale. La sous-section suivante (3.2) présente les conclusions sur le Canada dans le contexte de l'Amérique du Nord. Les résultats des comparaisons canado-américaines y sont présentés. Quant à la sous-section 3.3, elle s'inspire de deux indices fondés sur les questions des sous-sections 3.1 et 3.2, et contient une analyse de l'effet des principales variables démographiques sur les valeurs des Canadiens.

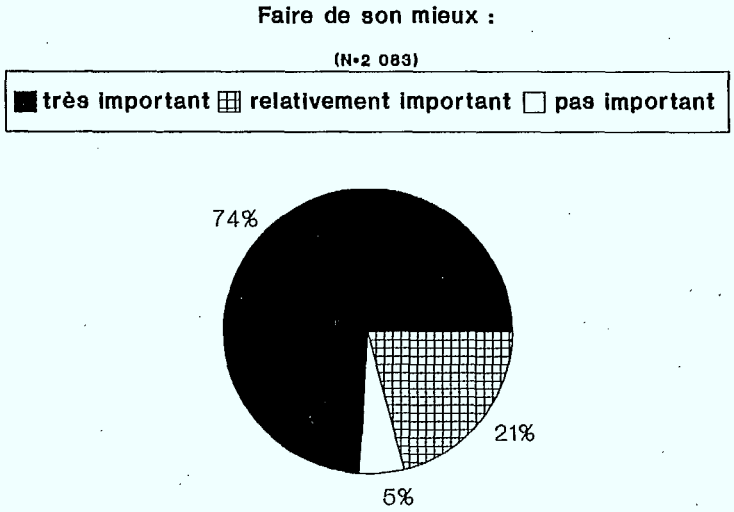
Le lecteur trouvera les conclusions parlantes. Plutôt que de chercher à imposer un cadre théorique aux résultats d'enquête, l'auteur essaie de les transmettre aux personnes qui veulent les consulter. C'est pourquoi il présentera un nombre considérable de tableaux et de graphiques dont les données, même nombreuses, devraient intéresser le lecteur.

3.1 Attitudes des Canadiens face à la réussite et au mérite

3.1.1 Croyances et valeurs de base

Les premiers résultats examinés révèlent que les Canadiens tiennent la réussite en haute estime et croient fermement qu'elle devrait être récompensée. La première question à l'étude a été posée au téléphone dans le cadre de l'enquête relative à la Charte, et s'énonçait comme suit : « Le fait de toujours essayer d'être le meilleur dans votre domaine est-il important pour vous ? » Les réponses, exposées dans le schéma 1, montrent que près des trois quarts des Canadiens estiment que cela est « Très important ». Presque tous les autres répondants affirment : « Relativement important ». Très peu sont prêts à déclarer qu'il n'est « Pas important » pour eux d'être les meilleurs dans leur domaine. Cette conclusion est un bon point de départ pour comprendre ce que les Canadiens pensent de la réussite; elle nous montre qu'en réfléchissant sur eux-mêmes et sur leur travail, la plupart d'entre eux estiment que la poursuite acharnée de l'excellence est très importante.

Schéma 1



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

Pourquoi tant de Canadiens indiquent-ils qu'il est très important pour eux d'exceller dans ce qu'ils font ? Une des hypothèses c'est qu'au cours d'une enquête les gens font ce genre de déclaration pour impressionner l'enquêteur. Bien sûr, il ne faut jamais exclure cette possibilité, mais les réponses à une autre question, choisie cette fois dans la partie à renvoyer par la poste de l'enquête relative à la Charte, donnent à penser qu'à la première question les gens ont répondu pour la plupart ce qu'ils pensaient vraiment. Cette autre question se lit comme suit :

Dans un système économique juste :

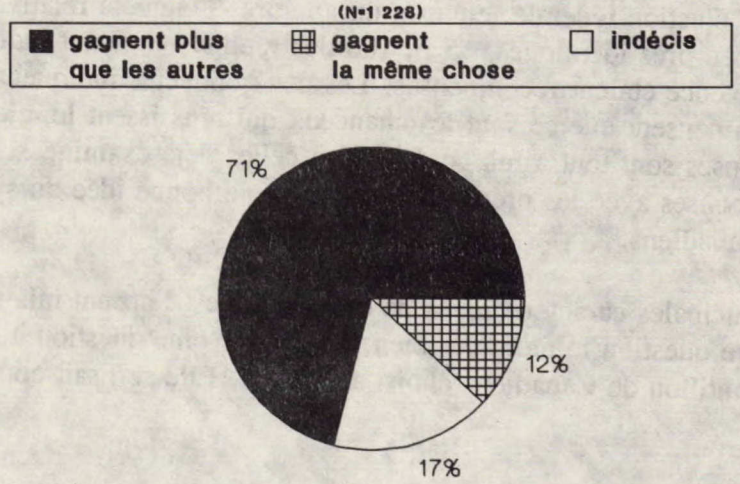
- □ 1 **Tout le monde devrait faire à peu près le même salaire.**
- □ 2 **Les personnes plus compétentes que les autres devraient gagner davantage.**
- □ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- □ 4 **Indécis.**

A noter tout d'abord le libellé de cette question qui ne demande pas aux répondants quel objectif ils se sont fixé, comme dans la question précédente, mais plutôt ce qu'ils considèrent comme une norme équitable pour tout le monde. Il s'agit ici de la simple justice économique, c'est-à-dire de ce qui, dans l'esprit des gens, constitue un système économique équitable. En étudiant les réponses données à cette question (schéma 2), il ressort qu'un peu plus de 70 p. 100 des Canadiens sont d'avis que les gens les plus compétents devraient gagner les salaires les plus élevés. Un tout petit peu plus de 10 p. 100 des répondants ont déclaré que tout le monde devrait avoir le même salaire, tandis que 17 p. 100 d'entre eux ont

Schéma 2

Dans un système économique juste, les personnes compétentes

(N=1 228)



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

répondu « Ni l'un, ni l'autre » ou « Indécis ». Ces résultats montrent que la plupart des Canadiens estiment qu'un système économique équitable doit récompenser le talent. Ce n'est qu'un nombre relativement faible d'entre eux qui croient que chacun devrait toucher le même salaire que son voisin.

Cette conclusion remet la précédente dans son contexte. Le pourcentage de Canadiens qui déclarent qu'il est très important de viser à l'excellence est à peu près le même (un tout petit peu plus de 7 sur 10) que le pourcentage de Canadiens qui indiquent que la compétence doit être récompensée. Il se peut fort bien qu'ils disent essayer d'être les meilleurs dans leur domaine parce qu'ils estiment que, dans un système économique équitable, l'excellence doit être reconnue et récompensée. Ils expriment donc par là certains des éléments fondamentaux d'un système de croyances ou de valeurs axé sur le mérite.

Des similitudes importantes existent entre les réponses à une troisième question de l'enquête relative à la Charte et viennent renforcer l'impression d'avoir trouvé un système de valeurs très répandu chez les Canadiens. Une attention particulière au libellé de cette question permet de comprendre un peu mieux l'ensemble de ce système. La question se lit comme suit :

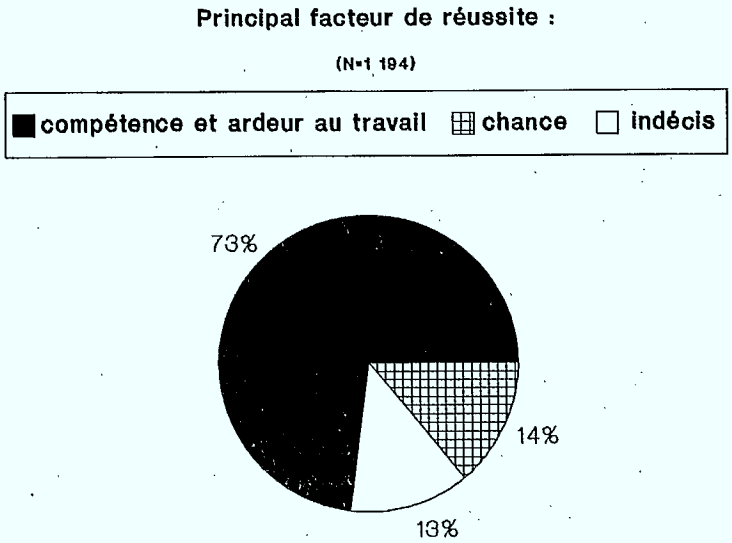
Pour réussir dans la vie, il faut surtout :

- ☐ 1 **Être compétent et travailler dur.**
- ☐ 2 **Avoir de la chance.**
- ☐ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- ☐ 4 **Indécis.**

Ici encore, comme le montre le schéma 3, près des trois quarts des Canadiens affirment que c'est le mérite qui compte le plus car, selon eux, la compétence et le travail acharné sont récompensés partout dans le monde. En réalité, la même question a été répétée lors de l'étude sur l'élection fédérale, environ un an après l'enquête relative à la Charte. Les réponses ont été à peu près identiques, 75 p. 100 des répondants ayant indiqué que le travail acharné et la compétence étaient récompensés. Les deux enquêtes indiquent également que le nombre de ceux qui pensent que ce sont les chanceux qui réussissent le mieux est relativement bas. Ces réponses sont tout à fait conformes à celles déjà examinées. Une comparaison de ces dernières réponses avec les précédentes, donne une bonne idée du système de valeurs de la plupart des Canadiens.

Une des principales caractéristiques de ce système est l'accent mis sur le mérite. Les réponses à une autre question le montrent bien. Ici encore, une question à choix multiples a été posée à un échantillon de Canadiens choisi au hasard. Elle se lisait comme suit :

Schéma 3



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

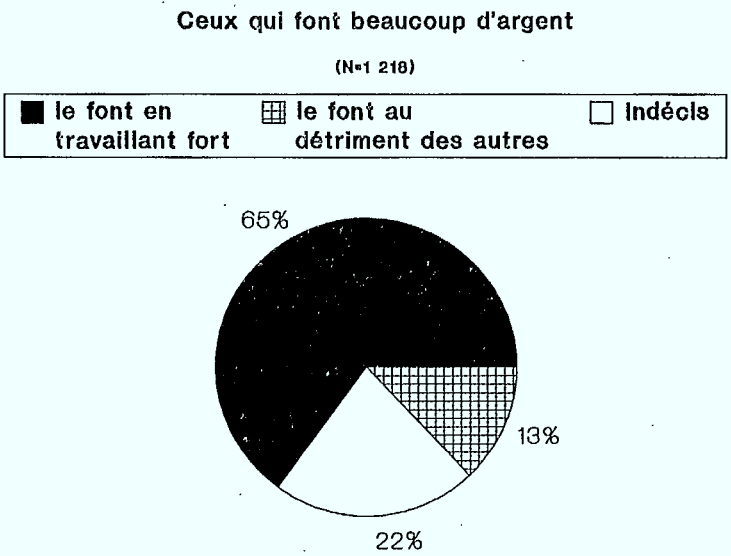
Les gens qui ont gagné beaucoup d'argent :

- ☐ 1 **L'ont généralement fait au détriment des autres.**
- ☐ 2 **Sont la preuve qu'il est possible d'arriver à ses fins en travaillant et en profitant des chances qui sont offertes à tout le monde.**
- ☐ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- ☐ 4 **Indécis.**

Comme le laisse voir le schéma 4, peu nombreux sont les Canadiens croyant qu'il est possible de gagner de l'argent au détriment des autres. La plupart déclarent que c'est le travail acharné et les bonnes occasions qui enrichissent quelqu'un.

En prenant un peu de recul et en réfléchissant aux réponses obtenues jusqu'ici, il est possible de mieux comprendre les principaux éléments du système de valeurs fondé sur le mérite de la plupart des Canadiens, qui attachent une grande importance à l'excellence. La plupart estiment également que les gens obtiennent ce qu'ils méritent, et qu'il faut être compétent et travailler fort pour atteindre le succès matériel et social. En outre, peu nombreux sont ceux qui ont des réserves sérieuses au sujet d'un système économique conforme à cette opinion.

Schéma 4



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

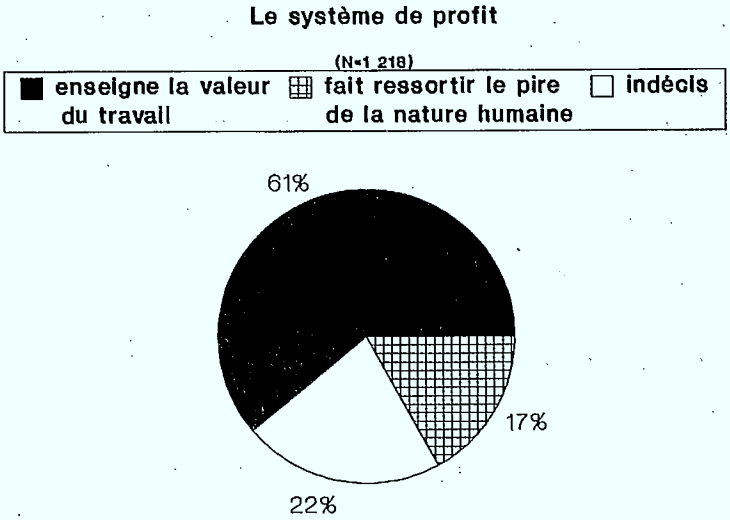
Il est intéressant de constater que les Canadiens se réjouissent également de ce que ce système leur fasse voir les avantages du travail acharné et de la réussite personnelle. Examinons par exemple les réponses qui ont été données à la question suivante sur le système de profit :

Le système fondé sur le profit :

- ☐ 1 **Fait souvent ressortir les pires aspects de la nature humaine.**
- ☐ 2 **Enseigne généralement aux gens la valeur du travail et de la réussite personnelle.**
- ☐ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- ☐ 4 **Indécis.**

Les résultats de l'enquête relative à la Charte indiquent que 61 p. 100 des répondants ont coché la deuxième case en répondant à cette question, comme le montre le schéma 5. Lorsque la même question a été reposée à l'occasion de l'étude sur l'élection fédérale, 65 p. 100 des répondants ont eux aussi opté pour cette réponse. Certains répondants ont peut-être fourni une réponse défavorable au sujet du système fondé sur le profit, mais une grosse majorité de Canadiens semble d'avis que celui-ci n'a pas son pareil.

Schéma 5



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

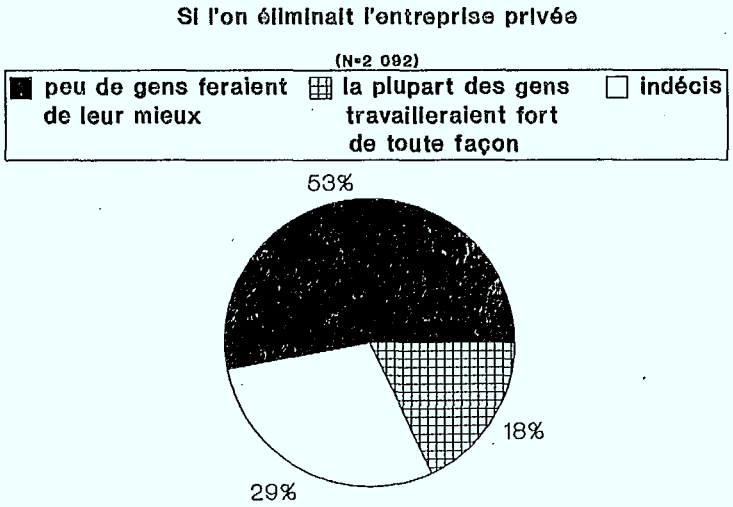
Une autre question, qui ne figure que dans la partie à renvoyer par la poste de l'étude sur l'élection fédérale, apporte une touche intéressante. Elle demande aux Canadiens d'imaginer ce que le monde serait sans l'entreprise privée, et est formulée comme suit :

Si on éliminait l'entreprise privée :

- ☐ 1 **La plupart des gens travailleraient fort de toute façon.**
- ☐ 2 **Très peu de personnes feraient leur possible.**
- ☐ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- ☐ 4 **Indécis.**

Ces conclusions ne sont peut-être pas très surprenantes étant donné les réponses à la question précédente. Elles figurent tout de même dans le schéma 6 car elles offrent une perspective unique sur les opinions des Canadiens au sujet de la nature humaine et des systèmes économiques. Ce qu'elles montrent, c'est que la majorité estime que sans l'entreprise privée il n'y a pas beaucoup de gens qui seraient disposés à continuer à travailler aussi fort qu'ils le font maintenant. Il faut également noter que moins de 20 p. 100 des Canadiens ont choisi l'autre réponse de base, ce qui signifie qu'un nombre relativement faible d'entre eux pense que dans un monde privé d'entreprises la plupart des gens continueraient de travailler dur.

Schéma 6



Données tirées de l'étude sur l'élection fédérale de 1988.

Malgré l'impressionnante série de réponses majoritaires fournies aux six dernières questions, il ne faut pas croire que les valeurs économiques des Canadiens ne reposent que sur le principe du mérite. Cette constatation amène à formuler deux observations distinctes. La première d'entre elles est relativement insignifiante et les auteurs ne font que la signaler au passage, avant de passer à la suivante. La deuxième est que les réponses aux questions n'ont pas fait l'unanimité, un certain nombre de répondants ayant opté pour l'autre réponse de base. Cela laisse supposer qu'une certaine proportion de répondants (de 10 à 20 p. 100) ne partagent pas les opinions et les valeurs de la majorité. On pourrait en conclure que la réussite individuelle, la récompense du mérite et d'autres notions semblables n'occupent pas une place aussi élevée dans leurs propres systèmes de valeurs. Dans ce sens, il est juste d'affirmer que les valeurs des Canadiens au chapitre de l'économie ne sont pas exclusivement fondées sur le principe du mérite. Toutefois, il est tout aussi juste d'affirmer que tous les Canadiens n'attachent pas la même importance au mérite. Cette deuxième constatation exige toutefois un examen plus poussé.

3.1.2 Asymétrie fondamentale

Le fait que les Canadiens soient prêts à attribuer aux personnes qui réussissent le mérite de leur succès suppose qu'ils sont tout aussi disposés à blâmer de leur échec ceux qui ne réussissent pas. Cette corrélation, qui semble tout à fait logique en théorie, pourrait toutefois n'avoir aucun lien avec la réalité. Il ne faut pas faire trop vite un tel raisonnement

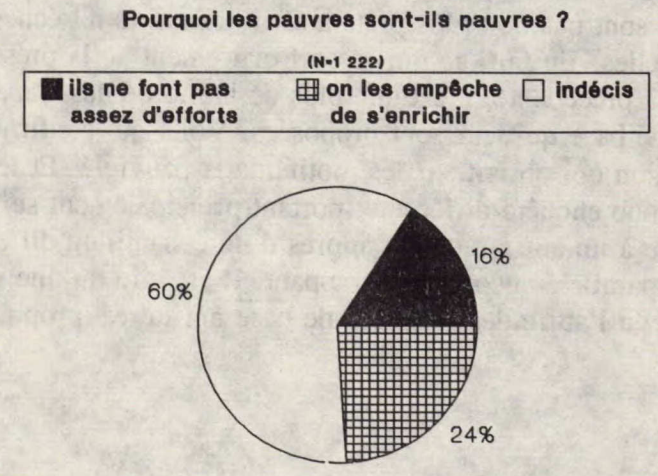
sans interroger d'abord les Canadiens eux-mêmes, car leur système de valeurs comporte une faille intéressante à cet égard. Il vaut mieux parler directement aux intéressés et recueillir leur opinion. Un échantillon aléatoire de Canadiens a répondu à la question qui suit :

Les pauvres sont pauvres parce que :

- □ 1 **Ils ne font pas assez d'efforts pour s'en sortir.**
- □ 2 **Les gens riches et puissants les empêchent de s'enrichir.**
- □ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- □ 4 **Indécis.**

Les réponses à cette question, décrites dans le schéma 7, démontrent que, quels que soient les facteurs auxquels les Canadiens attribuent la réussite économique, la majorité d'entre eux refuse de blâmer les pauvres pour l'état dans lequel ils se trouvent. Très peu de Canadiens, en fait, associent la pauvreté à un manque d'efforts de la part des pauvres. Il ne faudrait pas non plus conclure que la majorité des Canadiens sont d'avis que les pauvres sont opprimés par les riches. En gros, seulement un répondant sur quatre choisit cette option. Constatons plutôt que la majorité des Canadiens (60 p. 100) ne retient aucune des réponses de bases prévues pour cette question. La plupart d'entre eux répondent même explicitement « Ni l'un, ni l'autre » plutôt que « Indécis ». A bien des égards, il s'agit de la plus réaliste des options proposées aux répondants. Il est tout à fait clair que la majorité des Canadiens est peu susceptible d'opter pour des formules simplistes du genre « l'une ou l'autre option » dans le cadre d'un sondage, du moins dans la mesure où une option neutre leur est également proposée. Et puisque toutes les questions comportent une troisième option de ce genre (et souvent même une quatrième), cette constatation renforce la conviction des auteurs que ceux qui choisissent l'une des réponses de base le font vraiment par conviction personnelle.

Schéma 7



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

Ces considérations d'ordre méthodologique ayant été exposées, voyons maintenant l'autre conclusion importante tirée des réponses fournies à cette question. Celles-ci démontrent clairement que la majorité des Canadiens hésite beaucoup à blâmer les pauvres pour leur pauvreté. Voilà qui semble dénoter une certaine asymétrie dans les valeurs de l'ensemble des Canadiens. La plupart d'entre eux sont tout à fait prêts à reconnaître aux personnes qui réussissent le mérite de leur succès, de même qu'à attribuer ce succès à leur compétence et à leurs efforts. Par contre, ils éprouvent une certaine réticence à faire de l'échec économique une question de responsabilité personnelle.

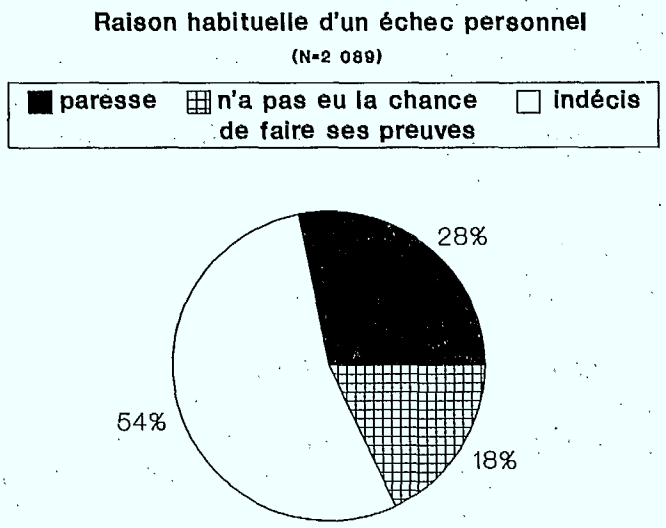
Il est difficile d'expliquer pourquoi les Canadiens sont peu disposés à blâmer les gens de leur échec. Pourtant, tel est bien le cas, après examen des réponses fournies à une autre question, tirée cette fois du questionnaire à remplir et à renvoyer par la poste dans le cadre de l'étude de 1988 sur l'élection fédérale. Cette question était la suivante :

Quand une personne connaît des échecs répétés, cela signifie habituellement :

- ☐ 1 **Qu'elle est paresseuse et manque de discipline.**
- ☐ 2 **Qu'elle n'a pas eu vraiment la chance de faire ses preuves.**
- ☐ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- ☐ 4 **Indécis.**

Avant d'en étudier les résultats, voyons brièvement en quoi cette question diffère de la précédente, qui visait à savoir pourquoi les pauvres sont pauvres. Cette question a recours à des termes explicites et péjoratifs pour décrire les personnes au sujet desquelles les répondants sont invités à fournir leur opinion. Lorsqu'une question porte sur « une personne qui connaît des échecs répétés », la réponse risque d'être plus négative que s'il est simplement question « des pauvres ». Et c'est effectivement ce qui se produit, car, comme en témoigne le schéma 8, un peu plus du quart des répondants à cette étude nationale ont indiqué qu'une telle personne est habituellement paresseuse et manque de discipline. Ce groupe de répondants constitue toutefois une minorité. La majorité des Canadiens hésite toujours à blâmer personnellement pour leur échec ceux qui échouent sur le plan économique. Et ils ne sont pas non plus prêts à affirmer qu'un tel échec est attribuable à des circonstances personnelles. En fait, ce qui ressort clairement de la présente question, tout comme d'ailleurs de la précédente, c'est que plus de la moitié des Canadiens ne choisissent aucune des réponses de base qui leur sont proposées. Voilà qui confirme ce que les auteurs ont observé à la question qui portait sur les motifs de la pauvreté. Et le fait que cette question provienne d'une enquête différente, portant principalement sur une toute autre série de questions, et menée à un autre moment auprès d'un échantillon différent de répondants, contribue à rendre le parallèle encore plus frappant. Il est rare qu'une majorité de Canadiens n'opte pas pour l'une ou l'autre des réponses de base qui lui est proposées dans le cadre

Schéma 8



Données tirées de l'étude sur l'élection fédérale de 1988.

d'une enquête. En fait, il s'agit des seules questions, dans les études auxquelles les auteurs se réfèrent, où la majorité des répondants choisisse les options « Ni l'un, ni l'autre » ou « Indécis ».

De toute évidence, lorsque les Canadiens songent à la réussite et à l'échec sur le plan économique, ils le font sous une perspective quelque peu différente. Dans leur esprit, la réussite renvoie à des notions de compétence et d'efforts individuels. A cet égard, leur système de valeurs semble reposer en grande partie sur le principe du mérite. Or, ce qu'il importe de noter ici, c'est que les Canadiens ne font intervenir la notion du mérite individuel que pour expliquer les causes du succès. Curieusement, l'échec économique ne semble jamais être envisagé sous le même angle. Il en est peut-être ainsi parce que les Canadiens sont vraiment conscients que les motifs de l'échec sont complexes, ou encore parce qu'ils ne savent tout simplement pas pourquoi les gens échouent. Quoi qu'il en soit, si les valeurs économiques des Canadiens ne s'appuyaient que sur le principe du mérite, il faudrait s'attendre à ce que ceux-ci rattachent tout aussi bien la réussite que l'échec au mérite individuel. Or, tel n'est pas le cas.

Malgré ce qui précède, il ressort que les Canadiens ont des opinions relativement précises lorsqu'il s'agit de déterminer les causes du succès. A leurs yeux, la réussite est attribuable aux qualités personnelles, à la compétence et aux efforts. La majorité d'entre eux

a peu de mal à appliquer ce principe au monde concret qui les entoure. Et si les valeurs des Canadiens n'étaient examinées qu'en fonction de la façon dont ceux-ci perçoivent le succès, il serait tentant d'affirmer qu'elles se rattachent étroitement au principe du mérite. Toutefois, ce serait une grave erreur que de raisonner ainsi. Il faut absolument savoir que les Canadiens sont beaucoup moins enclins à faire intervenir des notions de mérite personnel lorsqu'il est question d'échec et de pauvreté. Il est également important de reconnaître que les Canadiens n'appliquent pas le principe du mérite avec la même rigueur lorsqu'il s'agit de la réussite et de l'échec. A de nombreux égards, voilà qui est probablement très bien, car les politiques sociales et économiques peuvent ainsi être empreintes d'une certaine compassion envers les plus démunis.

3.1.3 Points de vue sur la concurrence et le risque

Si le mérite constitue la valeur de base des Canadiens en ce qui a trait à la vie économique, la concurrence devrait être le mécanisme par lequel cette valeur trouve forme et vie. La concurrence est non seulement la clé d'un meilleur rendement, mais, ce qui importe davantage, elle est aussi le moyen qui permet d'évaluer le mérite relatif dans une économie de marché.

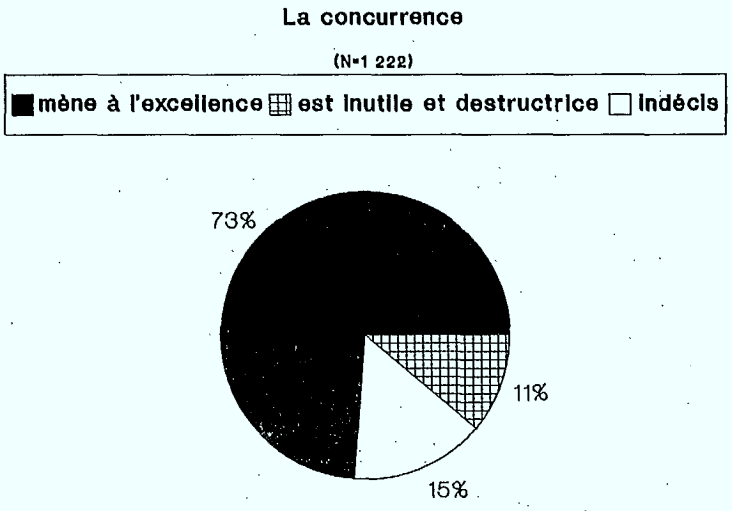
Devant l'existence de ce lien essentiel entre la notion du mérite et le mécanisme de la concurrence, il y aurait lieu de s'attendre à ce que les Canadiens attachent autant d'importance à la concurrence qu'au mérite lui-même. Pour déterminer si tel est bien le cas, il faut évaluer les réponses fournies à plusieurs questions. Voici la première d'entre elles.

La concurrence à l'école, au travail ou dans les affaires :

- □ 1 **Produit de meilleurs résultats et donne envie de mieux faire.**
- □ 2 **Est souvent inutile et destructrice.**
- □ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- □ 4 **Indécis.**

Les différentes options retenues par les Canadiens à cette question sont exposées dans le schéma 9. Lorsque la concurrence est présentée dans ces termes, la majorité des Canadiens la perçoive comme un facteur positif qui favorise un meilleur rendement et un désir d'excellence. Les trois quarts des répondants environ sont d'accord avec cette affirmation. Une très faible proportion de répondants (15 p. 100) a une opinion différente de la concurrence et la considère comme inutile et destructrice. Un nombre encore moindre de Canadiens ne choisit ici aucune des deux réponses de base proposées.

Schéma 9



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

La reconnaissance enthousiaste des avantages de la concurrence n'était que légèrement forte à une autre question. Pour celle-ci, les répondants devaient indiquer dans quelle mesures ils étaient d'accord avec l'énoncé suivant :

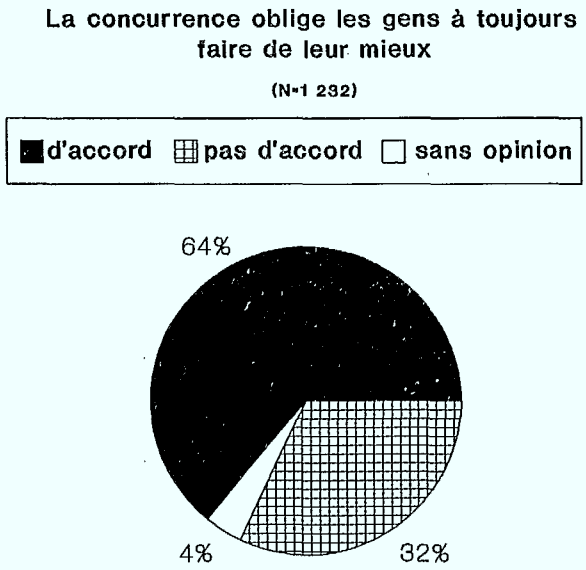
C'est le fait d'avoir à rivaliser avec les autres qui oblige les gens à faire toujours de leur mieux.

- ☐ 1 **Principalement d'accord.**
- ☐ 2 **Principalement en désaccord.**
- ☐ 3 **Sans opinion.**

Le schéma 10 fait état de la répartition des réponses à cette question. Près des deux tiers des personnes interrogées sont d'accord avec cette affirmation, tandis qu'un tiers des répondants ne croit pas que ce soit la concurrence qui incite les gens à demeurer vigilants. Dans ce cas-ci, très peu de répondants ont indiqué n'avoir « aucune opinion ». Des résultats pratiquement identiques ont été obtenus lorsque cette question a été posée de nouveau dans le cadre de l'étude sur l'élection fédérale.

Il est difficile d'établir des comparaisons précises entre ces deux dernières questions parce qu'elles diffèrent beaucoup l'une de l'autre par leur forme et leur contenu. Aucune certitude n'apparaît pour expliquer l'augmentation marquée des commentaires négatifs au

Schéma 10



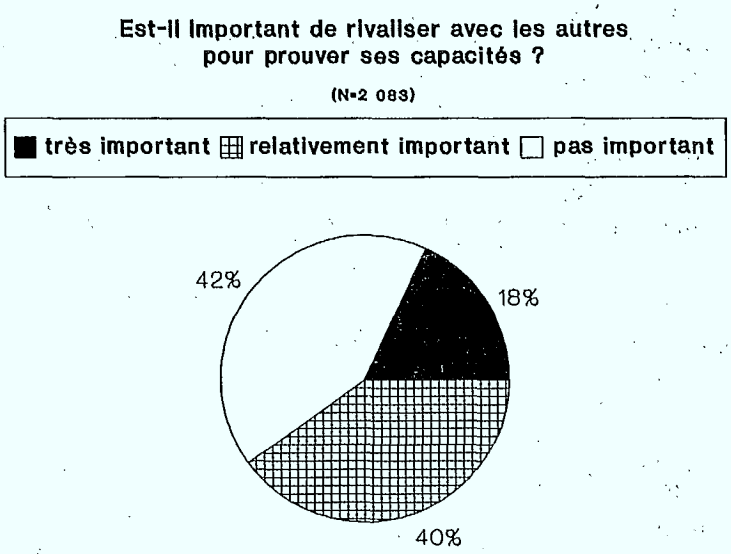
Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

sujet de la concurrence dans la deuxième question. Cette différence pourrait être attribuable à la forme de la question ou encore à son contenu, mais les auteurs ne sauraient le dire avec précision. Pour le moment, il vaudrait mieux noter simplement que, pour cette question et la précédente, la majorité des répondants est d'avis que la concurrence a des retombées positives.

Il est tout aussi difficile de comparer les réponses fournies à la question suivante avec celles des deux précédentes, car leur forme et leur contenu sont encore une fois différents. En outre, le mode de collecte des données n'était pas le même, puisque la question a été posée par téléphone aux répondants. Son libellé était le suivant : « **Le fait de livrer concurrence aux autres pour connaître vos capacités est-il important pour vous ?** »

Le schéma 11 indique que seulement 11 p. 100 des répondants sont d'avis que la concurrence est très importante en pareil cas, que 40 p. 100 croient qu'elle est relativement importante et que 42 p. 100 estiment qu'il n'est absolument pas important de se mesurer aux autres. Même s'il est difficile de faire des comparaisons directes avec les questions précédentes, les auteurs sont amenés à penser que, vue sous cet angle, la concurrence est perçue avec beaucoup moins d'enthousiasme que lorsqu'il est question d'en déterminer la valeur.

Schéma 11



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

Pour comprendre les réponses fournies à cette question, il serait peut-être utile de noter que la concurrence y est explicitement décrite comme un moyen d'évaluer le mérite individuel. En outre, on demande expressément aux répondants de déterminer à quel point il est important, à leurs yeux, de rivaliser avec d'autres pour mesurer leur propre rendement lors d'une activité donnée. La personne dont il s'agit alors d'évaluer le mérite est le répondant lui-même, et non une tierce personne qui aurait réussi ou échoué. Cette question peut être mieux comprise lorsqu'elle est comparée à la toute première dont il est fait état dans le présent document. Les deux questions sont non seulement présentées de la même façon, mais partagent sensiblement le même contenu. La première question demandait aux répondants d'indiquer à quel point il était important pour eux d'exceller dans ce qu'ils font. La deuxième leur demandait de déterminer l'importance qu'ils attachent au fait de se mesurer avec d'autres pour évaluer leur propre rendement. Étant donné l'analogie entre ces questions, il est étonnant de constater à quel point les réponses fournies sont différentes d'une question à l'autre. A la première question, près des trois quarts des répondants ont choisi l'option « Très important », tandis que cette option n'a même pas été retenue par un répondant sur cinq à la deuxième question (comparer à cette fin les schémas 1 et 11).

Dans ce contexte, il semble évident que même si la majorité des Canadiens est d'avis que la concurrence peut contribuer à accroître le rendement, très peu d'entre eux la perçoivent comme une façon appropriée d'évaluer leur propre rendement, c'est-à-dire de déterminer dans quelle mesure ils sont eux-mêmes bons dans ce qu'ils font. Dans une

certaine mesure, cette absence de corrélation peut être liée à l'asymétrie déjà observée dans la façon dont les Canadiens appliquent le principe du mérite, mais si tel est bien le cas, il s'agit ici d'une forme quelque peu différente d'asymétrie. Dans le premier cas, l'écart constaté portait sur le point de vue des Canadiens au sujet des gagnants et des perdants, tandis que dans le cas présent, il pourrait s'agir d'une différence dans la façon dont ils s'évaluent eux-mêmes par rapport aux autres.

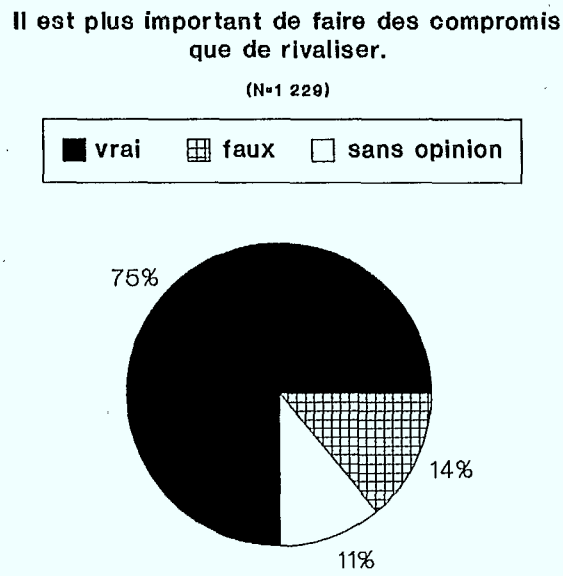
La principale conclusion, à cet égard, est que les Canadiens attachent peut-être beaucoup d'importance à la concurrence, mais seulement dans une certaine mesure. Les réponses fournies à la question suivante, dont il est fait état dans le schéma 12, le démontrent très clairement.

Il est plus important de faire des compromis et de trouver un terrain d'entente que de rivaliser et d'essayer de gagner.

- □ 1 **Principalement vrai.**
- □ 2 **Principalement faux.**
- □ 3 **Sans opinion.**

Il semble que même si les Canadiens accordent beaucoup d'importance à la concurrence, peu nombreux sont ceux qui placent cette dernière au même niveau que les compromis et la recherche d'un terrain d'entente. En fait, 75 p. 100 des Canadiens vont jusqu'à affirmer que les compromis viennent au premier rang. La concurrence est ainsi une valeur importante pour la majorité des Canadiens, mais d'autres facteurs peuvent influer dans une large mesure sur le rôle joué par cette valeur dans les jugements qu'ils portent. Et tout

Schéma 12



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

comme pour le principe du mérite, les Canadiens éprouvent une certaine ambivalence lorsqu'il s'agit d'en faire une valeur dans au moins un certain nombre de domaines.

Les valeurs auxquelles les auteurs souscrivent à cet égard pourraient être mieux comprises par l'examen de certaines données dont ceux-ci disposent sur le fait de prendre des risques. Lorsqu'elle entre en concurrence avec d'autres, une personne court le risque d'échouer dans l'espoir de réussir. Le risque constitue donc un aspect essentiel de la concurrence. Quelle importance les Canadiens attachent-ils au fait de prendre des risques ? Pour le savoir, deux questions très semblables leur ont été posées. La première d'entre elles était la suivante :

On ne peut vraiment réussir dans la vie sans prendre quelques risques.

- □ 1 **Principalement d'accord.**
- □ 2 **Principalement en désaccord.**
- □ 3 **Sans opinion.**

Quant à la deuxième question, elle était ainsi formulée :

Avant d'essayer quelque chose, je veux être certain que cela marche réellement.

- □ 1 **Principalement d'accord.**
- □ 2 **Principalement en désaccord.**
- □ 3 **Sans opinion.**

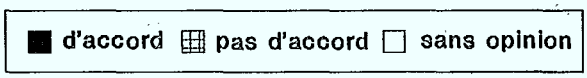
Remarquons tout d'abord que les deux questions sont présentées de la même façon. Examinons ensuite les schémas 13 et 14. Les réponses fournies à ces questions sont remarquablement différentes, ce qui atteste peut-être de l'ambivalence qu'éprouvent les Canadiens face au risque, en particulier, et à la concurrence, en général. Comme le schéma 13 le démontre, presque tous les répondants reconnaissent que, pour réussir, il faut prendre des risques. Par contre, le schéma 14 permet de constater que bon nombre d'entre eux préfère ne prendre des risques que s'ils sont raisonnablement certains que tout ira bien. Ainsi donc, les Canadiens dans leur ensemble n'ont probablement rien contre le fait de prendre des risques, mais aiment tout de même mieux évaluer soigneusement les chances de succès avant de franchir le pas. Il en va sans aucun doute de même lorsqu'il s'agit de rivaliser ou non avec d'autres; ils préfèrent le faire dans les domaines où ils sont les plus susceptibles de réussir.

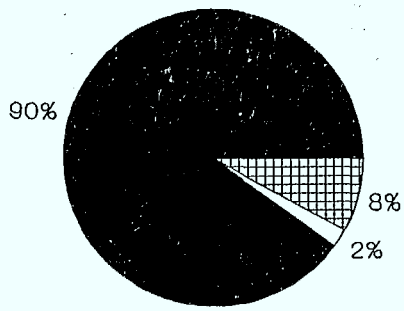
Tout comme pour le principe du mérite, les Canadiens attachent beaucoup d'importance à la concurrence et au fait de prendre des risques, mais éprouvent tout de même une certaine incertitude et même une certaine ambivalence face à la place que ces éléments

Schéma 13

On ne peut réussir sans prendre de risques.

(N=1 239)



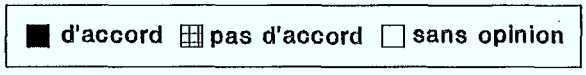


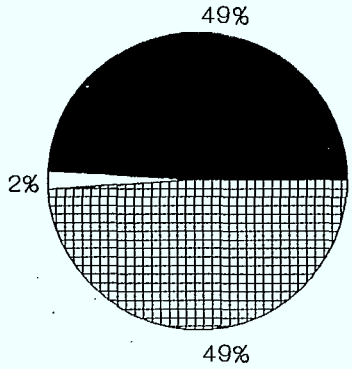
Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

Schéma 14

Avant d'essayer quelque chose,
il faut être certain que cela marche.

(N=1 230)





Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

occupent dans leur système de valeurs. Il est impossible d'affirmer que les Canadiens approuvent de tout cœur le principe du mérite ou la concurrence. Les auteurs sont ici confrontés à de vieux mythes au sujet des Canadiens et de leur culture. Pour évaluer ces mythes, il faut des données comparatives. Toutefois, avant de passer à cette étape, il serait bon d'examiner d'autres faits.

3.1.4 Attitudes à l'égard de la réglementation gouvernementale du commerce

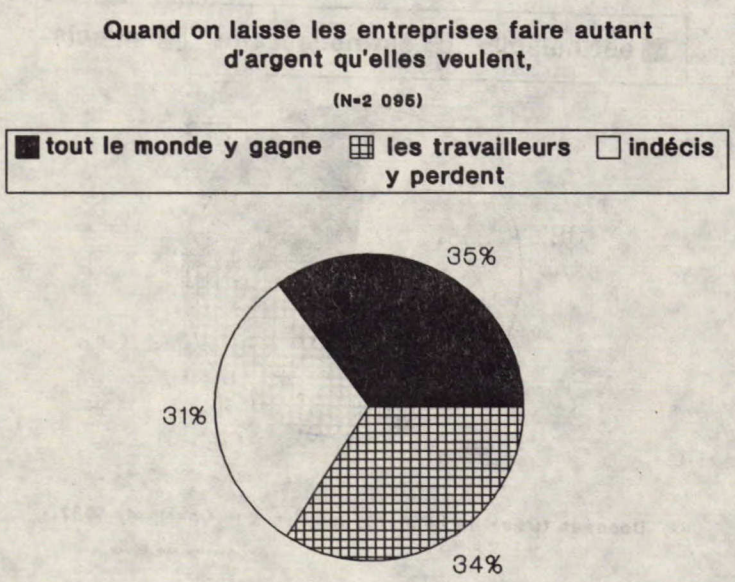
La réglementation du commerce constitue le dernier domaine au sujet duquel certaines données existent sur l'attitude des Canadiens à l'égard de la concurrence et de l'esprit d'entreprise. La première question visait à déterminer ce qu'il est susceptible d'arriver, de l'avis des Canadiens, lorsqu'aucune restriction n'est imposée aux entreprises au chapitre des profits qu'elles peuvent réaliser. Cette question, qui faisait partie de l'étude sur l'élection fédérale, était ainsi formulée :

Quand on laisse les entreprises faire autant d'argent qu'elles veulent :

- □ 1 **Tout le monde y trouve son profit à long terme.**
- □ 2 **Les travailleurs et les pauvres y perdent immanquablement.**
- □ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- □ 4 **Indécis.**

Le schéma 15 fait état des réponses fournies à cette question. Les opinions sont nettement partagées à ce sujet. Environ le tiers des Canadiens est d'avis que tout le monde

Schéma 15



Données tirées de l'étude sur l'élection fédérale de 1988.

finit par en bénéficier, un autre tiers croit que les travailleurs et les pauvres sont susceptibles d'en souffrir, et le dernier tiers n'a choisi aucune des deux réponses de base proposées.

Il y a une répartition assez semblable des réponses à la question suivante, tirée du projet relatif à la Charte.

La réglementation du commerce par le gouvernement :

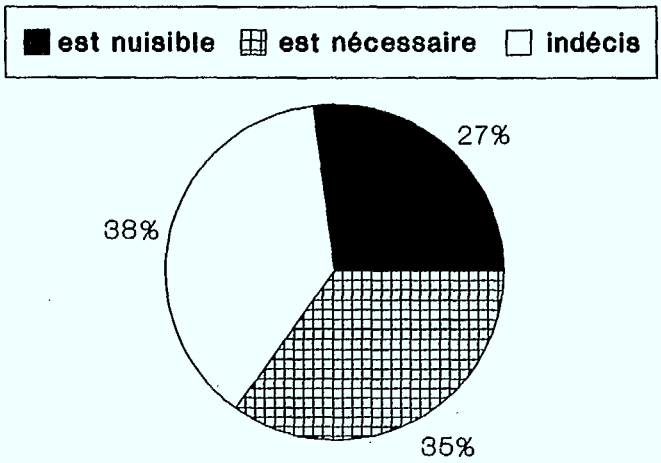
- □ 1 **Fait généralement plus de mal que de bien.**
- □ 2 **Est nécessaire pour empêcher l'industrie de devenir trop puissante.**
- □ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- □ 4 **Indécis.**

Le pourcentage de répondants qui a choisi chacune des options figure au schéma 16. Même s'il y a un certain recul de la part de ceux qui s'opposent à toute réglementation du commerce, presque toutes les augmentations observées sont dans les catégories « Ni l'un, ni l'autre » ou « Indécis », ce qui permet de conserver essentiellement trois grands groupes de répondants représentant à peu près chacun le tiers des voix. Deux enquêtes différentes démontrent donc que les opinions des Canadiens au sujet de la réglementation du commerce sont plus ou moins partagées également, mais qu'un grand nombre d'entre eux n'est toutefois pas prêts à exprimer une préférence marquée, ou est incapable de le faire.

Schéma 16

La réglementation du commerce par le gouvernement

(N=1 219)



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

Deux autres questions, tirées toutes deux de l'enquête relative à la Charte, aident à mieux comprendre l'attitude du public à l'égard de l'intervention gouvernementale dans l'économie. Voici la première d'entre elles.

Au chapitre de l'emploi et des niveaux de vie, le gouvernement devrait :

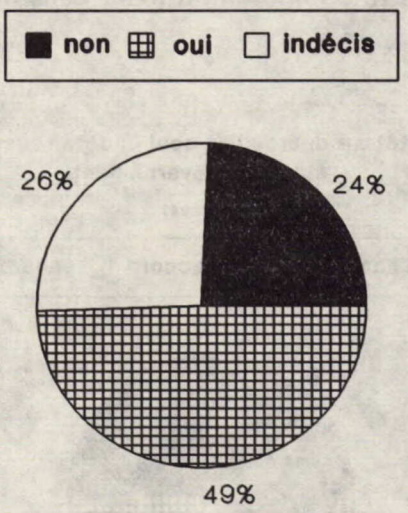
- □ 1 **Voir à ce que tout le monde ait un emploi et un niveau de vie décent.**
- □ 2 **Laisser chacun se débrouiller.**
- □ 3 **Ni l'un, ni l'autre.**
- □ 4 **Indécis.**

Comme le schéma 17 le démontre clairement, près de la moitié des Canadiens sont d'avis que le gouvernement a un rôle important à jouer pour que chacun ait un emploi qui lui assure un niveau de vie acceptable. Cependant, environ le quart d'entre eux croit que le gouvernement ne devrait pas s'occuper de questions de ce genre. L'autre quart des répondants préfère ne pas se prononcer. Ainsi, même si les opinions des Canadiens sont partagées en ce qui a trait à ce type d'intervention gouvernementale, ceux qui sont en faveur sont beaucoup plus nombreux que ceux qui sont contre.

Schéma 17

Le gouvernement devrait garantir l'emploi.

(N=1 239)



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

Il ne faut cependant pas en conclure que l'ensemble des Canadiens, ou même un grand nombre d'entre eux, accepte assez bien l'idée de dépendre du gouvernement pour leur subsistance. Comme le révèlent les réponses fournies à la question suivante, une très vaste majorité de répondants préfère de beaucoup subvenir de son mieux à ses propres besoins que devoir compter à cette fin sur le gouvernement. Voici la question.

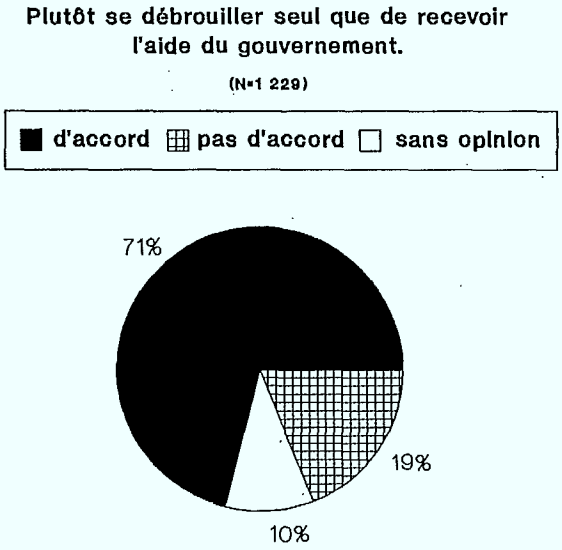
Même si j'échoue, je préfère être libre et me débrouiller seul que de dépendre du gouvernement :

- ☐ 1 **Principalement d'accord.**
- ☐ 2 **Principalement en désaccord.**
- ☐ 3 **Sans opinion.**

Les réponses fournies à cette question sont présentées dans le schéma 18.

Cette question, de même que la précédente, amène à conclure que les Canadiens, dans l'ensemble, ont tendance à reconnaître que le gouvernement doit intervenir pour que tout le monde ait un emploi et un niveau de vie acceptables, mais qu'il leur répugne toutefois de dépendre du gouvernement et de lui être redevable de quoi que ce soit. Voilà qui est conforme aux tendances observées tout au long de la présente section ainsi que dans la précédente. En général, les Canadiens éprouvent une certaine ambivalence en ce qui a trait à la concurrence et au libre esprit d'entreprise. Cette ambivalence semble également s'étendre à la réglementation gouvernementale du commerce. Et même si un grand nombre de Canadiens croit que le gouvernement a un rôle important à jouer dans la conduite de l'économie, surtout

Schéma 18



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

s'il s'agit de fournir des emplois aux travailleurs, assez peu d'entre eux semblent se réjouir à l'idée de compter sur lui pour vivre.

3.2 Valeurs des Canadiens dans le contexte nord-américain

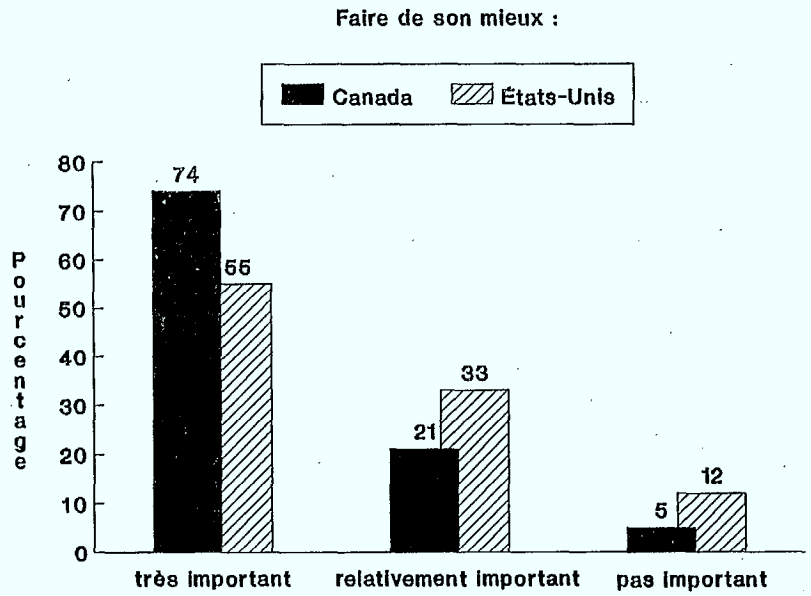
Tout au long de la section précédente (3.1), les Canadiens apparaissent comme des gens qui attachent une grande importance à la réussite individuelle, qui croient en la nécessité de récompenser le mérite et qui reconnaissent les avantages de la concurrence. Toutefois, l'engagement des Canadiens à l'égard de ces valeurs n'est ni total, ni exempt de nuances. En fait, des signes manifestes d'ambivalence s'observent au sujet de ces différentes valeurs de la culture canadienne. Ces constatations faites en permettent pas de savoir où les Canadiens en sont par rapport aux Américains dans ces différents domaines. Les Canadiens sont-ils davantage axés sur la réussite que les Américains ? Sont-ils moins enclins à penser que le mérite devrait être récompensé ? Les Américains attachent-ils plus d'importance à la concurrence que les Canadiens ? Désapprouvent-ils davantage la réglementation gouvernementale du commerce ?

Avant de chercher à répondre à ces questions, il faut tout d'abord reconnaître qu'il existe beaucoup moins de données comparatives que souhaité, surtout pour ce qui est du Canada. Par conséquent, il ne faut pas s'attendre à ce que des réponses définitives soient fournies dans le présent exposé. Toutefois, un nombre suffisant de questions dans la section précédente ont été posées des deux côtés de la frontière pour qu'il soit possible d'établir une comparaison préliminaire entre les valeurs des Canadiens et des Américains au chapitre de l'économie.

Il est bon de répéter ici que la formulation des questions et la méthode de collecte des données sont sensiblement les mêmes d'un pays à l'autre. Les échantillons ont tous aussi une portée nationale (une seule exception demeure du côté des États-Unis). En outre, les données n'ont été recueillies (avec toujours une seule exception du côté américain) qu'à quelques années d'intervalle. Toutefois, malgré tous ces avantages, une certaine prudence s'impose, car le choix des questions utilisées pour les comparaisons est loin d'être aussi exhaustif que les auteurs le souhaiteraient.

Ces comparaisons seront faites de la même façon que pour l'examen des valeurs culturelles des Canadiens, c'est-à-dire en cherchant à déterminer dans quelle mesure il est important pour les Canadiens et les Américains d'exceller dans ce qu'ils font. Les données américaines utilisées pour la comparaison proviennent d'une étude menée en 1986 par Paul Sniderman et Thomas Piazza dans la région d'Oakland et de la baie de San Francisco. Du côté américain, les pourcentages s'appuient sur un échantillon de 1 103 personnes. Les données canadiennes sont tirées de l'étude relative à la Charte des droits et sont présentées à la section 3.1.

Schéma 19

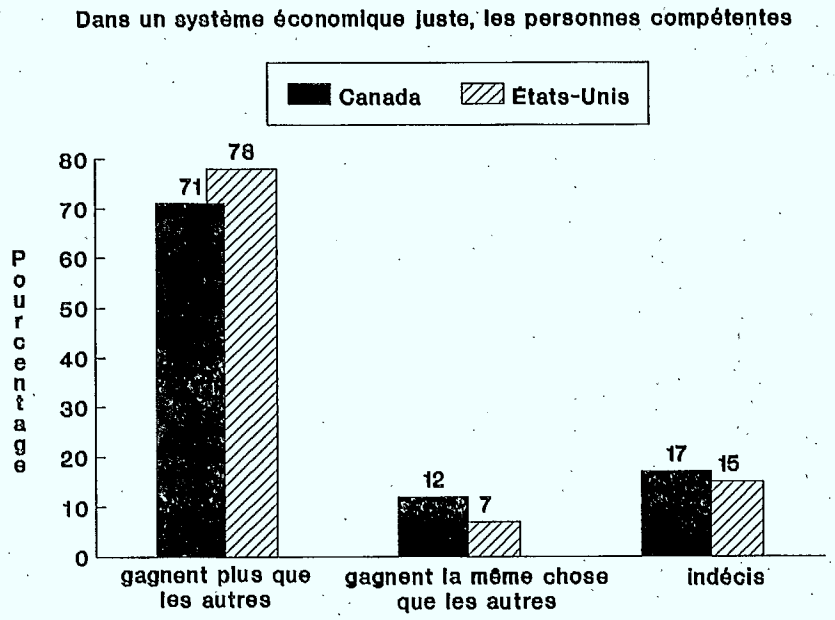


Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987 et de Paul Sniderman et Thomas Piazza.

Tout comme l'ont été les données canadiennes dans ce cas, les données américaines ont été collectées par téléphone. Les termes de la question étaient les mêmes dans les deux pays. Les résultats comparatifs figurent au schéma 19. Il ressort ici que les Canadiens sont généralement plus susceptibles que les Américains de la région de la baie de San Francisco de dire que c'est « Très important » d'être les meilleurs dans leur domaine. De leur côté, les Américains sont plus susceptibles de dire que c'est « Assez important » ou que ce n'est « Pas important ». Il ne faudrait peut-être pas attacher trop d'importance à cette différence, car les données américaines ne viennent que d'une seule région, encore qu'elle soit prospère. Tout de même, les Canadiens semblent apprécier la réussite du moins autant que les Américains, sinon plus.

La comparaison suivante porte sur la question de savoir si, dans un système économique équitable, ceux qui possèdent de plus grandes capacités devraient gagner plus cher. Dans les deux pays, la question a été incorporée dans un sondage par courrier-réponse et les termes utilisés figurent à la section 3.1 ci-dessus. Dans ce cas, les pourcentages américains sont tirés des travaux de McClosky et Zaller et calculés selon une taille d'échantillon de 938. Comme on le voit dans le schéma 20, la structure globale des réponses dans les deux pays est en fait très semblable. Il y a une légère différence, les Américains étant un peu plus susceptibles de dire que les capacités devraient être récompensées, mais la différence est très légère, compte tenu de la répartition globale des résultats.

Schéma 20



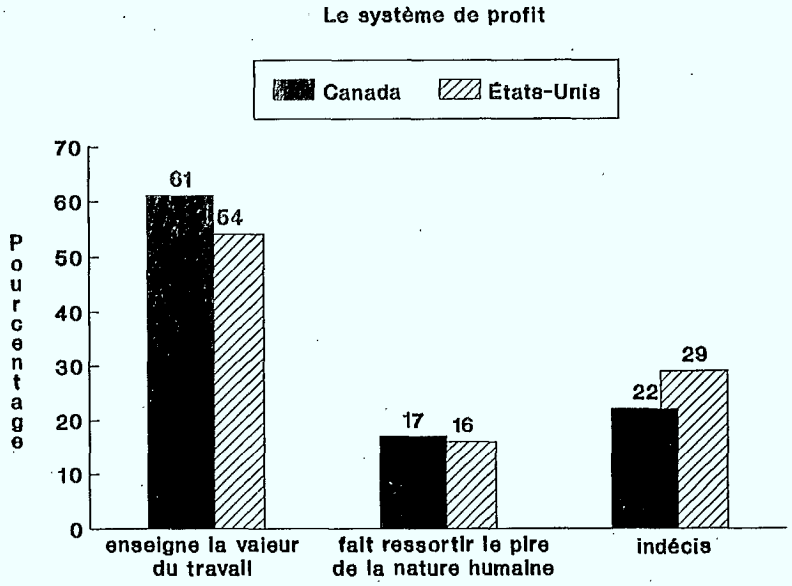
Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

Une différence également modeste, sauf que, cette fois, elle va dans le sens contraire, figure au schéma 21. Ce schéma présente les résultats comparatifs canadiens-américains concernant la question étudiée plus haut sur le fait que le système axé sur le profit enseignerait la valeur du travail dur et de la réussite personnelle. Encore une fois, les données américaines sont tirées de l'échantillon de McClosky et Zaller. Les différences sont minimes et il faudrait être difficile pour faire état d'une différence importante entre les deux pays, sauf peut-être le fait que les Américains sont plus susceptibles de refuser de choisir entre l'une des options de fond. Il convient également de signaler que cette question était posée dans le cadre du sondage sur les élections nationales au Canada en 1988 et a révélé que plus de Canadiens (75 p. 100) s'inscrivaient dans la colonne « valeur du travail dur », mais qu'il ne s'agit là que d'une erreur d'échantillonnage qui n'entache en rien la ressemblance globale des réponses fournies dans les deux pays.

Le schéma 22 établit une comparaison entre les Canadiens et les Américains à propos de leurs idées sur ce qui arriverait en cas d'abolition du système d'initiative privée. Les données canadiennes proviennent du sondage sur les élections nationales; les données américaines, de McClosky et Zaller (N=938). A ce sujet, les Canadiens sont légèrement plus susceptibles que les Américains de prévoir des conséquences négatives de la fin du système d'initiative privée. Cinquante-quatre pour cent disent que très peu de gens tenteraient encore de faire de leur mieux. Les Américains sont légèrement plus susceptibles d'envisager un

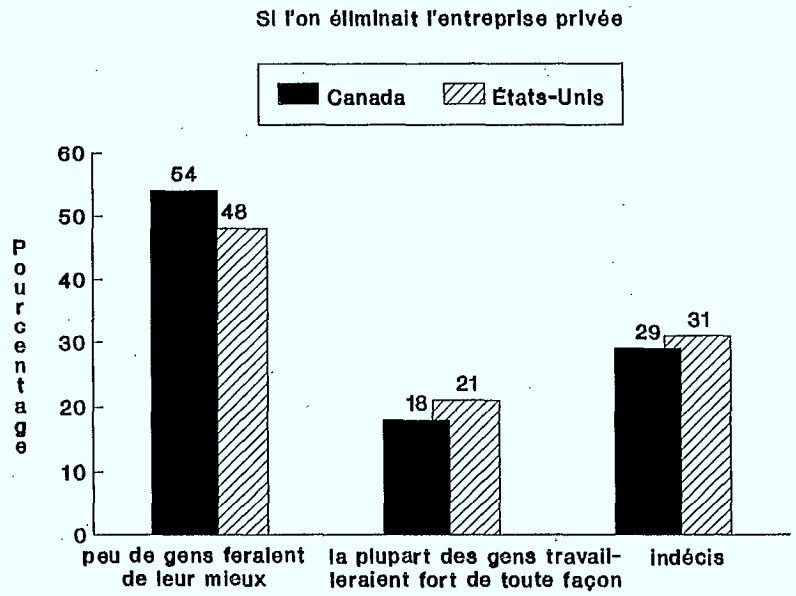
résultat positif. Mais ce n'est pas de ces légères différences qu'il faut tenir compte, ce sont des ressemblances. Tant les Canadiens que les Américains sont susceptibles d'envisager un résultat négatif par suite d'une abolition du système d'initiative privée. C'est cette ressemblance fondamentale que les données révèlent.

Schéma 21



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

Schéma 22

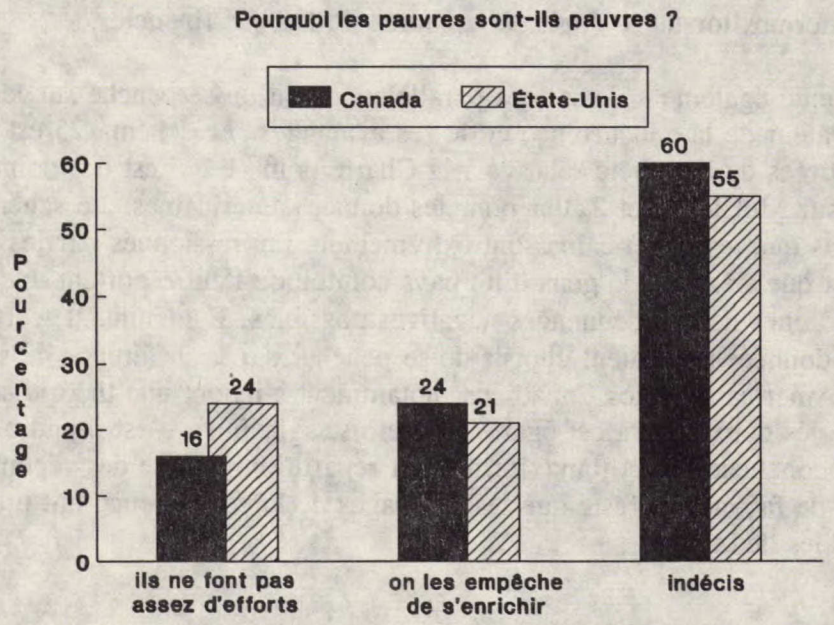


Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

Dans l'ensemble, les quatre comparaisons présentées jusqu'ici montrent que, lorsqu'il s'agit de donner une valeur à l'excellence et de récompenser les capacités, tout comme d'apprécier les avantages d'un système axé sur le profit, les Canadiens et les Américains ne sont pas très différents. Évidemment, les auteurs ne disposent que d'un nombre limité d'éléments pour faire de pareilles comparaisons. Il y a de très nombreux aspects des systèmes de valeurs pour lesquels il n'y a aucune donnée disponible. Lorsqu'il y en a, les différences ne sont pas aussi grandes que cela. De plus, ce ne sont pas des différences systématique en ce sens que, en ce qui concerne, par exemple, l'appui du principe du mérite, le pointage des citoyens d'un pays est invariablement supérieur à celui des citoyens de l'autre.

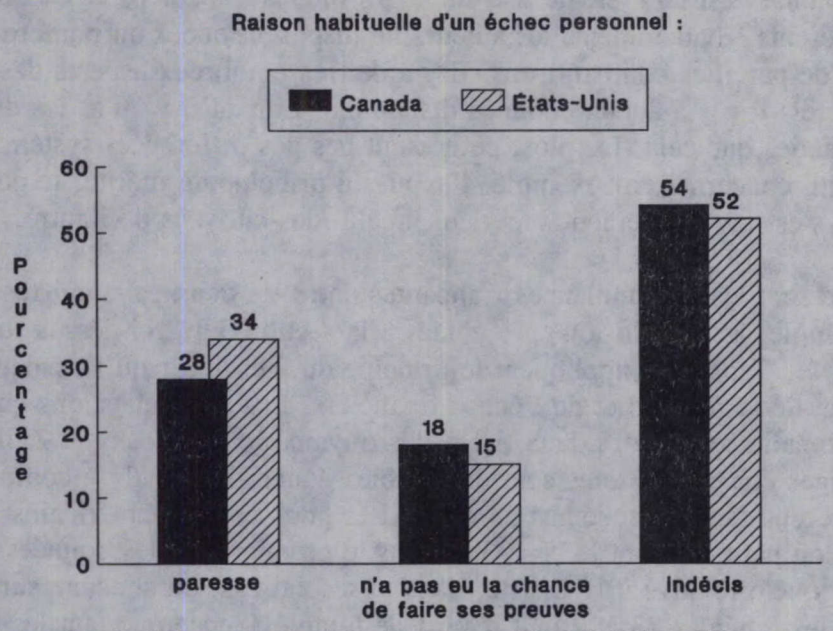
En fait, ce sont les ressemblances frappantes entre les deux pays qui ressortent. Prenons, par exemple, les conclusions présentées à la section 3.1.2 ci-dessus sur la façon asymétrique dont les Canadiens appliquent le principe du mérite lorsqu'ils émettent des jugements au sujet de la réussite et de l'échec financiers. Les deux questions qui ont fait ressortir cette anomalie sont toutes deux tirées des travaux de McClosky et Zaller, et les données américaines correspondantes sont disponibles pour fins d'analyse comparative. Les comparaisons figurent dans les schémas 23 et 24. Les pourcentages américains sont calculés selon un échantillon national dont le N=938. Dans le premier cas, les données canadiennes sont tirées de l'enquête relative à la Charte; dans le second cas, du sondage sur les élections nationales. Dans les schémas 23 et 24, il ressort de toute évidence que tant les Canadiens que les Américains refusent de choisir une des options de fond sur ces deux questions. Bien sûr, le schéma 20 apprend que les deux populations souscrivent au principe du mérite lorsqu'il s'agit de récompenser la capacité et l'effort. Mais ce qui apparaît ici, dans les deux colonnes

Schéma 23



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

Schéma 24

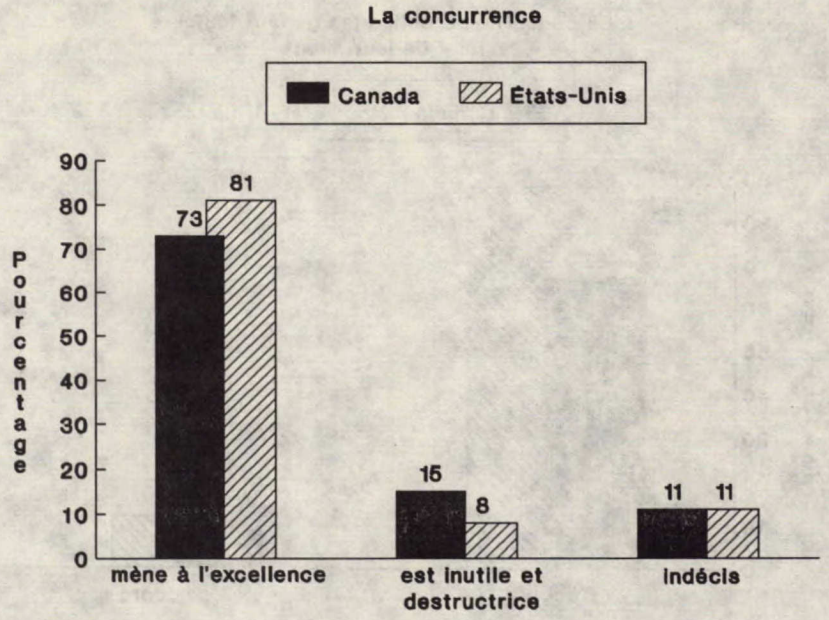


Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

à droite, c'est que les Américains tout autant que les Canadiens hésitent à blâmer la personne pour un échec financier. Bien sûr, le fait est que les Américains ne sont guère différents des Canadiens en ce qui concerne l'application du principe du mérite. Tout comme les Canadiens, les Américains sont tout à fait clairs lorsqu'ils placent la source de la réussite dans la capacité et l'effort individuels, et, tout comme les Canadiens, ils hésitent à penser dans ces mêmes termes lorsqu'il s'agit de la source de l'échec financier.

Il se présente également de solides parallèles lorsqu'on se penche sur les questions se rapportant à la valeur de la concurrence et de ses avantages. Le schéma 25 est fondé lui aussi sur les données tirées de l'enquête relative à la Charte pour ce qui est des données canadiennes, et sur McClosky et Zaller pour les données américaines. Le schéma montre que tant les Canadiens que les Américains sont extrêmement impressionnés par les avantages de la concurrence et que très peu de gens d'un pays comme de l'autre portent une attention particulière à certaines des conséquences négatives possibles. Évidemment, certains analystes qui étudient ces données pourraient choisir de se pencher sur la différence de sept ou huit points entre les Américains et les Canadiens, notamment s'ils ont une théorie sur les différences entre les deux pays à cet égard. Toutefois, agir ainsi, c'est prendre une différence mineure pour la conclusion importante à tirer. La répartition globale des réponses à cette question montre de façon manifeste que les avantages de la concurrence ont une grande importance dans les deux pays.

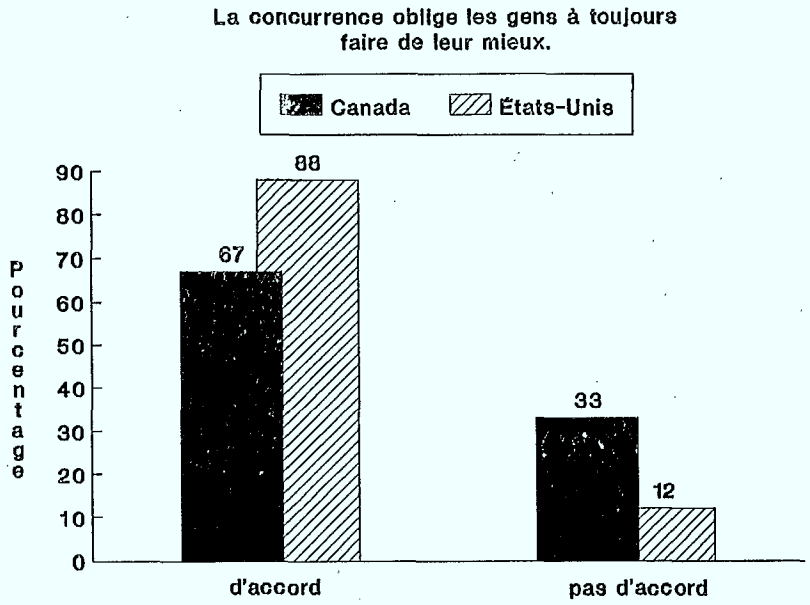
Schéma 25



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

La comparaison suivante, présentée dans le schéma 26, est une intéressante illustration de ce qui peut sembler être un élément de preuve d'une importante division culturelle, mais qui ne l'est pas. Les données canadiennes sont tirées de l'enquête relative à la Charte; celles des États-Unis sont citées dans les travaux de McClosky et Zaller. La question est la même dans chaque cas : « Le fait d'avoir à rivaliser avec les autres oblige-t-il les gens à faire toujours de leur mieux ? » Au premier coup d'œil, la différence entre les Américains et les Canadiens semble être assez grande — de l'ordre de près de 24 points. Cependant, cette comparaison est tout à fait faussée. Une lecture attentive des notes en bas de page de McClosky et Zaller révèle que, bien que la majeure partie des données citées dans leur ouvrage soit comparativement récente, les pourcentages fournis pour cette question sont fondés sur une enquête auprès de 1 148 personnes menée il y a plus de 30 ans, en 1958 ! Tant de choses ont changé au Canada comme aux États-Unis depuis 1958 qu'une comparaison des valeurs des Canadiens enregistrées en 1987 avec les valeurs des Américains enregistrées en 1958 n'a pas beaucoup de sens. Deux derniers mots à ce sujet. Premièrement, si les auteurs ne tiennent compte que des répondants qui étaient âgés de dix-huit ans ou plus lors de l'enquête relative à la Charte en 1958, les pourcentages correspondent beaucoup plus à ceux des Américains qui avaient répondu à cette question la même année. Deuxièmement, l'année pendant laquelle la question a été posée explique peut-être l'utilisation de termes sexistes.

Schéma 26

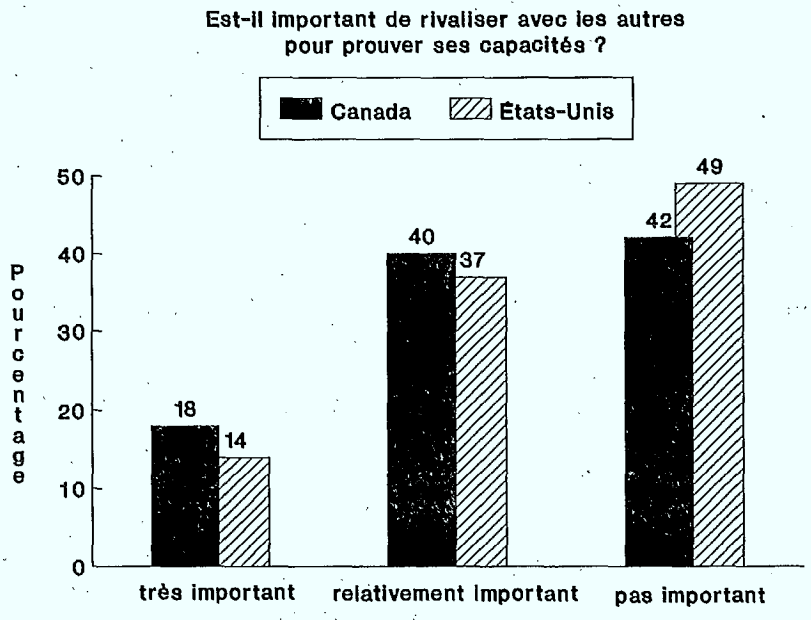


Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

Les différences entre les Canadiens et les Américains quant à la valeur qu'ils donnent à la concurrence ne sont pas très importantes. Les Américains semblent même dire la même chose que les Canadiens (voir section 3.3.1) sur l'utilité de la concurrence en tant que mécanisme servant à évaluer le mérite de la personne. La question qui s'est avérée révélatrice dans le cas des Canadiens a été également posée dans le cadre de l'étude sur la région d'Oakland-baie de San Francisco mentionnée plus haut. Le schéma 27 présente une perspective comparative sur la question de savoir jusqu'à quel point il est important pour les Américains et les Canadiens de concurrencer les autres pour voir s'ils sont compétents. Les ressemblances entre les deux populations sont beaucoup plus manifestes que la légère différence qui existe entre eux.

La dernière série de comparaisons entre les Canadiens et les Américains traite les questions sur la libre poursuite du profit et la réglementation gouvernementale des entreprises, questions traitées à la section 3.1.4. Les résultats canadiens relatifs au premier point sont tirés du sondage sur les élections nationales et, ceux du deuxième point, de l'enquête relative à la Charte. Dans chaque cas, McClosky et Zaller sont la source des données américaines dont les pourcentages ont été calculés d'après 1 993 cas. Les comparaisons figurent aux schémas 28 et 29.

Schéma 27

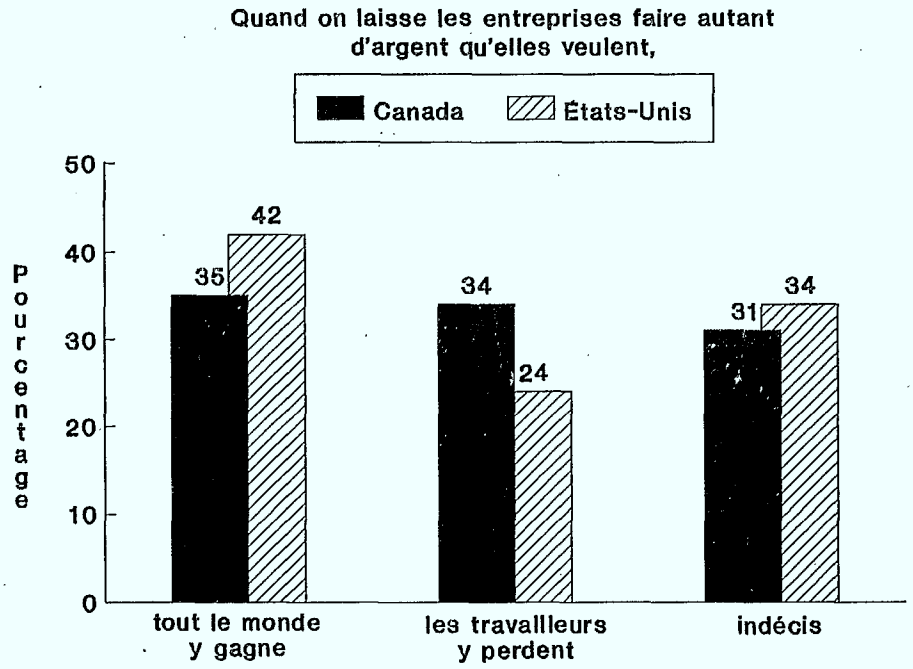


Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McClosky et Zaller.

L'opinion est nettement partagée dans les deux pays quant à ces deux questions. Dans le premier cas, les Américains sont un peu plus optimistes concernant les résultats de la poursuite du pur profit, mais par une très faible marge. Dans le second cas, tant les Canadiens que les Américains sont plus susceptibles de considérer la réglementation comme nécessaire plutôt que nuisible, bien que, chose intéressante, les Américains semblent être un peu plus en faveur de la réglementation que les Canadiens. Bien qu'il puisse exister certaines différences entre les deux pays à ce sujet, elles ne font l'unanimité ni dans un pays ni dans l'autre. Les Américains semblent en faveur à la fois de la recherche du pur profit et de la réglementation gouvernementale. Il y a peut-être une autre façon d'interpréter ces conclusions, mais les structures globales des réponses dans chaque pays semblent indiquer un degré assez élevé d'ambivalence concernant la concurrence et l'activité non réglementée des entreprises tant au Canada qu'aux États-Unis. Encore une fois, les ressemblances semblent plus frappantes que les différences.

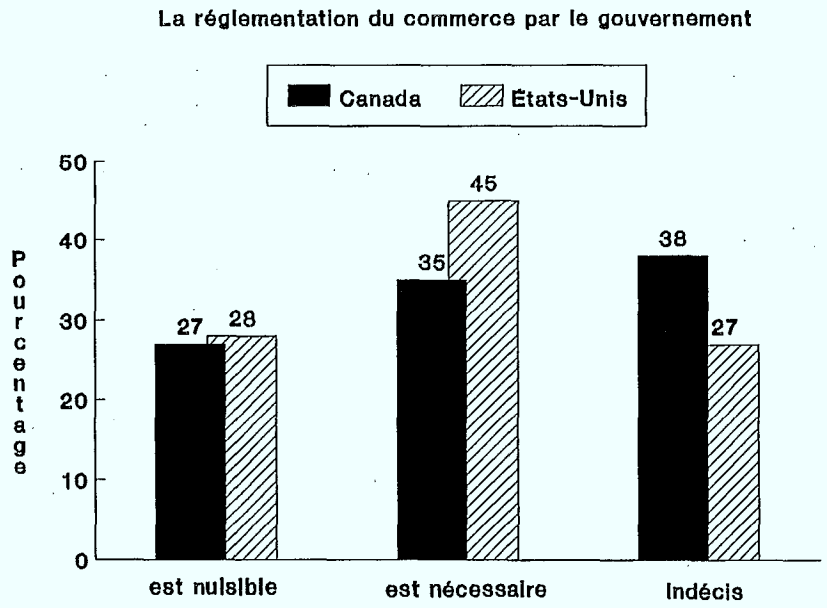
Les vieux mythes sur les différences culturelles entre le Canada et les États-Unis concernant la valeur accordée à la réussite, au mérite, à la concurrence et à l'initiative privée ne sont nullement confirmés par les résultats ci-dessus. Une comparaison des données disponibles sur les valeurs que les Canadiens et les Américains attachent aux questions ne révèle pas de véritables différences quant aux aspects se rapportant à la vie économique.

Schéma 28



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McCloskey et Zaller.

Schéma 29



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987, et McCloskey et Zaller.

3.3 Facteurs démographiques importants

Dans une très large mesure, les valeurs d'excellence, de récompense du mérite, du travail pour le profit et de la concurrence s'imbriquent dans tous les aspects de la société canadienne. Il y a toutefois quelques différences démographiques importantes qui devraient être documentées. En présentant les conclusions à cet égard, il faudrait beaucoup de temps pour passer par toutes les différences possibles entre les groupes pour chacun des points sur lesquels des données sont disponibles. De plus, le travail serait extrêmement fastidieux, car, si toutes les corrélations ont été effectuées, il n'en est pas ressorti de très nombreuses différences démographiques importantes.

Un nombre considérable de variables démographiques et autres ont été étudiées pour en dégager les effets importants, par exemple, l'âge, l'instruction, le sexe, la région, le revenu, le groupe linguistique, l'histoire en matière d'immigration, l'identité ethnique, la religion et la religiosité, le lieu de naissance, la taille de la collectivité et l'adhésion syndicale. Seules quelques-unes de ces variables semblent faire une grande différence. Et lorsque les contrôles statistiques ont été appliqués, seules trois variables se sont avérées porteuses d'une grande répercussion sur les valeurs que les Canadiens estiment pertinentes pour leur économie. Ce sont l'âge, le sexe et le groupe linguistique. Cela signifie qu'il n'y a pas de différences importantes dans beaucoup de domaines où certains pourraient penser qu'il devrait y en avoir. Prenons, par exemple, le cas de l'adhésion syndicale. Pour une foule de raisons, certaines personnes peuvent penser que les syndiqués sont moins susceptibles d'accorder une valeur à la concurrence ou à la réussite par le mérite. Or, il s'avère que les syndiqués ne sont pas très différents des non-syndiqués à cet égard. Ou, prenons un autre exemple, celui des immigrants. Quelle que soit l'opinion des gens à ce sujet, les immigrants ne sont pas très différents des personnes nées au Canada, du moins en ce qui touche les questions sur les valeurs.

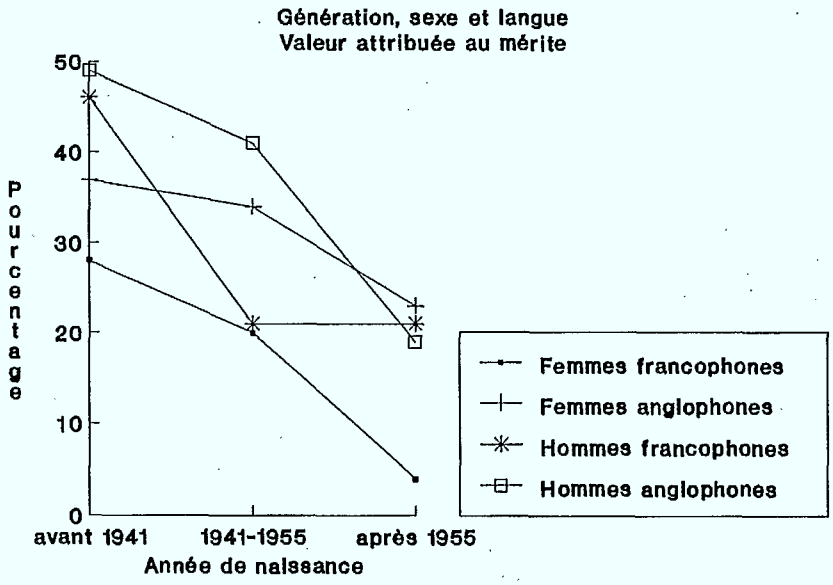
Pour présenter les conclusions sur les différences démographiques, un certain nombre de simplifications ont été effectuées. Au lieu de passer encore une fois par toutes les questions traitées dans les sections précédentes, on a élaboré deux indicateurs abrégés des valeurs fondamentales en utilisant des techniques classiques en matière de sciences sociales. Le premier s'appelle « mérite » et le second, « concurrence ». Les points divers qui en sont résultés ont été arrondis à des fins de présentation. Les questions employées pour établir les indices figurent à l'annexe A. Pendant l'analyse des données démographiques comportant ces indices, des équations de régression multiple ont été calculées par l'utilisation des variables démographiques; ces variables ont servi de variables prédictives des points relatifs à chaque indice pour confirmer que les trois variables démographiques, déterminées selon des tabulations en croix, se révélaient encore comme les données les plus importantes. Des analyses log-linéaires ont également été effectuées pour repérer les interactions importantes

entre les variables. Aucune interaction de ce genre n'a été découverte, sauf celle qui est décrite précédemment.

Une dernière simplification a été effectuée à des fins de présentation : l'année de naissance a été arrondie pour simplifier les schémas. L'exactitude de la représentation des conclusions figurant aux schémas a été vérifiée par le calcul des équations de régression selon les variables non combinées dans chaque cas. Seules quelques légères variations ont été détectées, dont aucune n'était importante. Les schémas 30 et 31 présentent un résumé des conclusions les plus importantes.

Le schéma 30 montre l'appui accordé à la valeur du mérite au Canada, ventilé par année de naissance, groupe linguistique et sexe. La tendance générale saute aux yeux. L'appui accordé à la valeur du mérite baisse d'une génération à l'autre dans les quatre groupes. Les jeunes sont beaucoup moins susceptibles que leurs aînés d'attribuer une grande valeur au principe du mérite. Bien sûr, il est peut-être possible que les attitudes et les valeurs des jeunes changent avec l'âge, mais cette conclusion est compatible avec les travaux de Ronald Inglehart qui a documenté ce qu'il a appelé le déclin des valeurs matérialistes dans les démocraties occidentales (1977; 1990). A cet égard, des changements de valeurs tels que ceux observés ici concernant le principe du mérite ne sont pas de simples valeurs passagères de jeunes qui changeront de façon radicale avec le temps. Ce sont des changements plus durables qui annoncent la venue d'une époque très différente de celle des générations précédentes. Il est difficile de dire quelle explication est la plus juste, bien que les deux contiennent probablement une part de vérité. Quoi qu'il en soit, aucune de ces deux thèses n'explique à elle seule la structure complète des différences figurant au schéma 30.

Schéma 30



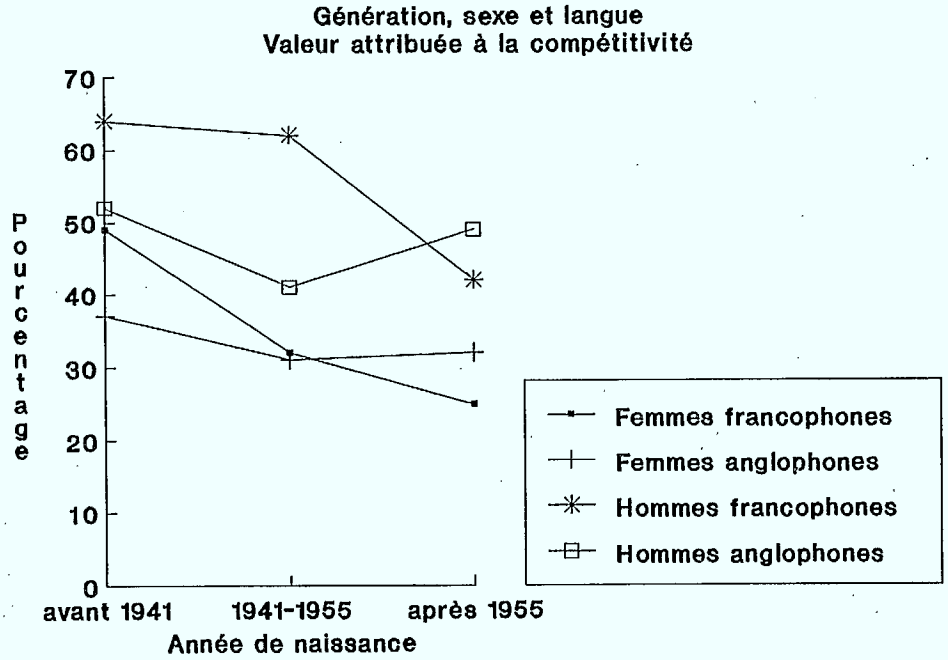
Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

Par opposition à la baisse générale de l'appui à la valeur du mérite, il existe d'importantes différences entre les hommes et les femmes, et entre les francophones et les anglophones. De plus, il existe une interaction si importante entre le sexe et le groupe linguistique que l'appui au mérite baisse le plus d'une génération à l'autre chez les femmes francophones et le moins chez leurs homologues anglophones. Ces observations sont confirmées, il convient de le mentionner, en utilisant des régressions comportant la gamme complète des valeurs en ce qui concerne tant le mérite que l'année de naissance. Ainsi, la pente b) calculée pour les femmes anglophones est de —0,143, alors que pour les femmes francophones, elle est de —0,343. Les chiffres comparatifs pour les hommes sont : —0,167 pour les anglophones; —0,190 pour les francophones. Il convient de mentionner que le produit global de ces différents taux de décroissance est une convergence marquée chez les femmes anglophones et les hommes francophones de la jeune génération. Toutefois, les femmes francophones nées après 1955 se distinguent en ce qu'elles constituent les groupes les moins susceptibles d'accorder une grande valeur au mérite. C'est le cas pour les trois groupes d'âge représentés dans le schéma 30, mais de façon plus marquée chez les plus jeunes femmes francophones.

On en vient à des conclusions semblables lorsqu'on examine les changements dans l'orientation des valeurs accordées à la concurrence d'une génération à l'autre. Le schéma 31 montre le pourcentage de répondants dans chacun des quatre groupes qui ont marqué beaucoup de points pour l'indice de la concurrence, encore une fois parmi les trois mêmes générations. Dans ce cas, la structure de la diminution globale des orientations relatives à la valeur accordée à la concurrence est moins claire pour chacun des trois groupes. Pourtant, les pentes b) des lignes calculées en utilisant la gamme complète des valeurs appartenant à l'équation de régression variable formée de l'indice relatif à la concurrence et à l'année de naissance sont toutes négatives : —0,050 pour les hommes anglophones; —0,126 pour les femmes anglophones; —0,161 pour les hommes francophones; —0,248 pour les femmes francophones. En d'autres termes, ces résultats disent que la valeur accordée à la concurrence par les hommes anglophones diminue moins avec le temps. Il en est de même pour les femmes anglophones. Des changements plus marqués sont évidents chez les répondants francophones, notamment chez les femmes. Parmi celles-ci, les différences dans la valeur accordée à la concurrence d'une génération à l'autre sont de très loin les plus frappantes. Et dans le groupe des femmes francophones nées après 1955 se situent les plus bas niveaux axés sur la valeur de la concurrence que l'on trouve dans tous les groupes étudiés.

Ces conclusions confirment les découvertes faites plus haut au sujet du mérite. Dans ce cas, il y a aussi une diminution générale de la grande valeur attribuée depuis toujours d'une génération à l'autre à la concurrence. Dans les quatre groupes, les jeunes sont moins susceptibles d'accorder à la concurrence une aussi grande valeur que leurs aînés. La structure est moins claire que celle du principe du mérite, notamment chez les anglophones, mais elle

Schéma 31



Données tirées de l'enquête relative à la Charte de 1987.

est là quand même. De plus, il y a ici une différence entre les sexes, les hommes attribuant une plus grande valeur à la concurrence que les femmes.

Tous ces facteurs - diminution générale d'une génération à l'autre de la valeur attribuée à la concurrence, groupe linguistique et différences entre les sexes - s'allient, dans le cas des femmes francophones, pour produire des niveaux exceptionnellement faibles au chapitre de la valeur attribuée au mérite et à la concurrence. Par conséquent, comme c'est le cas pour le principe du mérite, les jeunes femmes francophones accordent moins de valeur à la concurrence que n'importe qui d'autre.

4. Sommaire

Trois grandes conclusions se dégagent de la présente étude. La première est que les Canadiens attribuent une grande valeur à la réussite, ils sont d'avis qu'il faut récompenser le mérite et se réjouissent des avantages de la concurrence. Ce qui ne veut pas dire que les Canadiens sont unanimes dans leur appui de ces valeurs ou qu'ils sont toujours rigoureux dans leur façon de les mettre en pratique. Mais cela signifie que ce serait une erreur de caractériser les Canadiens et leur culture comme manquant des valeurs de base nécessaires

pour relever les défis économiques soulevés dans le cadre d'un marché mondial de plus en plus compétitif.

La deuxième conclusion importante de l'étude corrobore la première. En comparant la culture canadienne à celle des États-Unis pour ce qui est des attitudes de base face à la vie économique, les Canadiens sont dans une assez bonne position quant à l'accent qu'ils placent sur l'excellence, le mérite et la concurrence. Cette conclusion souligne le fait que le défi que doit relever le Canada en soutenant la concurrence dans une économie mondiale ne consiste pas à changer ou à corriger leurs valeurs de base, mais bien à élaborer de nouveaux moyens de faire fond sur les forces de leur culture actuelle et de mettre en valeur ses éléments les plus marquants.

La troisième conclusion importante est que la grande valeur attribuée par les Canadiens au mérite et à la concurrence se répartit à peu près partout dans la plupart des catégories démographiques. Néanmoins, il y a à ce modèle d'importantes exceptions qui réclament une attention immédiate. Tout d'abord, il y a des différences entre les générations quant aux tendances fondamentales, différences qui annoncent de grands changements à venir dans les mentalités en matière de mérite et de concurrence. Deuxièmement, les jeunes femmes francophones semblent attribuer très peu de valeur au mérite ou à la concurrence. Ces conclusions pourraient donner lieu à des stratégies particulières appliquées à des programmes conçus pour améliorer la compétitivité en général.

En terminant, signalons que la présente étude comporte deux lacunes, toutes deux dues aux limitations des données en main. La première est que les données sur la culture politique canadienne étudiées ici n'ont pas été collectées dans le cadre d'une étude sur la concurrence et l'entrepreneurship. C'est pourquoi la gamme des questions à la disposition des auteurs est limitée. Même là, une structure cohérente émerge des données sur ces aspects de la culture canadienne. Les Canadiens souscrivent aux valeurs essentielles d'une culture d'entreprise. Ils croient dans la poursuite de l'excellence et sont d'avis qu'elle devrait être récompensée. Les Canadiens attribuent aussi une grande valeur au travail acharné, croient que la concurrence améliore le rendement et que la prise de risque est un aspect essentiel de la vie moderne.

La deuxième lacune est l'absence de données sur les gens d'affaires. Dans les échantillons de la population générale utilisés aux fins de la présente étude, seuls une poignée de répondants déclarent qu'ils sont travailleurs autonomes; il est donc impossible d'effectuer une analyse détaillée de cette partie de la population en se servant d'une étude transversale de la population dans son ensemble. De plus, les échantillons spéciaux de l'enquête relative à la Charte ne comprenaient pas d'entrepreneurs. En conséquence, il est impossible d'évaluer la mesure dans laquelle les attitudes et les valeurs de ceux qui font des affaires diffèrent de celles de la population générale ou coïncident avec elles.

Annexe A

Mérite

Dans un système économique juste :

- ☐ 1 Tout le monde devrait gagner à peu près la même chose.
- ☐ 2 A compétences supérieures, salaire supérieur.
- ☐ 3 Ni l'un, ni l'autre.
- ☐ 4 Indécis.

Pour réussir dans la vie, il faut surtout :

- ☐ 1 Être compétent et travailler fort.
- ☐ 2 Avoir de la chance.
- ☐ 3 Ni l'un, ni l'autre.
- ☐ 4 Indécis.

Les gens qui ont gagné plus d'argent :

- ☐ 1 L'ont généralement fait au détriment des autres.
- ☐ 2 Sont la preuve que l'on peut arriver à ses fins si on est prêt à travailler et à profiter des occasions qui s'offrent à tous.
- ☐ 3 Ni l'un, ni l'autre.
- ☐ 4 Indécis.

Le système de profit :

- ☐ 1 Fait ressortir les pires aspect de la nature humaine.
- ☐ 2 Enseigne généralement aux gens la valeur du travail et de la réussite personnelle.
- ☐ 3 Ni l'un, ni l'autre.
- ☐ 4 Indécis.

Les pauvres sont pauvres :

- ☐ 1 Parce que les gens riches et puissants les empêchent de s'enrichir.
- ☐ 2 Parce qu'ils ne font pas assez d'efforts pour s'en sortir.
- ☐ 3 Ni l'un, ni l'autre.
- ☐ 4 Indécis.

Concurrence

La concurrence à l'école, au travail ou dans les affaires :

□ 1 Produit de meilleurs résultats et donne envie de mieux faire.
□ 2 Est souvent inutile et destructrice.
□ 3 Ni l'un, ni l'autre.
□ 4 Indécis.

C'est le fait d'avoir à rivaliser avec les autres qui oblige les gens à toujours donner le meilleur d'eux-mêmes.

□ 1 Principalement d'accord.
□ 2 Principalement en désaccord.
□ 3 Sans opinion.

Vous est-il important de rivaliser avec les autres pour connaître vos capacités ?

Bibliographie

BRILL, Alida et McCLOSKY, Herbert. *Dimensions of Tolerance; What Americans Believe About Civil Liberties*, New York, Russel Sage Foundation, 1983.

FLETCHER, Joseph F., RUSSELL, Peter, SNIDERMAN, Paul et TETLOCK, Philip. « Authority, Conformity and Community : Values and Canadian Political Culture », Université de Windsor, 1988. Document distribué lors de la réunion annuelle de l'Association canadienne des sciences politiques le 9 juin 1988.

FLETCHER, Joseph F., RUSSELL, Peter, SNIDERMAN, Paul et TETLOCK, Philip. « Political Culture and the Problem of Double Standards: Mass and Elite Attitudes Toward Language Rights in the Canadian Charter of Rights and Freedoms », dans *Canadian Journal of Political Science*, 22(2) : 259-284, 1989.

INGLEHART, Ronald. *The Silent Revolution; Changing Values and Political Styles Among Western Publics*, Princeton, New Jersey, Princeton Universirty Press, 1977.

INGLEHART, Ronald. *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton, New Jersey, Princeton Universirty Press, 1990.

Institute for Social Research. *Attitudes Toward Social Liberties and the Canadian Charter of Rights; Technical Documentation*, York University, 1989.

Institute for Social Research. *1988 Canadian National Election Survey; Campaign Period Survey, Post Election Survey and Mailback Survey*, York University, 1990.

McCLOSKY, Herbert et ZALLER, John. *The American Ethos; Public Attitudes Toward Capitalism and Democracy*, Cambridge, Harvard University Press, 1984.

PIAZZA, Thomas et SNIDERMAN, Paul. *The Scar of Race*, Stanford University Press, à paraître.

Remerciements

Les données canadiennes qui ont servi à la rédaction du présent document ont été recueillies grâce à des fonds versés par le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada. L'auteur désire également remercier pour son aide précieuse Marie-Christine Chalmers, qui a analysé les données et réalisé les graphiques.

CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES — ISTC

Ces centres ont été mis sur pied à l'administration centrale et dans les bureaux régionaux pour permettre à la clientèle de se renseigner sur les services, les produits, les programmes et les compétences relevant du Ministère.

BUREAUX RÉGIONAUX

TERRE-NEUVE
ISTC
5e étage
Atlantic Place
215, rue Water
C.P. 8950
ST. JOHN'S (T.-N.)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD
ISTC
Bureau 400
National Bank Tower
Confederation Court Mall
134, rue Kent
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

NOUVELLE-ÉCOSSE
ISTC
5e étage
Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis
C.P. 940, succ. M
HALIFAX (N.-É.)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

NOUVEAU-BRUNSWICK
ISTC
12e étage
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON (N.-B.)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

QUÉBEC
ISTC
Bureau 3800
Tour de la Bourse
800, Place Victoria
C.P. 247
MONTRÉAL (QC)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
ou 1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

ONTARIO
ISTC
4e étage
Dominion Public Building
1, rue Front ouest
TORONTO (Ont.)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

MANITOBA
ISTC
8e étage
330, avenue Portage
C.P. 981
WINNIPEG (Man.)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

SASKATCHEWAN
ISTC
401 - 119, 4e Avenue sud
SASKATOON (Sask.)
S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

ALBERTA
ISTC
Bureau 540
Place du Canada
9700, avenue Jasper
EDMONTON (Alb.)
T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

ISTC
Bureau 1100
510, 5e Rue sud-ouest
CALGARY (Alb.)
T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

COLOMBIE-BRITANNIQUE
ISTC
Suite 900
Scotia Tower
650, rue Georgia ouest
C.P. 11610
VANCOUVER (C.-B.)
V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

YUKON
ISTC
Bureau 210
108, rue Main
WHITEHORSE (Yuk.)
Y1A 2B5
Téléphone : (403) 667-3921
Télécopieur : (403) 668-5003

TERRITOIRES DU NORD-OUEST
ISTC
10e étage
Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE (T. N.-O.)
X1A 2R3
Téléphone : (403) 920-8575
Télécopieur : (403) 873-6228

ADMINISTRATION CENTRALE
ISTC
1er étage, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Demande de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC, s'adresser au centre de services aux entreprises le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Service de distribution
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Bureau 216E, Tour ouest
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 952-9620

HF1414/.F614
Fletcher, Joseph F., 1949-
Attitudes des Canadiens à
l'égard de la
BSIM c. 2 aa ISTC

DATE DUE - DATE DE RETOUR

ISTC 1551 (2/90)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
50116