

LE SORT DE L'INDUSTRIE DU VÊTEMENT AU QUÉBEC DANS LE CONTEXTE ACTUEL DE LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS

Jean-Luc Pilon*

L'industrie du vêtement est une des industries les plus importantes dans le secteur manufacturier au Québec, avec l'industrie de fabrication des aliments et celle de la fabrication du matériel de transport, que ce soit au chapitre de l'emploi, du nombre d'établissements ou des livraisons. En 1999, on comptait 833 établissements dans l'industrie du vêtement, la majorité étant de propriété québécoise¹. On peut observer durant les années quatre-vingt dix une tendance forte à la baisse des effectifs. Plus de 800 établissements ont fermé leurs portes entre 1990 et 1997 et le secteur a réduit de 22,1 % sa main-d'œuvre entre 1990 et 1999, ce qui correspond à une perte de près de 13 000 emplois². De ces 833 établissements dénombrés en 1999, 72% comptent moins de 50 employés, la petite taille des entreprises s'expliquant en partie par le recours fréquent à la sous-traitance dans l'industrie du vêtement³. Cependant, il y a une concentration importante de la main d'œuvre,

puisque 38 établissements comptent plus de 200 employés et que les entreprises de plus de 100 employés, malgré leur petit nombre, regroupent plus de 58 % de la main-d'œuvre⁴. Du côté des livraisons, elles se chiffraient à 4 103 097 \$ en 1999, ce qui plaçait l'industrie du vêtement au 12^e rang dans le secteur manufacturier en termes de livraisons⁵. « De 1992 à 1997, ces livraisons se sont accrues légèrement avec les années pour redescendre en 1998 et connaître un sommet en 1999. En 2000, les livraisons ont connu une tendance à la baisse, qui va en s'accroissant, d'année en année.⁶ » Cette baisse est attribuable à une diminution importante des parts de marchés canadiennes détenues par l'industrie québécoise du vêtement. Par contre, les exportations dans les années quatre-vingt dix ont littéralement explosé, passant de 316,3 à 1 758,6 millions de dollars entre 1992 et 2002⁷.

* La présente chronique est une version réduite d'un rapport de recherche effectué pour le compte du Comité femmes et mondialisation de la Fédération des femmes du Québec (FFQ), de l'Alliance de recherche IREF/Relais-femmes (ARIR) et de l'Observatoire des Amériques de l'UQAM, à l'été 2004. Cette rediffusion semblait d'autant plus indiquée en ce début d'année que le rapport en question a été tiré à un nombre très réduit d'exemplaires, d'une part, que le sort du secteur du textile et du vêtement, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord multi-fibre, le premier janvier dernier, risque d'occuper l'avant-scène au cours de l'année à venir, d'autre part.

¹ DROUIN Marie-Annick (2003), *La filière industrielle de l'habillement au Québec. Enjeux, tendances et perspectives de développement*, Québec, Ministère de développement économique et régional, p. 68-69

² Ibid., p.84

³ Idem.

⁴ Ibid., p.69 Les données que nous venons de citer doivent être sujettes à caution. Selon le rapport, ces données sont tirées de l'enquête annuelle sur les manufactures et en 2000 un changement de méthodologie a fait augmenter de façon exponentielle les statistiques. Ainsi le nombre d'établissements dans le secteur du vêtement en 2000 était de 1647 et de 1635 en 2002, ce qui représente près du double. Pour les besoins de la cause nous conserverons les chiffres du Ministère du Développement économique et régional du Québec, mais ce changement méthodologique, s'il s'imposait certes pour se rapprocher de la réalité, empêche toute comparaison à long terme des données.

⁵ Ibid., p.67

⁶ Ibid., p.87

⁷ Ibid., p.88

Tableau 1
Composition de la main-d'oeuvre⁸

**Population active de l'industrie du vêtement
au Québec (2001):**

	Femmes	Total
Total	45 585 (73.4%)	62 095 (100%)
Immigrants	18 400 (68.79%)	26 750 (43.08%)
Minorités visibles	11 865 (65.55%)	18 100 (29.15%)
Travailleurs à domicile*	3 335 (8.19%)	4 185 (7.48%)

*Calculé à partir de la population employée. Cette variable est vraisemblablement sous-estimée compte tenu du caractère souvent clandestin du travail à domicile. Ex : en 1983 on estimait le nombre de travailleuses à domicile réel à près de 30 000.

Tableau 2
Chômage dans l'industrie du vêtement (2001)

Québec	Femmes	Hommes	Total
Chômage dans le secteur	10.68%	7.57%	9.85%
Taux de chômage général	7.74%	8.67%	8.24%

Canada	Femmes	Hommes	Total
Chômage dans le secteur	9.45%	7.35%	8.93%
Taux de chômage général	7.21%	7.59%	7.42%

Tableau 3
Salaires dans l'industrie du vêtement (2001)

	Femmes	Hommes	Moyenne
Salaire moyen	16 487\$	28 643\$	19 675\$

Pour résumer, l'industrie du vêtement est un secteur à forte composante féminine et immigrante, le taux de chômage y est plus important chez les femmes que chez les hommes, les salaires des femmes sont nettement inférieurs à ceux des hommes et, finalement, le secteur semble comporter une part considérable de travailleuses à domicile. Dans les lignes qui suivent, nous allons étudier successivement les trois principales tendances lourdes qui affectent présentement le secteur.

Première tendance lourde : l'ouverture des marchés

La première tendance lourde qui affecte l'industrie du vêtement est l'ouverture des marchés, une ouverture consécutive à l'entrée en vigueur des accords de libre-échange qui ont eu une influence majeure sur le développement du secteur au cours des 15 dernières années. Cette tendance facilite grandement la délocalisation de la production dans l'industrie des vêtements. Les entreprises des pays du Nord, qui disposent d'une main-d'œuvre relativement onéreuse, donnent en sous-traitance dans les pays du Sud une grande partie de leur production, profitant ainsi d'une main-d'œuvre à bon marché. Mais cela n'est avantageux économiquement que dans la mesure où les entreprises ne doivent pas payer de tarifs douaniers. Ainsi, on assiste, depuis plusieurs années, à une forte pression afin que les pays du Nord abandonnent ces barrières tarifaires et ouvrent leurs marchés aux pays du Sud. Cela s'est soldé par la signature de nombreux accords bilatéraux et multilatéraux qui touchent plusieurs produits et industries, notamment l'industrie du vêtement.

Le commerce international dans l'industrie du vêtement est une composante essentielle du secteur. Sur la scène internationale, le Canada est un important importateur de vêtements se situant au 5^e rang mondial (1,9 %), alors que sa part des exportations mondiales est minime, ne comptant que pour environ 1 % des exportations mondiales⁹. Quant à eux, les États-Unis occupent le 7^e rang des exportations (2,5 %) mondiales de vêtements et le deuxième rang des pays importateurs (30,2 %)¹⁰. Les États-Unis représentent le plus gros marché après l'Union Européenne, et si, dans le domaine des exportations, c'est toujours l'Union Européenne qui domine, avec 26,5 % des exportations mondiales (seulement 8,4 % hors Union Européenne), la Chine est en pleine progression et compte pour 23% des exportations mondiales¹¹.

Le marché canadien du vêtement, pour sa part, a beaucoup évolué au cours des dernières années. Les livraisons de l'industrie canadienne

⁹ Organisation Mondiale du Commerce (2004), *Statistiques sur le commerce international 2004*, Tableau IV.69 disponible sur Internet, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2004_e/its04_by_sector_e.htm

¹⁰ Idem.

¹¹ Organisation Mondiale du Commerce (2004), *Op. Cit.*, Tableau IV.69

⁸ Les données pour cette section proviennent du recensement de 2001

du vêtement destinées au marché interne sont à la baisse. Entre 1999 et 2002, elles ont chuté en moyenne de 2,84 % selon un taux de croissance annuel composé¹². Au même moment, les importations canadiennes de vêtements ont augmenté significativement, enregistrant un taux de croissance annuel composé de 8,84 % entre 1999 et 2002¹³. Au cours de la même période, la part de la Chine sur le marché canadien a grandement augmenté passant de 23,05 % à 31,23 % alors que celle des États-Unis a décliné, passant 16,69% en 1999 à 11,03% en 2002¹⁴. Quant à la part du Mexique dans le marché canadien, elle a augmenté, passant de 3,48 % à 5,08 %. Du côté des exportations canadiennes de vêtements vers les États-Unis, elles ont continué de progresser entre 1999 et 2002, affichant un taux de croissance annuel composé de 7,35%. Toutefois, la part de marché du Canada aux États-Unis demeure minime se situant à environ 1%¹⁵. Les principaux acteurs sur le marché américain sont les Antilles (17%), le Mexique (13%) et la Chine (10%). Passons maintenant à un examen des différents accords commerciaux qui affectent cette industrie.

On dénombre deux types d'accords commerciaux, *premièrement*, les accords de libre-échange en tant que tels, comme l'ALE et l'ALENA et, *deuxièmement*, des accords commerciaux qui portent sur les tarifs douaniers, comme c'est le cas pour les accords signés dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Dans le cas de l'industrie du vêtement, il convient d'examiner ces différents accords en tenant compte du contexte nord-américain dans son ensemble, à cause de l'étroitesse des relations commerciales entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, d'une part, entre le Canada et les États-Unis, d'autre part. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a conduit à l'abolition des tarifs douaniers sur les vêtements en 1998 entre le Canada et les États-Unis, et en 2003, dans le cas du Mexique. Cette exemption de tarifs douaniers est toutefois conditionnelle à une règle de triple d'origine. Cela signifie que les fibres, les fils et les tissus qui ont servi à la production du vêtement doivent provenir du territoire de l'ALENA, afin que le vêtement puisse être exporté sans frais de douanes. Il y a toutefois quelques exceptions à cette règle. *Premièrement*,

certain produits en sont exempts, car certains types de tissus sont considérés comme étant en situation de pénurie sur le territoire de l'ALENA¹⁶. *Deuxièmement*, il existe un système de quotas d'exportation à l'intérieur duquel les pays peuvent exporter des vêtements qui ne respectent pas la règle de la triple origine. Ces quotas portent le nom de système des niveaux de préférence tarifaires (NPT). Si les quotas disponibles pour les entreprises canadiennes et québécoises qui exportent aux États-Unis commencent à se faire rares, les quotas avec le Mexique ne sont à peu près pas utilisés jusqu'à présent par les entreprises canadiennes et québécoises.

D'autres accords commerciaux, dont le Canada ne fait pas partie, affectent indirectement la production canadienne de vêtement, compte tenu de la part importante du marché américain dans les exportations canadiennes. Ainsi, des accords favorables à des pays tiers négociés par les États-Unis font en sorte que ces pays parviennent à s'accaparer une part plus importante du marché américain, au détriment de l'industrie canadienne du vêtement. Le principal de ces accords commerciaux américains est le *United States-Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBPTA)*, communément appelé l'Initiative du Bassin des Caraïbes (IBC). Ainsi, « à compter du 1er octobre 2000, la CBTPA a permis l'élimination des tarifs et contingents à l'importation aux États-Unis de vêtements et bagages en textile qui sont assemblés dans l'IBC à la condition que ces produits soient entièrement faits de tissus fabriqués et coupés aux États-Unis avec des filés textiles fabriqués aux États-Unis.¹⁷ » La production issue des Antilles peut donc profiter du faible coût de sa main-d'œuvre et ainsi produire à bas prix pour un marché américain qui lui est totalement ouvert. La part du marché américain qu'occupe l'industrie du vêtement des Antilles est grandement tributaire de cet accord et, comme on l'a vu plus tôt, elle est la plus importante, devant le Mexique et la Chine. Dans la même veine, les États-Unis ont signé un accord avec 34 pays d'Afrique subsaharienne qui établit des modalités similaires à celles prévues dans l'IBC. Encore une fois, si les produits finis sont exempts de droits de douane, ils doivent être conçus à partir de filés, tissus et fils à coudre entièrement fabriqués aux États-Unis. Cet accord n'a pas eu jusqu'à présent un impact aussi marqué que

¹² RICHTER CONSEIL (2004), *Le vêtement au Canada : Perspective d'avenir*, Ottawa, p.8

¹³ *Idem*.

¹⁴ *Ibid.*, p.9

¹⁵ *Idem*.

¹⁶ RICHTER CONSEIL (2004), *Op. Cit.*, p.9

¹⁷ DROUIN Marie-Annick (2003), *Op. Cit.*, p.35

l'IBC, cependant il place un grand nombre de pays à bas coût de main-d'œuvre pratiquement sur un pied d'égalité avec l'industrie québécoise en termes de conditions d'accès au marché américain. Bien sûr, le coût de la main-d'œuvre au Québec est nettement plus élevé, ce qui rend difficile pour l'industrie du vêtement québécoise de concurrencer ces pays et d'accaparer de nouvelles parts de marché.

Le Canada dispose également d'un accord similaire avec les pays les moins avancés depuis janvier 2003 : le Tarif des pays moins avancés (TPMD). Dans le cadre de cet accord, le Canada permet l'entrée sur le marché canadien, sans droits de douane, de produits textiles et de vêtements pour 48 des pays les plus pauvres au monde. Cette liste comprend 34 pays de l'Afrique subsaharienne, mais aussi des pays asiatiques comme le Bangladesh, qui est un important exportateur de vêtements. Contrairement aux accords américains avec ces pays, le Canada n'exige aucune contrepartie concernant l'origine de la matière première et ouvre totalement son marché interne à ces pays. Certes, la situation des États-Unis et du Canada est différente, le Canada pourrait difficilement exiger une triple origine comme c'est le cas dans l'ALENA étant lui-même un importateur de tissus et de filés. Il n'empêche qu'en élaborant de tels accords, il rend très vulnérable l'industrie québécoise du vêtement qui n'est pas compétitive face à ces pays à bas coût de main-d'œuvre.

Finalement, le Canada est également lié par divers engagements dans le cadre des négociations commerciales à l'OMC. Dans le cadre des accords du GATT, ancêtre de l'OMC, le secteur du textile et du vêtement était demeuré protégé par des barrières tarifaires fixées dans le cadre de l'Arrangement Multifibre (AMF)¹⁸. En 1995, les pays membres de l'OMC ont décidé de démanteler l'AMF sur une période de 10 ans au terme de laquelle, les tarifs sur les vêtements devaient être graduellement abolis. Ainsi, à partir de janvier 2005, les secteurs du textile et du vêtement seront régis selon les règles générales de l'OMC. Déjà, dans les secteurs qui ne sont plus l'objet de barrières tarifaires, les effets se sont faits sentir pour l'industrie québécoise du vêtement. Comme la Chine fait maintenant partie de l'OMC, on craint

¹⁸ Comme on considérait le secteur du vêtement et du textile comme un secteur « sensible », les pays participant aux accords du GATT décidèrent de ne pas inclure ce secteur dans les règles normales de l'OMC et de fixer les règles permettant la protection de ce secteur à travers l'AMF.

énormément les répercussions du démantèlement total de l'AMF. Les effets se feront non seulement sentir sur le marché canadien, où la Chine occupe déjà une part importante, mais également sur le marché américain, principale destination des exportations de l'industrie du vêtement québécoise.

L'ouverture des marchés semble donc avoir un effet direct sur l'industrie québécoise du vêtement et, par le fait même, sur l'emploi des femmes dans ce secteur. Comme il s'avère de plus en plus difficile de faire face à la compétition des pays à bas salaires, l'industrie tente tant bien que mal de réorienter sa production. Cela se traduit par des pertes d'emplois et des fermetures d'établissements, comme nous l'avons vu dans la première partie. Mais les conséquences ne sont pas nécessairement les mêmes pour toutes les entreprises. Certaines fermeront tout simplement leurs portes, d'autres transféreront la production vers la sous-traitance, au Québec ou à l'étranger; d'autres encore auront recours au travail à domicile tandis que d'autres, enfin, décideront de se spécialiser dans la production de vêtements haut de gamme, concentrant leurs efforts sur la conception et utilisant la sous-traitance pour la production. Il ne semble pas y avoir de tendance unique, mais une chose semble certaine, on craint énormément la venue de la Chine sur le marché canadien, certaines études avançant même la possibilité de pertes d'emplois massives. La firme Richter Conseil parle de 11 000 à 25 000 pertes d'emplois possibles pour le Québec entre 2001 et 2005¹⁹. Si ces scénarios apocalyptiques ne sont que des prévisions, il ne faudrait pas les minimiser pour autant, les tendances des dernières années laissant croire que l'industrie québécoise du vêtement aura de plus en plus de difficultés à faire face à la compétition des pays à bas coût de main-d'œuvre, tant sur le marché canadien que sur le marché américain, et qu'elle devra quitter la production des produits de masse pour se lancer dans la production de produits haut de gamme et spécialisés comme elle le fait déjà pour les vêtements plein air, si elle veut survivre à long terme. Cette première tendance lourde, l'ouverture des marchés, affecte l'industrie québécoise du vêtement en plaçant l'industrie en compétition directe avec des pays à bas coût de main-d'œuvre. Cette compétition semble exercer une pression à la baisse sur les conditions de travail, notamment les salaires, et sur l'emploi en

¹⁹ RICHTER CONSEIL (2004), *Op. Cit.*, p.32

général. Si les premières années de l'ouverture des marchés au Canada n'ont pas eu des effets totalement catastrophiques, l'augmentation des exportations vers les États-Unis venant compenser la baisse des livraisons sur le marché canadien. Le démantèlement de l'AMF et l'entrée de la Chine à l'OMC vont probablement affecter plus sérieusement l'industrie québécoise du vêtement, la Chine entrant désormais en compétition directe avec l'industrie québécoise tant sur le marché canadien que sur le marché américain. Avec une part importante des coûts qui sont liés à celui de la main-d'œuvre, on voit mal comment un pays où le salaire horaire moyen de 14,29\$US dans l'industrie du textile et du vêtement pourrait réussir à survivre face à un pays où le salaire horaire moyen est de 0,69\$US²⁰.

Deuxième tendance lourde : la libéralisation de l'économie

La libéralisation de l'économie est une autre tendance lourde à l'œuvre actuellement dans nos sociétés. Nous entendons ici par *libéralisation de l'économie*, le processus de désengagement graduel, mais constant depuis une vingtaine d'années, de l'État-Providence dans l'économie. Cette libéralisation est caractérisée, entre autres, par la privatisation de nombreuses entreprises étatiques et services autrefois offerts par l'État; par l'utilisation de partenariats public-privé et par une déréglementation de l'économie, c'est-à-dire par une réduction du cadre normatif public qui encadrait autrefois les activités économiques, notamment, le travail. C'est ce dernier aspect qui affecte particulièrement l'industrie québécoise du vêtement, tout particulièrement en ce qui concerne les conditions de travail. Au Québec, au cours de la dernière décennie, les modifications des normes du travail ont été importantes. Les divers projets de loi adoptés par les gouvernements au cours des années quatre-vingt dix, ont contribué à remettre en question une quantité de droits et d'acquis pour l'obtention desquels les travailleurs des décennies précédentes avaient luttés. Dans l'industrie du vêtement, cette vague de libéralisation s'est traduite par l'abolition des décrets gouvernementaux applicables aux différents secteurs du vêtement. Lors de leur adoption en 1934, ces décrets visaient deux objectifs principaux. *Premièrement*, par extension juridique, les décrets visaient à

appliquer à l'ensemble de la main-d'œuvre des secteurs couverts, les conditions qui avaient été obtenues par le biais de la signature de conventions collectives dans certaines entreprises. *Deuxièmement*, ces décrets visaient à protéger les travailleuses et travailleurs, dans un secteur soumis à une compétition féroce, afin qu'on ne cherche pas à augmenter la compétitivité des entreprises en baissant les salaires²¹. Dans un secteur fragmenté comme celui du vêtement, où la taille des entreprises est réduite, il est plus difficile de se syndiquer et de signer une convention collective. Les décrets permettaient ainsi de protéger les travailleurs non syndiqués des abus des entreprises dans l'industrie du vêtement.

En adoptant le projet de loi 47, le gouvernement du Québec a aboli les quatre décrets, soit le *Décret sur l'industrie de la confection pour hommes*, le *Décret sur l'industrie de la confection pour dames*, le *Décret sur l'industrie du gant de cuir* et le *Décret sur l'industrie de la chemise pour hommes et garçons* pour les remplacer par un cadre réglementaire unique, s'appliquant exclusivement à tous les travailleuses et travailleurs autrefois régis par les quatre décrets en question, et non à la totalité des travailleuses et travailleurs oeuvrant dans l'industrie du vêtement²². Par suite de l'abolition de ces décrets, il y a eu une période de transition qui s'est terminée le 31 décembre 2003, au terme de laquelle le gouvernement du Québec a fixé des règles permanentes. En 1999, le gouvernement a présenté un document établissant divers scénarios pour l'établissement des nouvelles normes; scénarios qui étudiaient presque de manière exclusive, les impacts de la modification des normes pour les entreprises. L'hypothèse de départ de cette étude vaut d'être relevée : « *Il part de la prémisse que toute augmentation de salaire se traduirait au niveau de l'emploi et obligerait l'entreprise à réduire le nombre de ses salariés, alors que les économies permettant de réduire la masse salariale seraient consacrées à créer davantage d'emplois.* »²³

On se sert donc de la menace de la perte d'emploi, pour réussir à baisser les salaires. On

²¹ Centrale des Syndicats Démocratiques (CSD) (1999), *Des droits à respecter ! Ou pourquoi sommes nous contre l'abolition des décrets dans l'industrie du vêtement*, Mémoire présenté devant la commission parlementaire de l'économie et du travail, Québec, p.12

²² CHARTRÉ Marie (1999), *Analyse des impacts du projet de loi No.47*, Direction générale des politiques, Ministère de la Solidarité Sociale, Québec, p.5

²³ CHARTRÉ Marie (1999), *Op. Cit.*, p.1

²⁰ DROUIN Marie-Annick (2003), *Op. Cit.*, p.23

voit donc que la libéralisation de l'économie qui se traduit ici par une révision à la baisse des normes minimales de travail dans le secteur du vêtement, est intimement liée à l'ouverture des marchés qui, mettant en compétition l'industrie québécoise du vêtement avec celles des pays à bas coût de main-d'œuvre, force les gouvernements à revoir les normes afin de tenter de réduire les entraves à la compétitivité des entreprises. Tout cela se traduit par une précarisation de l'emploi dans le secteur du vêtement, précarisation qui touche particulièrement les femmes compte tenu de leur prédominance dans le secteur. Dans un premier temps, les entreprises du secteur du vêtement, profitant de normes beaucoup plus flexibles, tenteront de réduire leurs coûts de production en utilisant de nouvelles (voire d'anciennes) formes de travail, comme le travail à domicile, le salaire à la pièce, les quotas de production, etc. Dans un deuxième temps, l'épée de Damoclès de la perte d'emploi pend toujours au-dessus de la tête des travailleuses et travailleurs, qui risquent de perdre leur emploi au profit d'une délocalisation de la production vers l'étranger s'ils s'opposent aux nouvelles formes de travail.

Troisième tendance lourde : la restructuration de l'industrie

La troisième tendance lourde qui affecte l'industrie du vêtement est la restructuration complète de l'industrie du vêtement. La structure de l'industrie du vêtement est fort complexe et plusieurs joueurs y occupent une place importante. En simplifiant un peu, nous pouvons avancer que, dans une situation traditionnelle, nous avons des fabricants, qui se spécialisent dans la conception et la fabrication de produits particuliers et qui s'occupent de vendre leur production aux divers détaillants, afin que leurs produits soient distribués aux consommateurs. Désormais la situation est non seulement plus complexe, mais le rôle des acteurs s'est inversé. De plus en plus, ce sont dorénavant les grands détaillants qui contrôlent la production et la conception dans l'industrie du vêtement, les fabricants devant maintenant produire afin de remplir les carnets commandes des détaillants²⁴. On assiste à une consolidation des entreprises dans le secteur de la distribution et à une mondialisation de leurs activités. Des géants comme Wal-Mart, qui adoptent des stratégies agressives en vue de s'accaparer de nouvelles parts de marché, contrôlent désormais, dans des

proportions jamais vues, des secteurs entiers du marché du vêtement et ce, dans plusieurs pays.²⁵ Leur pouvoir est tel, que ces entreprises peuvent facilement dicter les conditions de la production auxquelles les fabricants n'ont d'autre choix que de se plier. Ces grands détaillants développent également leurs propres marques maison réduisant d'autant l'espace disponible sur les tablettes pour les fabricants indépendants. L'utilisation de nouvelles technologies de gestion d'inventaire fait en sorte que les fabricants doivent se plier au modèle de la fabrication à flux tendu (le « *just in time* » en anglais), les grands détaillants ne tenant plus de gros inventaires et passant leurs commandes sur une base hebdomadaire. Cette logique de la simple sous-traitance est également à l'œuvre dans le cas de ce qu'il convient désormais d'appeler des *fabricants/importateurs*. Ces derniers, qui comprennent des entreprises comme Nike, Tommy Hilfiger, Gap, etc., se concentrent principalement dans la conception de vêtement dont le prestige s'appuie sur une image de marque. La majorité de leur budget est dédié à la conception et surtout à la publicité, ces entreprises confiant la production à la sous-traitance et ce, la plupart du temps, dans les pays du Sud²⁶. Ainsi, le contrôle de la production dans l'industrie du vêtement échappe désormais aux manufacturiers.

Les conséquences sur l'emploi des femmes dans l'industrie du vêtement.

Suite à une première revue de littérature sur le sujet, nous avons cherché à mettre en lumière les tendances lourdes dans l'industrie du vêtement au Québec depuis le début des années quatre-vingt dix. Il ne s'agit pas d'une analyse statistique détaillée, mais plutôt de quelques intuitions qui nous fournissent un cadre général et qui pourraient servir de base à la poursuite de la recherche dans ce domaine. Les conséquences, que nous avons mentionnées à la fin de la section précédente, semblent se traduire par une recrudescence du travail à domicile. Plusieurs études ont été consacrées à la question²⁷ et il semble bien que le travail à domicile soit la principale forme d'emploi atypique dans l'industrie du vêtement au Québec et au Canada, et que ce soit également une des principales

²⁵ Ibid., p.42-43

²⁶ DROUIN Marie-Annick (2003), *Op. Cit.*, p.41

²⁷ NG Roxana (1998 et 1999 et 2002) et YANZ Lynda, JEFFCOTT Bob, LADD Deena, ATLIN Joan (1999), et BERNSTEIN Stephanie, LIPPEL Katherine et LAMARCHE Lucie (2001)

²⁴ DROUIN Marie-Annick (2003), *Op. Cit.*, p.42-46

manifestations de la précarisation du travail et de la dégradation des conditions de travail dans le secteur.

Les études de Roxana NG démontrent bien quelles sont les conditions de travail des femmes dans l'industrie du vêtement pour la région de Toronto, surtout pour les femmes immigrantes. Ces femmes doivent faire face à une insécurité d'emploi constante. Elles sont fréquemment sans travail pour quelques jours entre deux commandes, mais lorsqu'elles ont du travail, elles doivent travailler de longues heures, de manière intensive, afin de terminer le travail selon des échéanciers très serrés. Les salaires dans ce type de travail sont à la pièce et les études de NG démontrent que les taux à la pièce sont les mêmes en 1999 qu'en 1980²⁸. De plus, plus elles acquièrent de l'expérience et deviennent productives, plus les entreprises baissent les taux à la pièce, ce qui fait que leurs salaires restent inchangés malgré le fait qu'elles produisent davantage. Les études de NG montrent bien les conséquences du travail à domicile sur ces femmes qui n'ont plus de frontière entre leur espace privé et l'espace public de travail, ce qui contribue à augmenter leur isolement face au reste de la société. En plus des charges de travail très lourdes que leur impose leur emploi, elles doivent également continuer à s'occuper du travail domestique, ce qui ne fait qu'augmenter leur quantité de travail et leur fatigue. Il n'y a pas d'études sur le travail à domicile qui porte directement sur les conditions de travail des femmes à domicile au Québec, mais on peut supposer que les conditions à Montréal doivent être similaires étant donné que Montréal a une plus grande concentration de main-d'œuvre dans l'industrie du vêtement que Toronto, main-d'œuvre qui est également à forte composante immigrante.

Les deux autres études que nous avons mentionnées s'intéressent plus particulièrement aux normes qui régissent le travail à domicile au Canada. Il en ressort principalement que la législation canadienne n'est pas adaptée pour prendre en compte les travailleuses à domicile et pour les protéger des abus de leurs employeurs. Comme leur statut juridique est flou, cela ouvre la porte à des conditions de travail en deçà des normes minimales du travail, normes qui sont définies par la loi, mais qui s'appliquent principalement à la définition classique de

salarié, c'est-à-dire à une personne qui travaille à temps plein contre un salaire horaire fixe, dans un lieu de travail appartenant à l'employeur. D'ailleurs, cette catégorie classique de salarié semble être en voie d'éclatement²⁹. Le nombre d'emplois dits atypiques ne cesse d'augmenter depuis 25 ans au Québec. En excluant les étudiants, la proportion de l'emploi atypique au Québec en 2001 était de 31,3%³⁰, soit près du tiers de tous les emplois. Ainsi, ce n'est pas seulement les travailleuses à domicile qui ne sont plus couvertes par le cadre législatif traditionnel, mais bien une part de plus en plus importante de travailleuses et de travailleurs en général qui n'entre plus dans la définition traditionnelle du salarié. On se retrouve donc face à une situation doublement problématique. *Premièrement*, les politiques de déréglementation des divers gouvernements s'attaquent aux acquis des travailleuses et travailleurs en modifiant à la baisse les normes qui régissent les conditions de travail. *Deuxièmement*, on assiste à la prolifération de nouvelles formes d'emplois qui ne correspondent pas à la définition traditionnelle de salarié et qui sont exclus des normes du travail. Un nombre toujours croissant de travailleuses et travailleurs se retrouvent donc dans une situation où ils doivent lutter afin que soit reconnue légalement la forme d'emploi qu'ils occupent, comme c'est le cas pour les travailleuses à domicile dans l'industrie du vêtement. Mais cette quête de reconnaissance se voit entravée par les politiques de déréglementation menées par les gouvernements qui placent les travailleuses et les travailleurs dans un contexte peu adapté, pour ne pas dire hostile, à leurs demandes de reconnaissance. En prenant compte des trois grandes tendances dont nous avons parlé plus tôt, ajoutant à celles-ci le contexte de vide juridique dans lequel se trouvent les travailleuses et travailleurs dans l'industrie du vêtement, on voit mal comment leurs conditions de travail pourront s'améliorer.

²⁸ NG Roxana (1999), "Homeworking : Dream realized or Freedom Constrained. The globalized reality of immigrant garment workers ", *Canadian Woman Studies, Vol. 19, No., p.111*

²⁹ Voir MATTE Denis, BALDINO Dominico, COURCHESNE Réjean (1998) et BERNIER Jean VALLÉE Guylaine JOBIN Carole (2003)

³⁰ BERNIER Jean VALLÉE Guylaine JOBIN Carol (2003), *Les besoins de protection sociale des personnes en situation de travail non traditionnelle. Synthèse du rapport final*, Québec, Ministère du travail, p.52

ANNEXE

Tableau 4

Évolution du nombre d'établissements et nombre d'employés

Année	Nombre d'établissements	Nombre d'employés
1990	1 867	51 333
1991	1 581	43 530
1992	1 424	39 134
1993	1 280	38 565
1994	1 170	37 613
1995	1 113	36 682
1996	1 113	37 252
1997	1 033	40 426
1998	981*	42 117*
1999	833*	39 129*
2000	1 647*	58 962*
2001	1 645*	61 789*
2002	1 635*	57 990*

Source : Statistique Canada Enquête annuelle sur les manufactures
Tableau 301-0001(CTI) et tableau 301-0003(SCIAN)

* Pour les années 1998-2002 on passe du système de classification CTI au système SCIAN et à partir de 2000, il y a un changement de méthodologie qui explique l'énorme augmentation du nombre d'établissements et d'employés