

L'IMPACT DE L'INFLATION SUR LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

Gérard HÉBERT

Ecole des relations industrielles
Université de Montréal

Les amateurs d'histoire se souviendront peut-être que le congrès des relations industrielles de Laval avait abordé, il y a plus de vingt ans, le sujet qui fait aujourd'hui l'objet de nos délibérations. Les différents exposés portaient sensiblement sur les mêmes problèmes, mais avec des titres différents¹. Le congrès invitait alors ses participants à analyser ces questions à la suite des deux périodes de forte inflation que l'on avait connues, soit de 1946 à 1948 et de 1950 à 1951. L'exemple de 1952 pourrait-il nous apporter un certain réconfort? S'il en est aujourd'hui comme à ce moment, le plus gros de l'inflation serait passé; des malins pourraient prétendre que, dans les milieux académiques, on ne s'intéresse aux problèmes que lorsqu'ils sont réglés. Malheureusement pour nous, cette fois du moins, il semble qu'il n'en soit pas ainsi.

Les organisateurs du congrès m'ont demandé de traiter de "l'impact de l'inflation sur la négociation collective". On a beaucoup étudié la relation inverse, c'est-à-dire l'impact de la négociation sur l'inflation, sans parvenir à des conclusions unanimes; selon les données utilisées ou les périodes choisies — ou encore selon les options politico-sociales de chaque auteur — celui-ci conclut qu'il existe ou non une relation de cause à effet entre les deux phénomènes, à

1. *Salaires et prix*, Septième Congrès des relations industrielles de Laval, les Presses universitaires Laval, 1952, 231 pages. Dans la liste des congressistes de cette année-là, on trouve le nom de Jean-Réal Cardin, dont le directeur du Département a rappelé le souvenir plus tôt. Jean-Réal Cardin commençait alors sa carrière d'enseignement à l'Université de Montréal, où il devait d'ailleurs la terminer en 1974. Entre temps, il avait fait un important séjour à l'université Laval. Jean-Réal est un des rares hommes de chez nous qui a réussi à être aimé et estimé à Montréal et à Québec.

moins que plus sagement il évite tout simplement de conclure². Quant à la relation inflation-négociation, elle a fait l'objet d'études d'ensemble beaucoup moins nombreuses, bien que ses différents éléments aient toujours intéressé les observateurs et les praticiens des relations du travail³.

Nous considérons d'abord l'impact de l'inflation sur les clauses de la convention collective, en premier lieu sur celle dont tout le monde parle présentement, l'indexation des salaires, puis sur la clause de réouverture s'il en existe, et enfin sur la durée de la convention elle-même. Nous traiterons ensuite de l'effet sur les salaires⁴. Enfin, nous toucherons brièvement au processus lui-même: l'inflation rend-elle la négociation plus facile ou plus difficile, entraîne-t-elle habituellement une augmentation du nombre et de l'importance

2. A titre d'exemples, on peut citer les titres suivants parus aux différentes périodes où l'on s'est intéressé aux causes possibles de l'inflation, particulièrement au rôle des syndicats et de la négociation collective. A.F.L. — C.I.O., Industrial Union Department: *Labor, Big Business and Inflation*, Washington, A.F.L. — C.I.O. (Industrial Union Department, Publication No. 20), septembre 1958, 34 pages. Gottfried HABERLER: *Inflation: Its Causes and Cures*, Washington, American Enterprise Institute for Public Policy Research, juillet 1966, 123 pages. Richard PERLMAN: *Inflation: Demand-Pull or Cost-Push?*, Boston, D.C. Heath and Company, 1965, 130 pages. Dudley JACKSON, H.A. TURNER et Frank WILKINSON: *Do Trade-Unions Cause Inflation?*, Cambridge University Press, 1972, 128 pages. D. Quinn MILLS: "The Impact of Collective Bargaining on Inflation in the United States", Industrial Relations Research Association, *Proceedings of the Twenty-Sixth Annual Winter Meeting*, New York, décembre 1973, Madison, Wisconsin, I.R.R.A. 1974, 17-21. Organisation de coopération et de développement économique: *Inflation, le problème actuel*, Rapport du secrétaire général, O.C.D.E., décembre 1970, 120 pages. Pour le Canada: *Inflation and the Canadian Experience*, Kingston, Queen's University, Industrial Relations Center, 1971, 249 pages. Le rapport Woods, en 1968, avait consacré un long chapitre à ce problème: *Les relations du travail au Canada*, Rapport de l'Equipe spécialisée en relations de travail (H.D.Woods, président), Ottawa, Bureau du Conseil privé, décembre 1968, 66-91.

3. Une brochure publiée récemment par le Centre de relations industrielles de l'université Queen's abordait cette question, mais en se limitant à l'effet de l'inflation sur les clauses, tout particulièrement sur les clauses d'indexation. L.A. KELLY et P. KUMAR: *Inflation and Collective Bargaining*, Kingston, Queen's University, Industrial Relations Centre, Research and Current Issues Series No. 24, octobre 1974, 20 pages. Le Conseil économique du Canada a aussi consacré une partie importante de son chapitre sur les prix au problème de l'indexation: "L'indexation et la protection contre l'inflation", *Onzième exposé annuel — Objectifs économiques et indicateurs sociaux*, Ottawa, Information Canada, 1974, 181-189. Voir également Robert LACROIX et Claude MONTMARQUETTE: *Inflation et indexation: perspective canadienne et considérations théoriques*, Conseil économique du Canada, document no 21 (polycopié), janvier 1975, 21 pages.

des grèves? Peut-on savoir qui établit le modèle? Cette dernière question, s'il était possible de l'approfondir vraiment, nous ramènerait à l'autre problème, celui de l'impact de la négociation sur l'inflation: nous ne pourrions que l'effleurer. De ces diverses considérations, nous tenterons de dégager quelques conclusions d'ordre plus général et peut-être plus pratique.

EFFET SUR LES CLAUSES DE LA CONVENTION COLLECTIVE

L'inflation a un effet, direct ou indirect, sur toutes les clauses de la convention à incidence monétaire. Nous nous limiterons à l'étude de trois clauses – sans compter celle des salaires – que l'on utilise pour se protéger contre les mauvais effets de l'inflation.

la clause d'indexation

L'indexation des salaires, ou leur rattachement aux fluctuations d'un indice, d'habitude l'indice des prix à la consommation, apparaît à plusieurs comme l'instrument privilégié pour protéger les travailleurs contre les mauvais effets de la montée des prix. On s'attend tout naturellement à ce que cette clause soit la plus affectée. Son histoire peut nous éclairer sur certains aspects du problème.

On considère habituellement le contrat collectif intervenu en 1948 entre General Motors et les Travailleurs unis de l'automobile comme la première convention collective avec clause d'indexation des salaires⁵. Pourtant on trouve

4. Tout au long de la présente étude, nous utiliserons surtout des données qui se rapportent à l'ensemble du Canada plutôt qu'au Québec seulement, pour les raisons suivantes. Sur les clauses de conventions collectives comme sur les prix et les salaires, les statistiques canadiennes publiées sont beaucoup plus abondantes que celles du Québec; le temps ne nous permettait pas d'obtenir les données québécoises dans les cas où elles auraient pu être dégagées. De plus, ce genre de subdivision n'est pas toujours possible, ni même approprié, par exemple dans les industries de juridiction fédérale et dans les cas très importants de négociations à l'échelle canadienne ou interprovinciale. L'inflation et la négociation sont deux phénomènes dont les éléments dépassent largement les limites d'une région économique ou politique; les pays eux-mêmes, malgré les barrières tarifaires et les législations différentes, subissent l'influence des contrées voisines; à plus forte raison les composantes d'un même Etat fédéral.

5. Voir la *Gazette du travail*, 48-9, septembre 1948, 956.

des exemples d'indemnités de vie chère avant cette date, par exemple dans l'industrie de la robe à Winnipeg en 1947⁶. On peut dire, en un sens, que cette clause découle des indemnités de vie chère que l'on accordait pendant la guerre, pour respecter le gel des salaires et donner en même temps les augmentations jugées raisonnables à cause de la montée de certains prix.

L'intérêt porté à la clause d'indexation a varié avec les différentes périodes d'inflation. On peut reconnaître trois périodes de forte inflation depuis 1945, soit l'inflation de l'après-guerre (1946-1948), l'inflation de la guerre de Corée (1950-1951) et l'inflation présente, très marquée depuis environ deux ans (voir le graphique 1).

L'apparition des clauses d'indexation correspond à la première de ces trois périodes. La seconde période a provoqué un fort accroissement du nombre de ces clauses (voir le tableau 1, pour une vue d'ensemble de l'importance de cette clause au cours des années). Même si les données statistiques de cette époque sont sujettes à caution⁷, on peut estimer que 20% à 25% des principales conventions collectives en vigueur au moment de la guerre de Corée possédaient une clause d'indexation des salaires, qu'on appelait alors clause d'échelle mobile. Mais aussitôt la période d'inflation passée, l'intérêt diminua rapidement: la proportion tomba à 5%, et demeura à ce niveau, avec des variations erratiques peut-être dues à des erreurs statistiques, jusqu'en 1966. On constate que cette année-là débuta une sorte d'inflation grimpante, qui s'est accentuée depuis lors, surtout avec l'inflation très rapide de 1973-1974. L'intérêt pour la clause d'indexation s'est accru en proportion.

En 1966 les clauses d'indexation se retrouvent dans environ 10% des grandes conventions du secteur manufacturier, et elles atteignent 20% des travailleurs à la production régis par ces conventions⁸. Cinq ans plus tard, les

6. *Gazette du travail*, 47-10, octobre 1947, 1537; comparer *ibid.*, 1471.

7. Malgré les critiques que l'on formule contre les statistiques des conventions collectives antérieures à 1965, nous avons jugé bon de les retenir pour les raisons suivantes. Tout d'abord, ce sont les seuls renseignements que l'on possède sur cette époque; de plus, les changements relatifs nous donnent au moins une idée de l'évolution probable dans les faits. Enfin cette évolution correspond en gros à la logique interne des événements et à ce qu'en disent les acteurs de ces périodes.

8. On remarquera, dans ce paragraphe comme dans le tableau 1, que la proportion des travailleurs régis par des conventions ayant une clause d'indexation est toujours

proportions s'élevèrent à 20% et à 30%. Au début de 1974, la proportion est encore plus élevée: dans les établissements manufacturiers de plus de 500 travailleurs à la production, environ 25% des conventions collectives en vigueur et 40% des travailleurs affectés jouissaient de cette clause⁹. Au cours de 1974, la popularité grandit encore: si l'on considère les seules conventions conclues pendant l'année, toujours dans les établissements manufacturiers de 500 travailleurs et plus, près de 60% des conventions comportaient une forme ou une autre d'indexation, et elles régissaient 70% des travailleurs concernés¹⁰.

Il ne faut pas conclure, cependant, que la majorité des travailleurs canadiens jouissent présentement d'un tel avantage. Les chiffres précédents ne regardent que les travailleurs à la production des grands établissements manufacturiers. Si l'on considère les grandes conventions (c'est-à-dire de 500 travailleurs ou davantage) dans toutes les industries sauf la construction, en vigueur en mars 1974, les proportions tombent à 15% des conventions collectives et à 22% des travailleurs visés¹¹; ceci implique qu'en dehors du secteur manufacturier, la clause se rencontre rarement. Toutefois, pour ce qui est des conventions conclues au cours de l'année 1974, toujours dans l'ensemble des

sensiblement plus élevée que la proportion de ces mêmes conventions. Ceci implique que, dans la population étudiée, ce sont les conventions les plus importantes numériquement qui ont une telle clause; en d'autres mots, plus l'unité de négociation est grande — c'est-à-dire plus elle englobe de travailleurs — plus la convention collective aura tendance à inclure une clause d'indemnité de vie chère.

9. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches: *Dispositions de grandes conventions collectives concernant les employés dans l'industrie manufacturière au Canada (1974)*, 49.

10. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches: *Research Bulletin, "Wage Developments"*, Fourth Quarter, 1974, tableau C-1. Il y a plusieurs formes d'indexation. Nous n'avons pas jugé bon de toujours distinguer, dans cet exposé, entre indexation des salaires et indemnité de vie chère, et de limiter, comme certains le font, le sens d'indexation à l'augmentation directe du salaire et celui d'indemnité de vie chère à l'octroi d'un montant forfaitaire. Nous suivons plutôt l'usage courant qui emploie ces termes l'un pour l'autre, quitte à en préciser le sens chaque fois qu'il paraîtra nécessaire de le faire. Les statistiques font d'ailleurs rarement cette distinction. De plus, il arrive souvent que les sommes d'abord concédées comme montant forfaitaire sont intégrées à l'échelle de salaire au début de la négociation suivante.

11. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches: *Bulletin de recherches, "Données sur les conventions collectives — Indemnité de vie chère"*, mai 1974, tableau A et tableau B.

TABLEAU 1
PROPORTION ET NOMBRE DES CONVENTIONS COLLECTIVES ET DES TRAVAILLEURS À LA PRODUCTION
RÉGÉS PAR CES CONVENTIONS COLLECTIVES AVEC CLAUSE D'INDEXATION DES SALAIRES
1951-1974

régions et années	proportion		nombre		population totale étudiée			trav.
	% c.c.	% trav.	c.c.	trav.	industries	nb. d'em.	c.c.	
CANADA:								
conv. col. reçues en 1951	20	27	332	120,241	toutes	? ¹	1,601	452,350
conv. col. en vigueur en 1952	18	24	315	137,063	toutes	?	1,795	579,328
	10	23	57	80,300	manuf.	?	564	343,100
conv. col. négociées octobre 1954 à octobre 1955	7	5	39	20,000	?	?	555	366,800
octobre 1955 à mars 1956	5	--	8	--	?	?	160	115,518
conv. col. en vigueur 1-1-1962	9	16	31	43,920	manuf.	300+	361	274,660
conv. col. en vigueur 1-1-1965	3	2	5	12,300	toutes ²	1,000+	188	505,400
	3	4	3	9,000	manuf.	1,000+	94	249,120
conv. col. en vigueur 1-1-1957	9	21	8	50,950	manuf.	1,000+	94	249,120
conv. col. en vigueur 1-1-1968	11	18	17	94,225	toutes ²	1,000+	161	512,906
conv. col. en vigueur 1-1-1969	20	34	60	142,591	manuf.	500+	301	414,784
conv. col. en vigueur 4-8-1972	21	34	67	142,752	manuf.	500+	319	422,653
conv. col. en vigueur 1-1-1974	26	40	84	169,869	manuf.	500+	324	429,167

c.c. en vigueur mars 1974	10	20	233	385,269	toutes ³	200+	2,440	1,917,960
	7	10	114	27,855	toutes ³	200 - 499	1,639	272,440
	15	22	119	357,414	toutes ³	500+	801	1,645,250
conv. col. conclues en 1974	34	39	147	357,895	toutes ³	500+	410	912,160
	57	70	75	125,855	manuf.	500+	131	179,065
QUEBEC: 1975	(13)	57	27	157,250	toutes ⁴	100+	235	274,260
	(7)	47	62	162,530	toutes ⁵	10+	893	342,709

1. La source utilisée ne donne pas ce renseignement.

2. Excepté la construction et les chemins de fer.

3. Excepté la construction.

4. Inclut le secteur public. Fondé sur la "banque principale" de données du Centre de relations industrielles de l'Université McGill.

5. Inclut le secteur public, ainsi que plusieurs municipalités et nombre de petites entreprises. D'après la "banque principale" et la "mini-banque" du Centre de relations industrielles de l'Université McGill.

SOURCES: *La Gazette du travail*, 52, 3 (mars 1952), 255-256; 53, 2 (février 1953), 216; 53, 4 (avril 1953), 523-524; 55, 12 (décembre 1955), 1317-1318; 56, 6 (juin 1956), 682-683. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économie et des recherches: *Clauses de conventions collectives de grands établissements manufacturiers 1963*, 1, 27 et 28; *Provisions in Major Collective Agreements in Canada - 1. Covering Employees in Canadian Industries (1966)*, i, 16; 2. *Covering Employees in Canadian Manufacturing Industries (1966)*, 12; *Forty-Two Provisions in Major Collective Agreements in Canadian Manufacturing Industries (1967)*, i, 22; *Provisions in Major Collective Agreements in Canadian Industries 1968*, 1 et 50; *Provisions in Major Collective Agreements in Canadian Manufacturing Industries 1969*, i, 14 et 48; Relevé mécanographique no 082445, le 4 août 1972; *Dispositions de grandes conventions collectives concernant les employés dans l'industrie manufacturière au Canada (1974)*, 49; *Bulletin de recherches: Données sur les conventions collectives - Indemnité de vie chère*, mai 1974, 24 pages; *Research Bulletin, Wage Developments*, Fourth Quarter, 1974, tableau C-1. McGill University, Industrial Relations Centre, Service d'analyse des conventions collectives, "main bank" and "mini-bank", relevés mécanographiques, 10 février et 6 mars 1975.

industries, sauf la construction, la proportion s'élève à près de 40%¹². Les travailleurs des petites entreprises sont encore moins favorisés. Dans les entreprises de 200 à 500 travailleurs, pour toutes les industries sauf la construction, seulement 7% des conventions collectives et 10% des travailleurs impliqués jouissent d'une clause d'indexation¹³.

Une autre distinction importante, surtout pour le Québec, concerne la répartition entre le secteur privé et le secteur public. En effet, depuis l'entrée en vigueur des conventions collectives des secteurs public et para-public négociées en 1972, tous les employés de ce secteur bénéficient d'une indemnité de vie chère; il ne s'agit pas, en ce cas, d'une indexation proprement dite du salaire, mais d'un montant forfaitaire versé, en une ou plusieurs fois, et calculé d'après les fluctuations de l'indice des prix à la consommation selon un barème contenu dans la convention elle-même. Plus de 200,000 salariés directs ou indirects de l'Etat jouissent d'une telle clause; l'Etat a même étendu cet avantage à d'autres secteurs au financement desquels il contribue substantiellement, comme celui des universités. Un nombre si considérable modifie évidemment de façon sensible les proportions générales pour le Québec et lui donne un avantage numérique et proportionnel marqué par rapport à la moyenne canadienne¹⁴.

Une étude complète de la clause d'indexation devrait analyser les différents types d'indemnité consentis; par exemple, un montant forfaitaire n'a pas le même effet, surtout à long terme, que l'augmentation du salaire lui-même, exprimée en cents ou en pourcentage pour chaque augmentation donnée de l'indice. Notons seulement que, dans l'ensemble des conventions collectives en vigueur au Canada, plus de 80% sont du deuxième type¹⁵, et que la proportion au Québec est presque renversée, par suite de l'importance prépondérante des secteurs public et para-public.

12. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches: *Research Bulletin*, "Wage Developments", Fourth Quarter, 1974, tableau C-1.

13. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches: *Bulletin de recherches*, "Données sur les conventions collectives – Indemnité de vie chère", mai 1974, tableau A et tableau B.

14. Voir, dans le tableau 1, les statistiques pertinentes tirées de la banque de données sur les conventions collectives du Centre de relations industrielles de l'université McGill.

15. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches: *Bulletin de recherches*, "Données sur les conventions collectives – Indemnité de vie chère", mai 1974, tableau C.

En résumé, la clause d'indexation n'a pas toujours connu le même intérêt au cours des années. Relativement populaire dans les périodes de forte inflation, elle avait pratiquement disparu de 1953 à 1965. Quand les prix sont relativement stables, le syndicat n'a pas intérêt à conserver une telle clause; s'il ne peut obtenir plus qu'une augmentation correspondant à l'augmentation des prix et que celle-ci est accordée automatiquement, c'est comme s'il n'avait rien obtenu aux yeux de ses membres. A l'heure actuelle, cependant, la clause d'indexation jouit d'un regain d'intérêt extraordinaire. Mais une fois cette nouvelle vague d'inflation passée, connaîtra-t-elle le même sort qu'en 1953? Son sort, en fait, pourrait bien dépendre du taux d'inflation des prochaines années. Si ce taux tombe très bas, les mêmes raisons qu'en 1953 pourraient amener les mêmes résultats; s'il se maintient à un certain niveau, les syndicats tiendront à conserver la clause comme une sorte de coussin protecteur.

Dans l'immédiat, les proportions de 60% à 70% ne doivent pas nous tromper sur la situation réelle des travailleurs. Ces chiffres s'appliquent aux privilégiés. Parmi eux, il faut compter les employés des secteurs public et para-public du Québec, même si l'indexation leur est versée sous forme d'indemnité forfaitaire (ce qui ne préjuge en rien du niveau de certains salaires). Dans le secteur privé, la formule est loin d'être répandue également: on la retrouve bien davantage dans les grandes entreprises que dans les petites, dans les établissements manufacturiers plutôt que dans les autres. N'oublions pas que dans les entreprises de 200 à 500 employés, la proportion de ceux qui bénéficient d'une clause d'indexation ne dépasse pas 10% des salariés régis par une convention collective. En un mot, on ne saurait s'en remettre à la seule indexation pour protéger les travailleurs même syndiqués contre les mauvais effets de l'inflation.

clause de réouverture

Une autre façon pour les travailleurs régis par une convention collective de se protéger contre l'inflation consiste à raccourcir la durée de la convention — ce que nous verrons plus loin — ou encore à se réserver l'équivalent par l'introduction d'une clause qui permet la réouverture de la négociation, le plus souvent sur la question des salaires (voir le tableau 2).

Les clauses de réouverture ne sont pas fréquentes, du moins au Canada. Avant la guerre de 1939-1945, on les retrouvait plus souvent, mais elles avaient

TABEAU 2
PROPORTION ET NOMBRE DES CONVENTIONS COLLECTIVES ET DES TRAVAILLEURS   LA PRODUCTION
RÉGIS PAR CES CONVENTIONS COLLECTIVES AVEC CLAUSE DE RÉOUVERTURE SUR LES SALAIRES¹
1952-1974

régions et années	proportion		nombre		population totale étudiée	
	% c.c.	% trav.	c.c.	trav.	nb. d'em.	c.c. trav.
CANADA:						
conv. col. en vigueur en 1952	10	11	59	39,300	manuf. ?	564 343,100
conv. col. en vigueur 1-1-1962	5	5	19	13,100	manuf. 300 +	361 274,660
conv. col. en vigueur 1-1-1969	7	13	21	53,501	manuf. 500 +	301 414,784
conv. col. en vigueur 1-1-1972	6	13	19	53,116	manuf. 500 +	319 422,653
QUEBEC: 1975						
	6	3	14	7,235	toutes 100 +	238 275,020
	5	4	40	13,560	toutes 10 +	859 329,179

1. Souvent les données ne distinguent pas entre les clauses de réouverture sur les salaires et sur les "autres conditions de travail"; quand elles le font, ces derniers cas apparaissent très rares. Aussi, pour faciliter les comparaisons, le présent tableau retient toutes les clauses de réouverture, sauf celles qui visent les changements technologiques, ce qui arrive plus souvent depuis quelques années. En pratique, il s'agit, dans la très grande majorité des cas, de clauses de réouvertures sur les salaires.

SOURCES: *Gazette du travail*, 53, 2 (février 1952), 212 et 216; voir aussi 53, 10 (octobre 1953), 1220-1221. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économie et des recherches: *Clauses de conventions collectives de grands établissements manufacturiers 1963, 1 et 27*; *Provisions in Major Collective Agreements in Canadian Manufacturing Industries 1969, 1 et 67*; Relevé mécanographique no 082445, le 4 août 1972. McGill University, Industrial Relations Centre, Service d'analyse des conventions collectives, "main bank" and "mini-bank", relevé mécanographique, 16 mars 1975.

alors un autre sens à cause du contexte différent: les conventions collectives incluait souvent une disposition qui prévoyait leur renouvellement automatique d'année en année, à moins que l'une ou l'autre des parties ne veuille reprendre la négociation; on parlait, à ce moment, de réouverture. Il s'agissait, en fait, d'une nouvelle négociation. Depuis 1945, même en période d'inflation, les clauses de réouverture n'ont guère dépassé 10% à 12% des grandes conventions collectives et (ou) des salariés régis par ces mêmes conventions. Depuis environ cinq ans, il semble y avoir eu un certain regain d'intérêt, du moins dans l'industrie manufacturière.

En fait, la clause de réouverture n'a vraiment de sens que dans l'hypothèse de longs contrats¹⁶. Nous verrons que la durée des contrats s'est allongée progressivement au cours des années, ce qui peut expliquer l'augmentation relative des clauses de réouverture dans les dernières années. De la même façon, elles sont beaucoup plus fréquentes aux Etats-Unis où elles dépassent 30%, précisément parce que la proportion des longues conventions collectives y est beaucoup plus élevée, comme nous le verrons plus loin.

Malgré l'absence de dispositions contractuelles sur la réouverture de la convention, plusieurs syndicats ont obtenu, au cours de l'année 1974, des réouvertures "volontaires". Ainsi, dès le mois d'avril 1974, plusieurs compagnies avaient déjà accepté de réajuster leurs salaires par suite de l'augmentation considérable du coût de la vie¹⁷. Au début de mai, le gouvernement fédéral annonçait qu'il accordait à tous ses employés, sauf à ceux qui étaient alors en négociation, une augmentation de \$500. par année. Plus tard, les employés de la Commission de transport de la Communauté urbaine de Montréal obtenaient un bonus analogue de \$600. et les pompiers de Montréal de \$750., ce qui entraîna la colère des employés des chemins de fer canadiens qui n'avaient obtenu que \$350.¹⁸. Au Québec, on a compté au moins 200 réouvertures volontaires depuis

16. Vers 1950, cependant, plusieurs conventions collectives d'une année prévoyaient que les taux de salaire pourraient être révisés une fois au cours de la convention. *Gazette du travail*, 51-11, novembre 1951, 1489.

17. *Canadian Industrial Relations and Personal Developments*, CCH Canadian Limited, no 17, 24 avril 1974, 613-614.

18. *Canadian Industrial Relations and Personal Developments*, no 20, 15 mai 1974, 632; no 42, 16 octobre 1974, 794; no 46, 13 novembre 1974, 121-122.

juillet 1974¹⁹. De son côté, le gouvernement provincial a devancé la date d'application de la clause d'indemnité de vie chère en effectuant des avances sur le montant forfaitaire normalement payable après la date d'échéance de la convention, c'est-à-dire après le 30 juin 1975.

En dépit de ces réouvertures, auxquelles souvent la partie patronale s'est pliée sans accepter de modifier le texte de la convention, on peut conclure que l'effet de l'inflation sur les clauses de réouverture demeure relativement faible, comme d'ailleurs l'effet sur la durée des conventions. L'évolution à long terme de ces deux phénomènes semble plus importante que leurs changements à court terme.

durée des conventions

L'évolution de la durée des conventions collectives depuis vingt-cinq ou trente ans s'est faite de façon régulière. Vers 1950, on signait, en général, des conventions d'une année: celles-ci représentaient alors de 70% à 80% des cas (voir le tableau 3). Malgré l'inflation de l'année suivante, on décèle une orientation vers des conventions plus longues: les contrats d'un an diminuent, les contrats de deux ans augmentent²⁰. Cinq ans plus tard, les conventions d'une année ne représentent déjà plus la majorité des cas: celle-ci passe aux conventions de deux ans; cependant les contrats de plus de deux ans demeurent relativement rares. Mais en 1960, les grandes conventions, du moins dans l'industrie manufacturière, se répartissent à peu près également entre une durée d'un an, de deux ans et de trois ans. Au bout d'une autre décennie, dans le même secteur, les contrats de trois ans représentent la moitié de l'ensemble de toutes les conventions et plus de la moitié des travailleurs régis par ces conventions.

19. D'après un relevé effectué par le service d'analyse des conventions collectives du Centre de relations industrielles de l'université McGill, janvier 1975.

20. La codification des conventions collectives selon des catégories rigides de durée est particulièrement difficile. En effet, pour ne donner qu'un exemple, comment doit-on définir une convention collective de deux ans: s'agit-il d'une convention qui sera en vigueur exactement 24 mois? Si non, quelles limites doit-on fixer? D'ailleurs, les publications officielles n'utilisent pas toujours les mêmes catégories. Cette difficulté n'empêche pas, cependant de dégager certaines tendances générales.

La tendance aux conventions de trois ans est plus accentuée aux Etats-Unis qu'au Canada. On y trouve en plus un nombre relativement important de conventions de plus de trois ans, surtout dans le secteur non manufacturier; on se rappellera qu'aucune loi ne limite la durée des conventions collectives aux Etats-Unis²¹. Pour cette raison, sans doute, les clauses de réouverture sont aussi proportionnellement beaucoup plus nombreuses aux Etats-Unis qu'au Canada.

Bien que la tendance à l'allongement des conventions collectives soit générale, elle n'atteint pas les mêmes proportions dans les différents secteurs industriels. Il peut être intéressant de faire cette analyse à court terme, non plus pour l'ensemble des conventions en vigueur à un moment donné mais pour celles qui sont conclues au cours d'une année (voir le tableau 4). Dans le secteur manufacturier, la proportion des travailleurs régis par des conventions de trois ans conclues en 1969 et en 1973 est passée de 54% à 62%. Par contre, dans les industries non manufacturières ce sont les conventions de deux ans qui dominent, dans les proportions comparables de 52% et de 57% pour les deux mêmes années²². L'année 1974 constitue une exception notable à la tendance générale. Vraisemblablement sous l'effet de l'inflation, les conventions se sont raccourcies: on craignait probablement de se lier par un contrat trop long, de peur de voir les prix augmenter toujours plus vite. Il ne faudrait pas exagérer, pourtant, l'importance du phénomène. C'est dans le secteur non manufacturier qu'il apparaît le plus clairement: la proportion des contrats de deux ans demeure à peu près la même, autour de 60%, mais les contrats d'un an s'accroissent considérablement, aux dépens des contrats de trois ans; l'effet est si important, que dans le quatrième trimestre de 1974, il ne se signe, dans les industries non manufacturières, aucun contrat de trois ans, et même la très grande majorité des contrats signés dans cette période le sont pour une année seulement. Dans le

21. Il faut aussi noter que les chiffres utilisés proviennent des établissements de 2,000 travailleurs et plus. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics: *Characteristics of Agreements Covering 2000 Workers or More*, B.L.S. Bulletin 1729, 1972, 1, 6 et 32.

22. Ici encore, on ne peut dégager que des tendances générales, à cause de la concentration variable des négociations selon les secteurs d'une année à l'autre. L'année 1969 a vu une concentration si forte dans les industries non manufacturières que l'année constitue un sommet dans l'ensemble des industries, bien que, pour les industries manufacturières, la plus grande concentration se situa en 1968. Même si la différence est moins marquée, on retrouve la concentration dans les industries manufacturières en 1973 et, en 1974, dans les industries non manufacturières.

TABLEAU 3
PROPORTION ET NOMBRE DES CONVENTIONS COLLECTIVES ET DES TRAVAILLEURS À LA PRODUCTION
RÉGIS PAR CES CONVENTIONS COLLECTIVES SELON LA DURÉE DES CONVENTIONS EN VIGUEUR AU CANADA
1951-1974

régions et années	durée ¹	proportion % c.c. % trav.	c.c. trav.	nombre trav.	population étudiée industries nb. d'em.
CANADA:					
conv. col. en vigueur 1-1-1951	1 an et moins entre 1 et 2 ans	86	936	222,300	
	2 ans	6	63	41,900	
	3 ans	8	85	40,100	
	5 ans	0.6	7	3,525	
		0.3	3	3,750	
	100	1,094	311,575		?
conv. col. en vigueur en 1952	moins d'un an	5	28	26,200	
	1 an	77	433	196,100	
	1 à 2 ans	4	25	39,400	
	2 ans	9	52	56,100	
	plus de 2 ans	4	21	24,200	
	indéfinie	1	5	1,100	
	100	564	343,100	manufac.	?
conv. col. en vigueur en 1956	1 an et moins	27	56	164,864	
	1 à 2 ans	10	20	49,600	
	2 ans	38	78	190,615	
	plus de 2 ans	8	16	46,827	
	nég. en cours	17	34	92,770	
	100	204	544,676	toutes ²	1,000 +

conv. col. en vigueur 1-1-1962	1 an (-de 15 mois)	28	25	103	69,950	300 + manufac.
	1-2 ans (15-20 m.)	2	1	6	3,230	
	2 ans (21-26 mois)	40	33	143	89,440	
	2-3 ans (27-32 m.)	4	3	13	8,790	
	3 ans + (33 mois +)	26	38	96	103,250	
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>361</u>	<u>274,660</u>		
conv. col. en vigueur 1-1-1969	1 an (-de 15 mois)	3	2	9	6,859	500 + manufac.
	1-2 ans (15-20 m.)	2	1	5	4,567	
	2 ans (21-26 mois)	39	26	117	106,745	
	2-3 ans (27-32 m.)	11	13	32	51,968	
	3 ans + (33 mois +)	46	59	138	244,645	
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>301</u>	<u>414,784</u>		
conv. col. en vigueur 1-1-1974	1 an (-de 18 mois)	3	3	11	10,870	?
	2 ans (19-29 mois)	44	39	142	168,639	
	3 ans (30 mois +)	53	58	171	249,658	
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>324</u>	<u>429,167</u>		
ETATS-UNIS:						
conv. col. en vigueur en 1971	1 an + (-de 24 m.)	2	1	7	23,700	2,000 + manufac.
	2 ans (24 mois)	8	4	25	109,350	
	2-3 ans (25-35 m.)	11	26	33	658,400	
	3 ans (36 mois)	69	56	211	1,437,980	
	3-4 ans (37-47 m.)	7	12	22	304,600	
	4 ans (48 mois)	1	1	3	17,700	
	4 ans + (48 mois +)	2	1	5	23,750	
<u>100</u>	<u>100</u>	<u>306</u>	<u>2,575,480</u>			
avec clause de réouverture	26	28	79	724,600		

secteur manufacturier le dessin des chiffres est beaucoup moins clair: la majorité des conventions collectives sign es au cours de l'année 1974, n'avaient exceptionnellement qu'une durée de deux ans; par contre, dans le quatrième trimestre de 1974, les contrats de trois ans sont redevenus majoritaires visant 55% des travailleurs concernés.

En fait, si l'on ignore le second trimestre, où les proportions étaient plus équilibrées, on retrouve les concentrations suivantes: au premier trimestre, on a surtout négocié des contrats de deux ans, au troisième trimestre des contrats d'un an et au quatrième trimestre des contrats de trois ans²³. Ces variations peuvent s'expliquer par le nombre relativement faible – une trentaine environ – de conventions collectives qui se sont négociées dans le secteur manufacturier au Canada pendant chacun des trimestres de 1974; il s'agit là d'une autre raison qui oblige à ne tirer de conclusions que relativement à des tendances générales.

On peut ainsi conclure que la période actuelle d'inflation a fait raccourcir les contrats collectifs depuis un an; l'effet conserve cependant des proportions restreintes et ne paraît être qu'un phénomène de courte période. En effet, la durée des conventions collectives semble obéir davantage à d'autres impératifs

23. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économie et des recherches: *Research Bulletin*, "Wage Developments", Fourth Quarter 1974, tableau B-1.

NOTES ET SOURCES DU TABLEAU 3

1. Les catégories de durée varient avec les sources. Lorsque des précisions apparaissent dans la source, elles sont reproduites ici entre parenthèses.
2. Excepté la construction, les transports et les communications.

SOURCES: *Gazette du travail*, 51, 11 (novembre 1951), 1940; 53, 2 (février 1953), 210 et 212; 56, 10 (octobre 1956), 1220-1221. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économie et des recherches: *Clauses de conventions collectives de grands établissements manufacturiers 1963*, i et 27; *Provisions in Major Collective Agreements in Canadian Manufacturing Industries 1969*, i et 25; *Dispositions de grandes conventions collectives concernant les employés dans l'industrie manufacturière au Canada (1974)*, i et 2. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics: *Characteristics of Agreements Covering 2,000 Workers or More*, B.L.S. Bulletin no 1729, 1972, 1, 6 et 32.

qu'à celui de la seule montée des prix, du moins à long terme. A moins que l'inflation ne conserve un rythme effréné, les conventions de trois ans reprendront probablement leur place prépondérante, du moins dans le secteur manufacturier.

EFFET SUR LA NÉGOCIATION DES SALAIRES

La convention collective n'est cependant pas un objectif en soi. Elle vise avant tout l'établissement des conditions de travail, parmi lesquelles le salaire occupe une place privilégiée. Il est donc particulièrement important d'analyser l'effet de l'inflation sur les salaires; on voudrait savoir, entre autres choses, si les salaires ont monté plus vite que les prix, ou si le pouvoir d'achat s'est détérioré à tel point qu'exprimé en dollars constants, le salaire réel aurait diminué. Cependant, avant d'aborder ces questions, il faut présenter quelques observations sur les divers indices qui mesurent le mouvement des prix, à court terme et à long terme.

inflation et mouvement des prix

Il existe bien des mesures du mouvement des prix. La plus connue est celle que fournit l'indice des prix à la consommation. Cet indice mesure les variations de prix du panier de biens que consomme une famille urbaine moyenne au Canada. Il révèle ainsi l'effet de l'inflation sur le consommateur moyen des principales villes. On peut en dégager le tableau général suivant quant à l'évolution des prix au cours des trente dernières années au Canada (voir le tableau 5 et le graphique 1).

Depuis la fin de la guerre, en 1945, jusqu'à ce jour, les prix à la consommation ont à peu près triplé, ce qui représente, à un taux composé annuellement, une augmentation moyenne d'environ 4% par année. Mais l'augmentation n'a pas été régulière, loin de là. Pendant plusieurs années, par exemple de 1953 à 1963, l'augmentation n'a pas dépassé 1%. Par contre, on a connu plusieurs périodes d'inflation rapide. On peut ainsi identifier trois périodes où l'augmentation annuelle des prix atteint ou dépasse 10%: l'inflation de l'après-guerre (1946-1948), l'inflation de la guerre de Corée (1951) et l'inflation actuelle (1973-1974). Il y eut aussi des périodes de légère inflation.

TABLEAU 4
PROPORTION ET NOMBRE DE CONVENTIONS COLLECTIVES ET DE TRAVAILLEURS
SELON LA DURÉE DES CONVENTIONS CONCLUES AU CANADA¹
 en 1969, 1973 et 1974

période — conventions conclues	durée ²	industries manufacturières				industries non manufacturières			
		% c.c.	proportion % trav.	c.c.	nombre trav.	% c.c.	proportion % trav.	c.c.	nombre trav.
en 1969	1 an	7	5	8	6,690	26	24	65	158,900
	2 ans	53	41	59	56,005	49	52	121	342,244
	3 ans	40	54	44	72,890	25	25	62	162,570
en 1973	1 an	2	1	3	1,990	23	23	50	112,680
	2 ans	51	37	83	71,485	59	57	129	280,130
	3 ans	47	62	77	121,980	19	20	41	95,380
en 1974	1 an	11	28	15	49,945	35	37	99	273,145
	2 ans	57	46	74	82,810	62	61	174	448,805
	3 ans	33	26	44	47,440	3	2	8	13,775
au cours du 4 ^e trimestre de 1973	1 an	15	22	8	27,920
	2 ans	67	28	24	19,990	68	58	36	74,300
	3 ans	33	72	12	52,095	17	20	9	25,085
au cours du 4 ^e trimestre de 1974	1 an	11	9	3	2,325	57	77	45	173,665
	2 ans	41	36	11	9,475	43	23	34	52,325
	3 ans	48	55	13	14,710

Ainsi, en 1957, on a connu une augmentation des prix de 3%: c'est très peu par comparaison à la situation actuelle, mais c'était beaucoup par rapport à la stabilité relative de cette époque.

L'inflation actuelle présente des caractères nouveaux. D'abord, elle n'est que l'accélération d'un phénomène commencé il y a dix ans. Depuis 1965, la montée des prix a toujours été assez marquée; de 1966 à 1969, l'augmentation se situait autour de 4%; elle ralentit à 3% en 1970-1971, pour reprendre une accélération sans cesse plus grande: 5% en 1972, puis 8%, 11%, et 12% depuis quelques mois. Un autre aspect nouveau, et très sérieux, c'est que l'inflation s'accompagne maintenant d'un taux de chômage élevé. Par rapport au cycle économique, l'inflation se produit habituellement dans la période d'expansion. Pourtant l'inflation grimpante de 1966 à 1969 accompagnait une contraction légère mais constante de l'économie. La forte inflation des trois dernières années s'est produite en période d'expansion²⁴ mais avec un taux de chômage élevé; par contre le ralentissement de l'activité des derniers mois n'a pas stoppé la montée des prix.

Il ne faudrait pas penser que l'inflation est un phénomène indifférencié, monolithique en quelque sorte. Les prix ne montent pas tous en même temps et au même rythme (voir le tableau 6 et le graphique 2). Si l'on considère, par exemple, les indices suivants au cours des quatre dernières années, on s'aperçoit qu'ils évoluent différemment. L'indice général des prix de gros, qui, en 1971,

24. Canada, ministère des Finances: *Compte rendu de la situation économique*, avril 1974, 5.

NOTES ET SOURCES.DU TABLEAU 4

1. Conventions de toutes les industries, sauf la construction, touchant 500 salariés et plus, conclues au cours de la période indiquée.
2. Les catégories représentent les divisions suivantes: 1 an=1 à 17 mois; 2 ans=18 à 29 mois; 3 ans=30 mois et plus.

SOURCES: Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches, *Evolution des salaires – Revue annuelle 1974*, 32-33; *Research Bulletin: Wage Developments*, Fourth Quarter, 1973, tableau B-1; *ibid.*, Fourth Quarter, 1974, tableau B-1.

TABLEAU 5

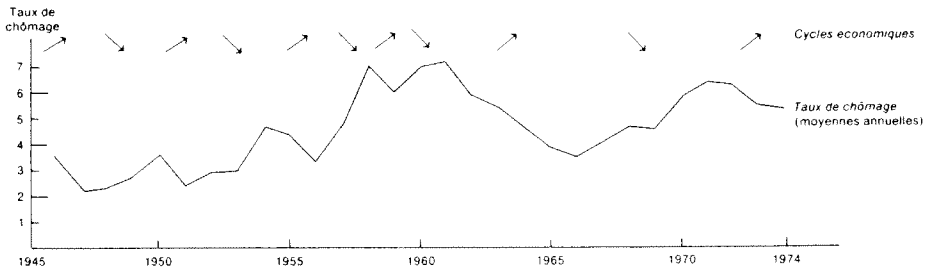
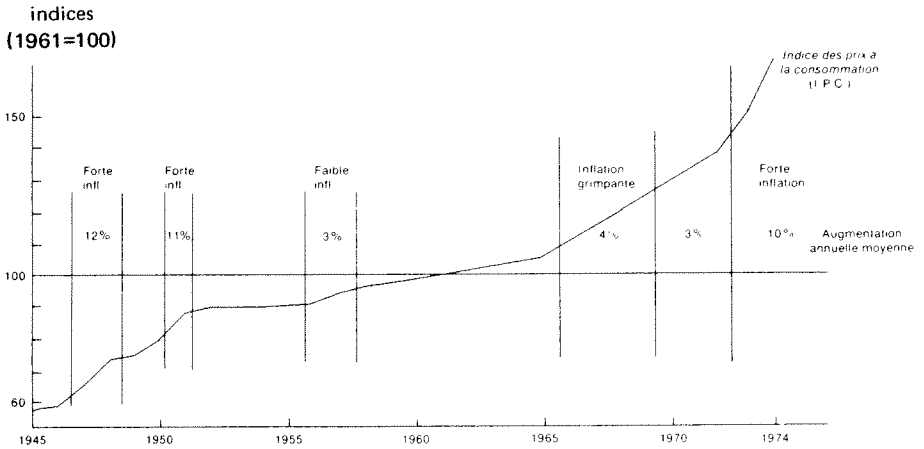
PRIX   LA CONSOMMATION, CHÔMAGE ET CYCLES ÉCONOMIQUES AU CANADA
1945-1974

années	prix à la consommation		% taux de chômage	cycles économiques		
	indice 1961=100	% variations annuelles		points tournants	durée	
1945	58.1	0.7	--		}	
1946	59.9	3.1	3.4			
1947	65.6	9.5	2.2	sommet		
1948	75.1	14.5	2.3	}		
1949	77.4	3.1	2.8			forte infl.
1950	79.6	2.8	3.6	}		
1951	88.0	10.6	2.4			creux forte
1952	90.2	2.5	2.9	}		
1953	89.4	0.9	3.0			sommet
1954	89.9	0.6	4.6	creux		
1955	90.1	0.2	4.4	}		
1956	91.4	1.4	3.4			
1957	94.4	3.3	4.6		sommet	
1958	96.8	2.5	7.0		}	
1959	97.9	1.1	6.0			creux sommet
1960	99.1	1.2	7.0		}	
1961	100.0	0.9	7.1			creux
1962	101.2	1.2	5.9		}	
1963	103.0	1.8	5.5			
1964	104.8	1.8	4.7			
1965	107.4	2.5	3.9			
1966	111.4	3.7	3.6	}		
1967	115.4	3.6	4.1			sommet infl.
1968	120.1	4.0	4.8	}		
1969	125.5	4.5	4.7			grimp.
1970	129.7	3.3	5.9	}		
1971	133.4	2.8	6.4			}
1972	139.8	4.8	6.3		creux	
1973	150.4	7.6	5.6		}	
1974	166.8	10.9	5.4			sommet infl.

SOURCES: Statistique Canada, *L'indice des prix à la consommation au Canada* (publication no 62-539); *Prix et indices de prix* (62-002), octobre 1974; *Infomat*, bulletin hebdomadaire (11-002); *La population active* (71-001), janvier 1975, 57.

GRAPHIQUE 1

**INFLATION, CYCLES ÉCONOMIQUES ET CHÔMAGE AU CANADA
1945-1974**



Sources: Statistique Canada, publications nos 62-002, 71-001. Voir le tableau 5.

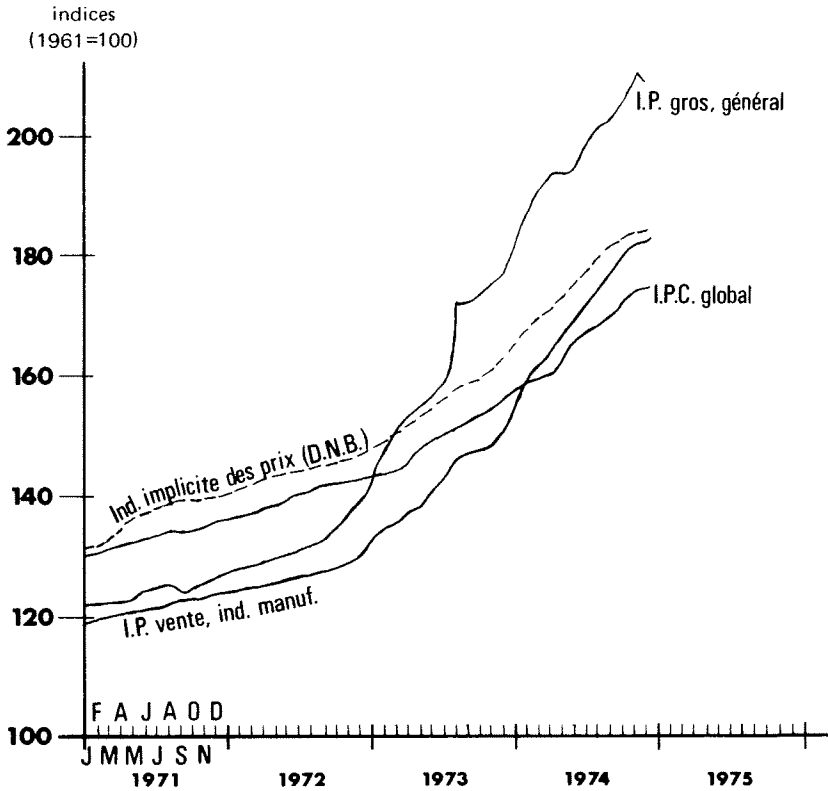
TABEAU 6
MESURES DIVERSES DE L'INFLATION, 1971-1974
 (1961=100)

mois et années	Ind. prix consommation l. global	Ind. prix consommation aliments	Ind. prix de gros	Ind. prix vente ind. manuf.	Ind. impl. D.N.B.
1971					
J	130.3	126.5	122.2	119.4	
F	130.9	127.5	122.5	119.8	135.4
M	131.3	128.2	123.0	120.3	
A	132.2	129.1	123.6	121.2	137.6
M	132.7	130.1	123.6	121.2	
J	133.0	130.4	124.0	121.7	
J	134.1	133.3	124.7	122.3	
A	135.0	135.9	125.3	122.4	138.2
S	134.7	133.7	124.9	122.5	
O	134.9	133.0	124.9	122.6	
N	135.4	133.0	125.9	122.7	139.8
D	136.3	135.5	126.7	123.2	
1972					
J	136.7	136.4	128.5	124.5	
F	137.3	137.6	129.4	125.3	141.5
M	137.4	137.1	130.3	125.9	
A	138.2	138.3	130.0	126.5	
M	138.3	137.4	130.6	126.7	143.4
J	138.5	137.5	131.3	126.9	
J	140.2	142.5	132.0	127.4	
A	141.3	145.7	133.2	127.8	145.3
S	141.8	146.7	134.5	128.5	
O	142.0	145.3	136.6	129.0	
N	142.3	145.1	138.4	129.7	146.3
D	143.3	147.1	140.7	130.9	

1973	J	144.5	150.0	144.6	133.1	149.5
	F	145.3	151.6	147.5	134.6	
	M	145.7	152.2	150.9	136.6	
	A	147.3	156.2	152.6	138.2	
	M	148.4	157.4	154.1	139.5	153.5
	J	149.7	160.5	157.4	141.0	
	J	151.0	163.5	160.9	143.0	
	A	153.0	168.7	172.7	147.9	158.3
	S	153.9	170.2	171.8	147.7	
	O	154.3	169.7	173.6	149.0	
	N	155.5	171.8	175.6	150.2	161.1
	D	156.4	172.1	176.9	152.0	
1974	J	157.6	174.0	183.7	156.8	
	F	159.2	177.9	187.3	159.3	167.2
	M	160.8	180.5	190.6	162.2	
	A	161.9	180.8	194.1	165.5	
	M	164.6	186.1	194.3	167.9	173.5
	J	166.7	188.4	194.0	169.9	
	J	168.0	190.2	198.3	173.1	
	A	169.6	192.8	201.0	175.9	180.2
	S	170.6	193.6	202.3	178.0	
	O	172.2	196.3	204.6	179.6	
	N	174.1	198.8	210.6	182.6	183.8
	D	175.8	201.5	206.6	182.7	

SOURCES: Statistique Canada, *Revue statistique du Canada*, Supplément annuel de la section 1 (11-206), 1973, 47; *Prix et indices des revenus et des dépenses* (13-001), "Indices implicites de prix, dépense nationale brute, par trimestre"; *Revue statistique du Canada* (11-003), mars 1975, 27; *Infomat*, bulletin hebdomadaire.

GRAPHIQUE 2
QUATRE INDICES DE PRIX AU CANADA, 1971-1974



Sources: Statistique Canada, publications nos 62-002, 13-001. Voir le tableau 6.

n'avait augmenté que de 20% par rapport à 1961 – alors que l'indice des prix à la consommation avait augmenté de 30% – se mit à monter en flèche vers la fin de 1972, dépassant de beaucoup l'indice global des prix à la consommation. C'est que l'indice des prix de gros représente le mouvement des prix d'une cinquantaine de produits de base, tels qu'établis au niveau de la production et des transactions intermédiaires. Les produits agricoles et le pétrole y ont joué un grand rôle. Il est arrivé que les hausses de prix de ces produits ne se sont pas

répercutées intégralement au niveau du détail, en raison des augmentations moins considérables enregistrées dans les frais de transformation et de commercialisation²⁵. L'indice des prix de vente des produits de l'industrie manufacturière a suivi en quelque sorte un cours intermédiaire, demeurant au-dessous de l'indice des prix à la consommation jusqu'à la fin de 1973, pour le dépasser légèrement en 1974. Enfin, l'indice implicite des prix que l'on obtient en divisant, pour chaque trimestre, la valeur désaisonnalisée de la dépense nationale brute en dollars courants par sa valeur en dollars constants de 1961, a suivi une courbe assez semblable à celle de l'indice des prix à la consommation. Ce dernier, d'ailleurs, n'est que la résultante de variations très différentes dans les prix de ses composantes, comme nous le verrons plus loin en comparant le mouvement des prix des aliments à celui de l'indice global des prix à la consommation.

salaires et prix à long terme

Il existe bien des mesures statistiques des salaires (voir le tableau 7 et le graphique 3). Nous utiliserons d'abord celle des gains hebdomadaires moyens. Les gains hebdomadaires moyens représentent la moyenne pondérée de la rémunération brute, avant déductions, au cours d'une semaine donnée, de tous les employés des établissements de vingt employés et plus dans l'ensemble des industries du secteur privé (sauf l'agriculture, la pêche et quelques autres secteurs particuliers). Il ne faudra donc pas oublier que les petites entreprises de moins de vingt employés ne sont pas représentées dans le calcul de cette moyenne.

De 1945 à 1975, en bonne partie sous l'influence de la négociation collective, les gains hebdomadaires moyens ont augmenté plus vite que les prix, et souvent beaucoup plus vite. En effet, au cours de ces trente ans, alors que les prix ont triplé, les salaires ont quintuplé. Ceci fait que le salaire réel, exprimé en dollars constants de 1961 a doublé pendant cette période; en d'autres termes, il s'est accru à taux composé, d'environ 2½% par année, ce qui correspond à peu près, mais pas tout à fait, à l'augmentation moyenne de la productivité²⁶.

25. Canada, ministère des Finances: *Compte rendu de la situation économique*, avril 1974, 34.

26. L'indice de la production par heure-homme dans ces industries (1961=100) est passé de 61.8 en 1946 à 147.2 en 1972 (une augmentation de deux fois et demie), ce qui donne un taux annuel d'environ 3. Statistique Canada: *Mesures de la productivité des agrégats, 1946-1972*, Publication no 14-201, septembre 1974, 53.

TABLEAU 7
ÉVOLUTION DES SALAIRES AU CANADA, 1945-1974

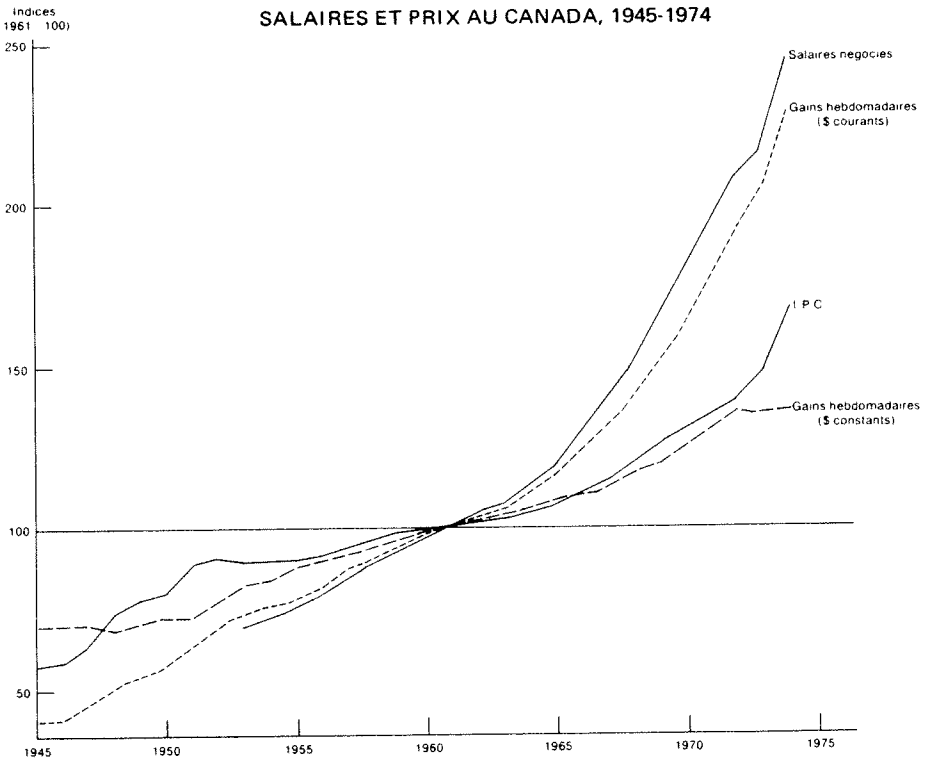
années	salaires nominaux ¹		salaires réels ¹		salaires négociés ²	
	\$ courants	indices 1961=100	\$ constants 1961	indices 1961=100	% aug. ann.	indices ³ 1961=100
1945	32.04	41.0	55.15	70.6		
1946	32.48	41.6	54.22	69.4		
1947	36.19	46.3	55.17	70.6		
1948	40.06	51.2	53.34	68.2		
1949	42.96	55.0	55.48	71.0		
1950	45.08	57.7	56.63	72.4		
1951	50.04	64.0	56.86	72.7		
1952	54.41	69.6	60.32	77.2		
1953	57.53	73.6	65.47	83.8	3.9	70.6
1954	59.04	75.5	65.67	84.0	3.3	72.9
1955	61.05	78.1	67.76	86.7	3.9	75.7
1956	64.44	82.4	70.50	90.2	5.5	79.9
1957	67.93	86.9	71.96	92.1	6.7	85.3
1958	70.43	90.1	72.76	93.1	4.0	88.7
1959	73.47	94.0	75.05	96.0	4.2	92.4
1960	75.83	97.0	76.51	97.9	4.6	96.6
1961	78.24	100.0	78.24	100.0	3.5	100.0
1962	80.54	102.9	79.58	101.7	3.7	103.7
1963	83.27	106.4	80.84	103.3	3.4	107.2
1964	86.51	110.6	82.55	105.5	4.9	112.5

1965	91.01	116.3	84.74	108.3	5.6	118.8
1966	96.34	123.2	86.48	110.5	8.1	128.4
1967	102.83	131.5	89.11	113.9	9.0	140.0
1968	109.90	140.6	91.50	116.9	8.0	151.2
1969	117.64	150.5	93.74	119.8	9.1	165.0
1970	126.82	162.2	97.78	125.0	8.5	179.0
1971	137.64	176.1	103.18	131.9	7.8	193.0
1972	149.22	190.9	106.74	136.4	7.2	206.9
1973	160.13	204.7	106.47	136.1	8.1	213.7
1974	177.86	227.3	106.63	136.3	14.2	244.0

1. Les données (salaires nominaux et salaires réels) représentent les gains hebdomadaires moyens des travailleurs dans les établissements de vingt employés ou plus pour l'ensemble des industries du secteur privé, sauf l'agriculture et la pêche.
2. D'après la moyenne pondérée des taux de salaires de base déterminés dans les conventions collectives des unités de négociation de 500 travailleurs ou plus pour l'ensemble des industries sauf la construction.
3. Indice calculé d'après les variations procentuelles de la colonne précédente.

SOURCES: Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches: *The Behaviour of Canadian Wages and Salaries in the Postwar Period, A Graphic Presentation*. Ottawa, novembre 1967, 68 et 78; *Wage Developments, 1973 Annual Review*, tableau A-8, 8. Statistique Canada: *Emploi, gains et durée du travail* (72-002), août 1974, 102; *Informat*, bulletin hebdomadaire.

GRAPHIQUE 3



Sources: Statistique Canada, publications nos 62-002, 72-002, ministère du Travail du Canada. Voir le tableau 7.

Un autre indice mesure les augmentations des taux de salaires de base consignés dans les conventions collectives visant 500 salariés ou plus dans l'ensemble des industries (sauf la construction). La série est moins longue, et peut-être moins sûre, surtout dans ses débuts. Elle nous révèle tout de même que les salaires négociés ont augmenté plus que les gains hebdomadaires moyens, ce qui est normal, puisque ceux-ci représentent aussi des ouvriers non syndiqués et des entreprises beaucoup moins considérables. Même si l'écart entre les deux courbes augmente ou diminue au gré des circonstances, tout au long de la période l'indice des salaires négociés l'emporte sur celui des gains hebdomadaires moyens, indiquant une progression plus rapide.

salaires et prix à court terme

L'avantage que nous avons reconnu aux augmentations de salaires par rapport aux variations de prix, en longue période, se retrouve-t-il en courte période? La réponse à cette question importe; car, après tout, l'inflation est un phénomène à court terme; de plus, nous avons l'habitude de comparer notre situation d'il y a vingt ou trente ans. Pourtant, l'analyse à court terme des mouvements de salaires et de prix est périlleuse: la conclusion dépend du point de départ que l'on a choisi (voir le tableau 8 et les graphiques 4, 5 et 6).

La comparaison entre les indices mensuels des taux de base négociés et ceux de l'indice global des prix à la consommation révèle que l'écart numérique et proportionnel entre les deux séries s'élargit, de 1971 au milieu de 1973, à l'avantage de la courbe des salaires (voir le graphique 4). Ceci implique que les salaires, en moyenne, augmentent alors plus vite que les prix. Par la suite, et jusqu'à ce jour, l'écart demeure sensiblement le même; dans ce cas, l'augmentation du salaire nominal ne fait que compenser pour l'augmentation des prix, et le salaire réel demeure le même. C'est le même phénomène, mesuré d'une autre façon, que l'on retrouve dans les graphiques 5 et 6. Tout au long de 1971 et de 1972, l'augmentation annuelle des salaires, calculée de mois en mois — c'est-à-dire la comparaison de l'indice de janvier d'une année à l'indice du mois de janvier précédent — est toujours plus considérable que l'augmentation de l'indice global des prix à la consommation pour le même mois: le salaire réel s'améliore donc (voir le graphique 5). Mais en 1973 et en 1974, les variations sont assez semblables pour les deux séries, ce qui implique stabilité du salaire réel, même si le salaire nominal augmente considérablement (voir le graphique 6). Une argumentation patronale prendra donc l'année 1971 comme point de

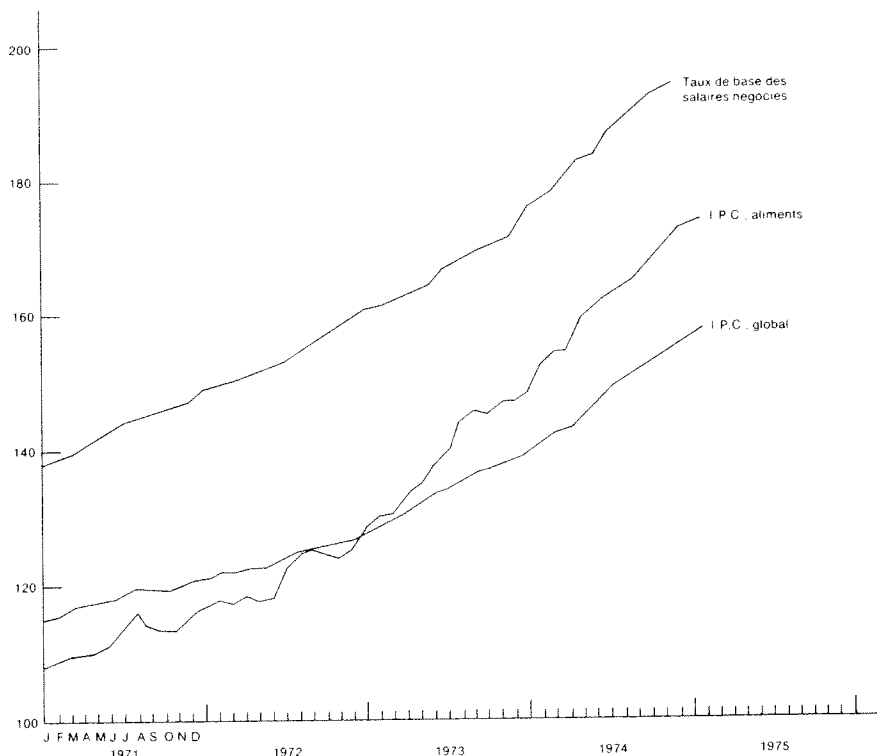
TABEAU 8
VARIATIONS¹ DES SALAIRES ET DES PRIX AU CANADA, 1971-1974

mois et années	prix à la consommation			aliments		taux de base des salaires négociés ²	
	indice ³ Jr'67=100	indice global % var. ann. ¹	indice ³ Jr'67=100	indice ³ Jr'67=100	% var. ann. ¹	indice Jr'67=100	% var. ann. ¹
1971							
J	115.3	1.6	108.2		-2.8	138.5	7.5
F	115.8	1.7	109.1		-2.9	139.2	7.1
M	116.2	1.9	109.7		-1.8	139.6	6.9
A	117.0	1.9	110.4		-1.8	140.5	7.0
M	117.4	2.4	111.3		-0.2	142.0	7.6
J	117.7	2.4	111.5		-0.4	143.3	8.1
J	118.7	2.8	114.0		1.3	144.2	8.4
A	119.5	3.4	116.3		3.0	144.8	8.4
S	119.2	3.5	114.4		2.8	145.4	8.4
O	119.4	3.5	113.8		3.5	146.1	7.7
N	119.8	3.8	113.8		4.3	146.8	7.7
D	120.6	5.0	115.9		7.9	147.5	7.8
1972							
J	121.0	4.9	116.7		7.8	149.1	7.7
F	121.5	4.9	117.7		7.9	149.5	7.4
M	121.6	4.6	117.3		6.9	150.1	7.6
A	122.3	4.5	118.3		7.1	151.0	7.5
M	122.4	4.2	117.5		5.6	151.6	6.8
J	122.6	4.1	117.6		5.4	152.3	6.3

1973	J	124.1	4.5	121.9	6.9	153.6	6.5
	A	125.0	4.7	124.6	7.2	154.4	6.6
	S	125.5	5.3	125.5	9.7	155.5	6.9
	O	125.7	5.3	124.3	9.2	157.2	7.6
	N	125.9	5.1	124.1	9.1	158.1	7.7
	D	126.8	5.1	125.8	8.6	159.5	8.1
	J	127.9	5.8	128.3	10.0	161.1	8.0
	F	128.6	5.8	129.7	10.2	161.4	8.0
	M	128.9	6.0	130.2	11.0	162.3	8.1
	A	130.4	6.6	133.6	12.9	163.1	8.0
	M	131.3	7.3	134.6	14.6	163.9	8.1
	J	132.5	8.1	137.3	16.7	164.8	8.2
	J	133.6	7.7	139.9	14.7	167.1	8.8
	A	135.4	8.3	144.3	15.8	168.0	8.8
	S	136.2	8.5	145.6	16.0	168.8	8.5
	O	136.5	8.7	145.2	16.8	169.7	8.0
	N	137.6	9.3	147.0	18.4	170.4	7.8
	D	138.4	9.1	147.2	14.5	171.8	7.7
1974	J	139.5	9.1	148.8	16.0	175.8	9.2
	F	140.9	9.6	152.2	17.3	177.3	9.8
	M	142.3	10.4	154.4	18.6	178.1	9.8
	A	143.3	9.9	154.7	15.7	181.5	11.3
	M	145.7	10.9	159.2	18.2	183.0	11.7
	J	147.5	11.4	161.2	17.4	183.7	11.5
	J	148.7	11.3	162.7	16.3	186.9	11.8
	A	150.1	10.8	164.9	14.3	188.7	12.3
	S	151.0	10.9	165.6	13.7	190.5	12.9
	O	152.4	11.6	167.9	15.7	192.3	13.3
	N	154.1	12.0	170.1	15.7	193.1	13.3
	D	155.6	12.4	172.4	17.1	194.2	13.0

GRAPHIQUE 4

SALAIRES ET PRIX AU CANADA, 1971-1974

Indices
(Janvier 1967 = 100)

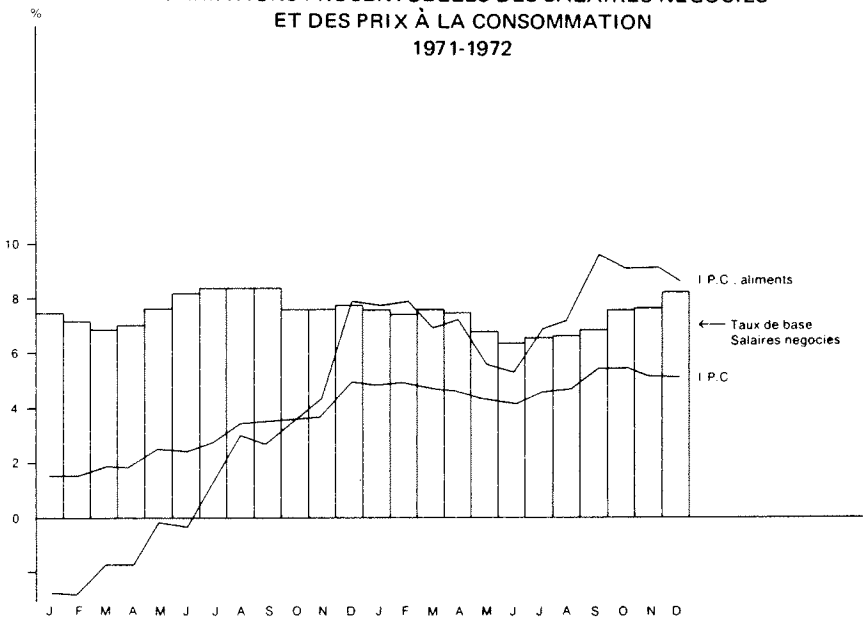
Sources: Statistique Canada, publications 11-206, 62-002, Canada, ministère du Travail, *Wage Developments, 1967-73* et *Bulletin*. Voir le tableau 8.

NOTES ET SOURCES DU TABLEAU 8

1. Augmentation annuelle, exprimée en pourcentage, et calculée pour chaque mois, d'une année par rapport au même mois de l'année précédente. Exemple: janvier 1971 par rapport à janvier 1970, février 1971 par rapport à février 1970, etc.
2. D'après la moyenne pondérée des taux de base des salaires négociés et contenus dans les conventions collectives visant 500 travailleurs à la production ou plus, dans toutes les industries sauf la construction.
3. Indice ramené à la base indiquée (janvier 1967=100) pour fins de comparaison avec l'indice des salaires négociés, parce que celui-ci n'est donné que sur cette base et à partir de cette date seulement.

SOURCES: Statistique Canada: *Revue statistique du Canada*, Supplément annuel de la section 1, 1973 (11-206), 47 et 49; *Prix et indices des prix* (62-002), octobre 1974, 50; *Infomat*, bulletin hebdomadaire. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économie et des recherches: *Wage Developments, 1973 Annual Review*, tableau A-7; *Research Bulletin - Wage Developments*, Fourth Quarter, 1974, tableau A-3.

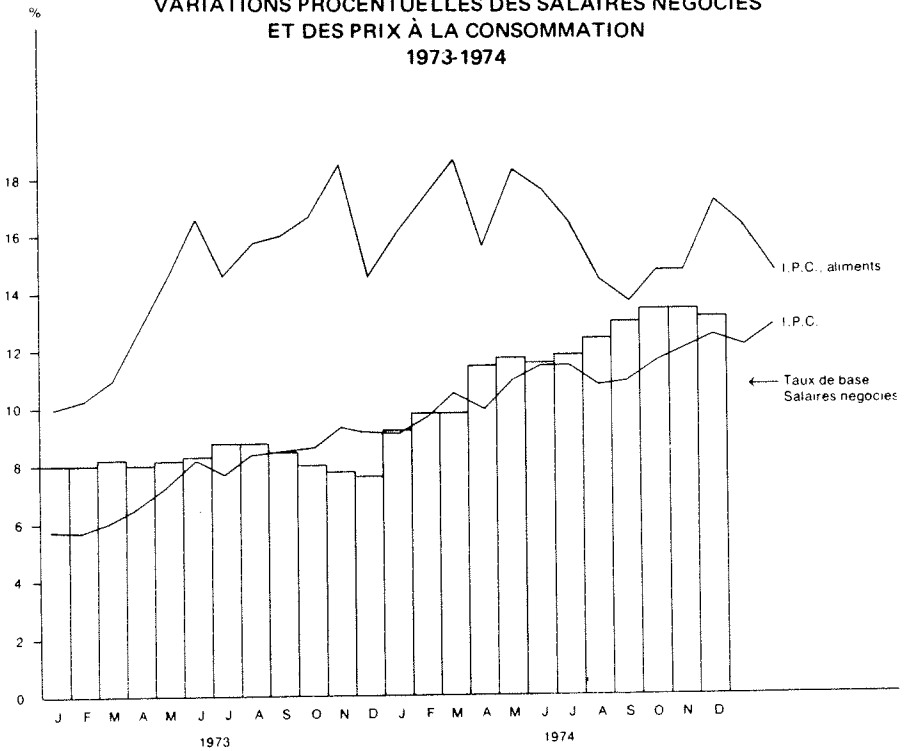
GRAPHIQUE 5

VARIATIONS PROCENTUELLES DES SALAIRES NÉGOCIÉS
ET DES PRIX À LA CONSOMMATION
1971-1972

Sources: voir le tableau 8.

GRAPHIQUE 6

**VARIATIONS PROCENTUELLES DES SALAIRES NÉGOCIÉS
ET DES PRIX   LA CONSOMMATION
1973-1974**



Sources: voir le tableau 8.

repère et conclura que les salaires ont augmenté plus que les prix, alors qu'un représentant syndical se limitera plutôt à 1973-1974, et il démontrera ainsi que les salaires négociés suivent à peine les augmentations de l'indice des prix à la consommation.

Si, au lieu de considérer l'indice global des prix à la consommation, on regarde l'indice des prix des aliments, on peut tirer d'autres conclusions. Au cours de 1971, les prix des aliments ont augmenté beaucoup moins que les taux de base des salaires négociés; au début de l'année, ils ont même diminué (voir le graphique 5). Mais dès la fin de 1971 et pendant la première moitié de 1972, ils ont augmenté à peu près au même rythme que les salaires. Depuis le milieu de 1972, ils ont monté beaucoup plus rapidement que les revenus des travailleurs (voir les graphiques 5 et 6). Si l'on prend pour acquis que les petits salariés consacrent une plus grande proportion de leurs revenus aux dépenses d'alimentation, il faut conclure que, pour eux, loin de se maintenir au niveau de 1971, leur situation s'est détériorée depuis le début de 1972, et qu'elle s'est détériorée de plus en plus rapidement jusqu'à la fin de 1974 (sur le graphique 4, ceci se traduit par une réduction de l'écart entre la courbe des salaires négociés et celle de l'indice du prix des aliments depuis 1972).

On peut noter que même si elles sont inférieures aux augmentations des prix des aliments, les augmentations des salaires négociés sont actuellement très élevés. A la fin de 1974, elles étaient de 13%, si l'on considère la moyenne des augmentations obtenues dans les taux de base de toutes les conventions collectives en vigueur. Si l'on ne considère que les conventions signées en 1974, la moyenne annuelle des augmentations obtenues pour la durée de ces contrats s'élève à 14%, au taux composé annuellement. Si maintenant on ne considère que les augmentations obtenues pour la première année d'application des contrats signés en 1974, l'augmentation s'élève à 17%. Enfin, si l'on regarde l'augmentation de la première année des contrats signés au cours du quatrième trimestre de 1974, la moyenne des augmentations obtenues est de 20%²⁷. Et tous ces pourcentages n'incluent pas les augmentations additionnelles qui seront

27. Canada, ministère du Travail, Direction de l'économie et des recherches: *Research Bulletin*, "Wage Developments", Fourth Quarter, 1974, tableaux A-4, B-2 et B-3.

payées en vertu d'une clause d'indexation là où elle existe; aux Etats-Unis, on a calculé, l'année dernière, que l'indexation pouvait ajouter, en moyenne, de 4% à 6% aux augmentations stipulées explicitement dans la convention²⁸.

Aux Etats-Unis, également, les augmentations qui correspondent à celles que nous venons d'énumérer se situent à un niveau bien élevé. En effet, pour l'ensemble des contrats négociés en 1974, l'augmentation moyenne pour la durée du contrat a été de 8% (contre 14% au Canada), et l'augmentation de la première année de 11% (17% au Canada); pour les contrats négociés dans le dernier trimestre de 1974, les augmentations correspondantes ont été de 9% et de 15% (17% et 20% au Canada)²⁹.

salaire minimum et inflation

Les chiffres et les courbes que nous avons examinés jusqu'ici semblent bien montrer que, sauf au cours des deux dernières années, les salaires des employés syndiqués et, en général, ceux des établissements de vingt employés et plus n'ont pas perdu de terrain par rapport à l'évolution des prix, qu'ils en ont même gagné. A cause de l'augmentation plus rapide du prix des aliments au cours des deux ou trois dernières années, les gagne-petit ont été plus affectés que les autres. Cependant, nous savons peu de choses de la situation générale des moins favorisés.

Pour ce qui est du salaire minimum, après une période d'extraordinaire stabilité jusqu'en 1965, il a subi, depuis ce moment, des augmentations régulières qui ont été plus que proportionnelles aux augmentations des prix à la consommation (voir le tableau 9 et le graphique 7). Ainsi, au cours des quatre dernières années, il a augmenté respectivement de 7% de 10% de 12% et de 24%. Il faut cependant bien comprendre le sens de cette affirmation: elle ne préjuge en rien de la question de savoir si le niveau du salaire minimum est suffisant ou non. L'observation revient à dire que, depuis 1961, le salaire minimum a augmenté proportionnellement plus que les prix à la consommation et même que les prix des aliments. Ceci, cependant, nous laisse encore dans l'ignorance

28. *Monthly Labor Review* 97-7, juillet 1974, 31.

29. *Monthly Labor Review*, 98-3, mars 1975, 122.

complète, du moins quant à des renseignements d'ordre quantitatif, sur le problème des nombreux salariés dont le salaire se situe entre le salaire minimum et la moyenne des taux de base des salaires négociés.

avantages sociaux et inflation

Il est un domaine connexe à celui des salaires dont nous savons qu'il est profondément affecté par l'inflation, c'est celui des avantages sociaux. Ce n'est pas ici le lieu de parler des avantages sociaux de nature publique, puisqu'ils ne relèvent pas de la négociation. Mentionnons toutefois qu'on estime à près de 90% les paiements de transfert du gouvernement fédéral qui sont déjà indexés: régime de rentes du Canada, pension de la sécurité de vieillesse, allocations familiales, etc.: les paiements de transfert du Québec le sont aussi en grande partie. De plus, les régimes de pension des fonctionnaires du gouvernement fédéral et de certains gouvernements provinciaux ont aussi été rattachés au mouvement des prix, la plupart du temps par voie législative plutôt qu'à la suite de négociation³⁰.

Dans le secteur privé, les cas d'indexation des avantages sociaux, particulièrement des pensions, se comptent sur les doigts d'une seule main. On cite l'exemple du contrat collectif entre Continental Can Company et les Métallurgistes unis d'Amérique, qui garantit l'indexation des prestations de pension à près de 75% de la hausse du coût de la vie; l'insistance à citer cet exemple en souligne le caractère exceptionnel³¹. Plusieurs syndicats feront sûrement de l'indexation complète du régime de pension un de leurs objectifs principaux aux prochaines négociations, comme l'ont déjà déclaré, par exemple, l'Union canadienne des travailleurs du papier et diverses unions d'employés de chemins de fer³². Il faut bien noter, cependant, que l'objectif est d'obtenir

30. Conseil économique du Canada: *Onzième exposé annuel – Objectifs économiques et indicateurs sociaux*, Ottawa, 1974, 182. Robert LACROIX et Claude MONTMARQUETTE: *Inflation et indexation: perspective canadienne et considérations théoriques*, Conseil économique du Canada, document no 21, 7. "A Look at Indexing for Price Changes", *Monthly Review – The Bank of Nova Scotia*, août-septembre 1974.

31. L.A. KELLY et P. KUMAR: *Inflation and Collective Bargaining*, Kingston, Queen's University, Industrial Relations Centre, Research and Current Issues Series No. 24, 13. "Les régimes de retraite", *Les relations de travail*, UQUAM, no 17, octobre 1974, 11.

32. *Canadian Industrial Relations and Personnel Developments*, CCH Canadian Limited, no 10, 5 mars 1975, 564.

TABLEAU 9
ÉVOLUTION DU SALAIRE MINIMUM¹ AU QUÉBEC, 1946-1974

date d'entrée en vigueur	taux hor. min.	indice 1961=100	var. annuelle
10 août 1946	\$0.35	50.0	
16 décembre 1950	\$0.42	60.0	
15 novembre 1952	\$0.46	65.7	
25 avril 1953	\$0.51	72.9	
20 avril 1957	\$0.60	85.7	
1 ^{er} janvier 1960	\$0.68	97.1	
1 ^{er} mai 1960	\$0.70	100.0	
1 ^{er} octobre 1965	\$0.85	121.4	
1 ^{er} novembre 1966	\$1.00	142.9	
1 ^{er} avril 1967	\$1.05	150.0	
1 ^{er} novembre 1968	\$1.25	178.6	
1 ^{er} mai 1970	\$1.35	192.9	
1 ^{er} novembre 1970	\$1.40	200.0	
1 ^{er} mai 1971 ²	\$1.45	207.1	7.4%
1 ^{er} novembre 1971	\$1.50	214.3	7.1%
1 ^{er} août 1972	\$1.60	228.6	10.3%
1 ^{er} novembre 1972	\$1.65	235.7	10.0%
1 ^{er} mai 1973	\$1.70	242.9	13.3%
1 ^{er} novembre 1973	\$1.85	264.3	12.1%
1 ^{er} mai 1974	\$2.10	300.0	23.5%
1 ^{er} novembre 1974	\$2.30	328.6	24.3%

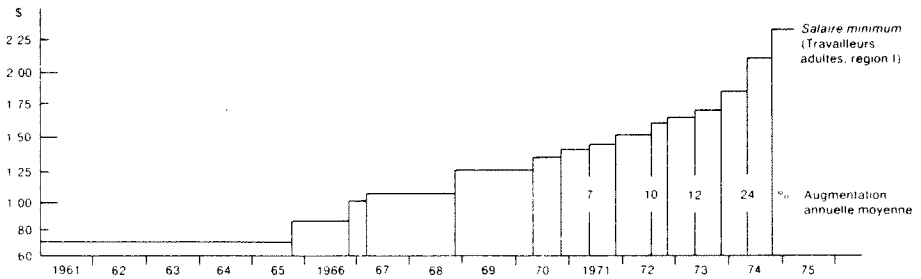
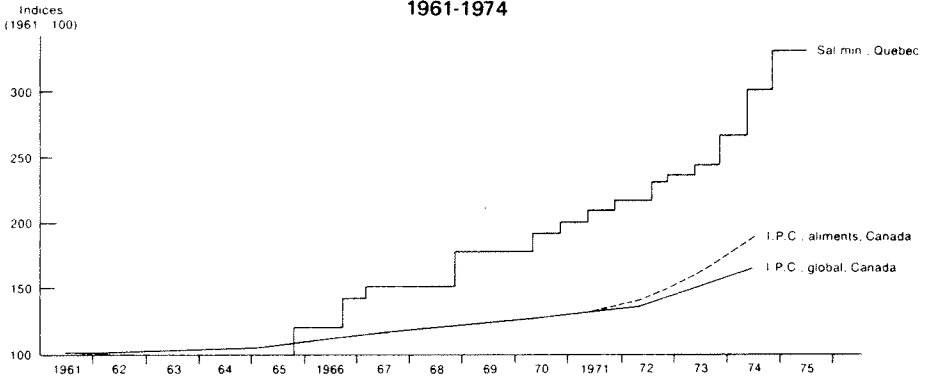
1. Taux horaire minimum pour un travailleur adulte (ayant plus de 18 ans et/ou après une période de probation) applicable dans la majorité des fabriques ou usines (Ordonnance no 4) et, jusqu'en 1971, seulement dans la région I (Montréal et les environs). Des taux inférieurs ont existé pour les autres cas.

2. A partir de cette date, le même taux s'applique à toute la province.

SOURCE: Commission du salaire minimum, Ordonnance no 4. Voir la *Gazette officielle de Québec*, aux dates appropriées.

GRAPHIQUE 7

INFLATION ET SALAIRE MINIMUM AU QUÉBEC
1961-1974



Sources: Commission du salaire minimum, Ordonnance no 4, *Gazette officielle du Québec*, voir le tableau 9 et les tableaux 5 et 6.

l'indexation des pensions à partir du moment de la retraite; on ne doit pas oublier qu'il existe déjà une indexation implicite dans la détermination initiale du montant de la pension, puisqu'il dépend toujours du niveau des gains de l'employé au cours de sa carrière, plus souvent au cours de ses cinq meilleures années de salaire. C'est à partir du moment où le montant de la pension est déterminé une fois pour toutes que le mauvais effet de l'inflation se fait pleinement sentir.

Telles sont les principales modifications que l'on a introduites ou qu'on cherche à faire introduire dans les conventions collectives pour faire face à l'inflation. Il nous reste à dire quelques mots de l'impact sur le processus même de la négociation.

EFFET SUR LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

On peut envisager le problème de diverses façons. Dans un regard qu'on pourrait appeler statique, on peut voir les différentes tables de négociations et chercher à savoir, par exemple, si l'inflation rend la négociation plus difficile et, de ce fait, reporte le règlement à une étape ultérieure du conflit, au moment de l'intervention gouvernementale ou même après un arrêt de travail; ce sera l'objet de la première section. Nous ajouterons ensuite quelques considérations sur un aspect plus dynamique: à l'échelle macroscopique, peut-on déterminer qui établit le modèle? peut-on identifier tel groupe ou tel secteur industriel comme responsable d'une vague d'augmentation de salaire?

effet sur les étapes et les conflits

Il serait intéressant d'approfondir l'impact de l'inflation sur les acteurs à la table même des négociations. Faute de temps, nous devons nous limiter à des considérations générales et à l'analyse de quelques données statistiques.

On admet, en général, que les négociations sont plus difficiles en période d'expansion ou de prospérité, parce que c'est alors que les travailleurs présentent leurs demandes les plus fortes, ayant plus de chance d'obtenir les avantages désirés qu'en période de ralentissement. Est-ce la même chose en période d'inflation? De l'avis même des négociateurs, les demandes ont été, récemment, beaucoup plus considérables qu'au cours des années précédentes; et quand les

travailleurs demandaient 20% d'augmentation pour un contrat d'un an, il ne s'agissait pas d'une demande souflée que les négociateurs pourraient échanger pour d'autres concessions: préoccupés par la montée des prix, ils voulaient non seulement rattraper la part du salaire réel qu'ils avaient perdue mais se protéger contre les hausses à venir. D'un autre côté, en période d'inflation, il est normalement plus facile de transférer une augmentation des coûts en une augmentation du prix des produits; les entreprises sont peut-être alors plus disposées à concéder davantage qu'en période de stabilité. Le résultat net est difficile à prédire. D'ailleurs, tant de facteurs interviennent simultanément, et différemment, à chaque table de négociation pour qu'il soit impossible de dégager une conclusion unique.

On peut supposer que des négociations plus difficiles ont plus de chance d'exiger l'intervention d'une tierce partie: conciliation, médiation ou toute autre activité d'une personne de l'extérieur en vue de résoudre le conflit; on peut supposer aussi qu'elles se traduiront par un plus grand nombre d'arrêts de travail, ou par des arrêts de travail plus longs et plus importants (voir le tableau 10). Des négociations qui visent 500 travailleurs ou plus, dans l'ensemble des industries canadiennes, au cours des cinq dernières années, l'observation principale qui se dégage, c'est l'importance des règlements intervenus à la première étape, celle de la négociation directe. En effet, si l'on ignore quelques variations autour de la moyenne (variations explicables par le volume différent des négociations d'une année à l'autre, et sa composition également différente), on est frappé de voir qu'environ 40% de toutes les négociations se sont réglées, chaque année, à la première étape. La proportion des travailleurs visés est peut-être un peu plus faible que 40%, mais cela reflète simplement que ce sont les plus grandes unités qui doivent lutter davantage pour obtenir une nouvelle série de gains et déterminer un nouveau modèle. A l'étape de l'intervention des tiers, une proportion légèrement supérieure de négociations arrive à terme: de 40% à 45% des cas y parviennent à un règlement. Il reste 15% à 20% des cas où le conflit ne se règle qu'après un arrêt de travail plus ou moins long³³.

33. On aura noté, dans le tableau 10, la différence considérable entre la proportion des conventions qui ont entraîné un arrêt de travail en 1972. La grève des secteurs public et para-public au Québec cette année-là peut expliquer pareille différence. Cette négociation a donné lieu à une vingtaine de conventions, correspondant aux différentes tables sectorielles; mais le nombre extrêmement élevé de travailleurs régis par certaines de ces conventions suffit à expliquer la différence ici observée.

L'année 1974 ne fait pas exception à ce modèle, ce qui laisse croire que l'inflation présente n'exerce pas une influence prépondérante sur l'étape du règlement des conflits. En fait, plusieurs facteurs interviennent pour hâter ou retarder un règlement, le faciliter ou le rendre plus difficile; et ils n'agissent pas tous d'une manière concomitante: la situation dans le cycle, la concentration des négociations à certaines années, l'histoire de telle ou telle négociation particulièrement influente, etc. Ce modèle de répartition en trois étapes (40%-45%-15%) remonte d'ailleurs bien avant 1970; compte tenu de l'énorme simplification qu'il représente (car, à la deuxième étape, il y a des conciliations, des commissions de conciliation, des arbitrages, des médiations, avant ou après les arrêts de travail, et tant d'autres formes d'intervention) et en négligeant certaines déviations apparemment exceptionnelles, ces chiffres représentent un modèle de répartition qui paraît relativement constant³⁴.

L'indice des grèves mérite cependant une analyse un peu plus approfondie. Il existe une autre source statistique sur les grèves, qui révèle un nombre de travailleurs impliqués beaucoup plus considérable que celui du tableau 10 (voir le tableau 11). La différence considérable entre les deux séries de données peut s'expliquer ainsi: la première série se limite aux négociations visant 500 travailleurs ou plus dans l'ensemble des industries, sauf la construction; la deuxième série inclut donc, en plus, les arrêts de travail dans la construction, ceux des entreprises de moins de 500 travailleurs et ceux qui ne se rattachent pas directement à la négociation d'une nouvelle convention collective. Il arrive ainsi qu'en 1974, justement par suite de l'inflation, plusieurs arrêts de travail se sont produits pour forcer une réouverture non prévue des négociations, en vue d'ajuster les salaires ou d'obtenir une certaine forme d'indexation.

Selon ces chiffres plus englobants, les arrêts de travail ont atteint, en 1974, le taux record de près de 0.5% de jours-homme perdus, taux qui n'a été dépassé qu'une seule fois, à la levée des contrôles de guerre, en 1946, alors que ce taux atteignit 0.54%. Pourtant, il ne faudrait pas conclure immédiatement que c'est là l'effet direct et principal de l'inflation sur la négociation; en effet, si le taux, en 1974, a été de 0.46%, il atteignait déjà, en 1972, celui de 0.43%. En fait, ce taux est demeuré très faible, toujours autour de 0.1%, pendant près de deux

34. Alton W.J. CRAIG et Harry J. WAISGLASS: "Collective Bargaining Perspective", *Relations industrielles*, 23-4, octobre 1968, 584.

TABLEAU 10

PROPORTION ET NOMBRE DE CONVENTIONS COLLECTIVES ET DE TRAVAILLEURS¹
 SELON L'ÉTAPE DU RÈGLEMENT AU CANADA
 1970-1974

années	étapes	proportion		nombre	
		% c.c.	% trav.	c.c.	trav.
1970	négociation	35	32	116	190,220
	intervention ²	52	54	172	316,910
	arrêt de travail	<u>13</u>	<u>14</u>	<u>42</u>	<u>85,425</u>
	total ³	100	100	330	592,555
1971	négociation	35	32	125	209,555
	intervention	51	58	183	383,545
	arrêt de travail	<u>14</u>	<u>11</u>	<u>52</u>	<u>70,060</u>
	total	100	100	360	662,760
1972	négociation	42	29	159	232,680
	intervention	44	34	168	271,595
	arrêt de travail	<u>15</u>	<u>37</u>	<u>56</u>	<u>291,200</u>
	total	100	100	383	795,475
1973	négociation	38	42	146	285,205
	intervention	43	41	164	278,180
	arrêt de travail	<u>19</u>	<u>18</u>	<u>73</u>	<u>120,260</u>
	total	100	100	383	683,645
1974	négociation	42	45	174	410,380
	intervention	42	42	175	384,820
	arrêt de travail	<u>16</u>	<u>13</u>	<u>68</u>	<u>120,720</u>
	total	100	100	417	915,920

1. Pour toutes les unités de négociation de 500 travailleurs ou plus, sauf celles de la construction.

2. Intervention d'une tierce partie sous forme de conciliation, médiation, arbitrage, ou sous toute autre forme en vue de régler le conflit.

3. La somme des conventions collectives aux diverses étapes de règlement peut excéder le nombre total de conventions collectives, parce qu'une convention collective couvrant plus d'une province peut se régler à des étapes différentes selon les provinces.

SOURCE: Canada, ministère du Travail, Direction de l'économie et des recherches, *Évolution des salaires, Revue annuelle 1974*, 43.

décennies, soit de 1948 à 1965 (voir le tableau 12). Par contre, depuis 1966, il s'est maintenu autour de 0.3% et de 0.4% (sauf en 1971). On pense alors plus volontiers à la théorie des grandes vagues du professeur Jamieson plutôt qu'à la seule inflation actuelle pour expliquer le niveau élevé des grèves en 1974³⁵. Mais l'inflation a dû y jouer son rôle, comme un facteur parmi d'autres.

qui établit le modèle?

Faute de temps, il faudra nous limiter ici, encore davantage, à quelques observations générales. On se souvient qu'on a attribué à la formule Pearson (règlement du conflit de la voie maritime en 1966) d'avoir établi le modèle de plusieurs augmentations obtenues par la suite dans d'autres industries³⁶. Cette fois-ci encore, c'est le secteur public qui semble avoir donné le ton, mais avec la participation de plusieurs grandes entreprises. Nous avons rappelé plus haut les indemnités de vie chère substantielles accordées en 1974 aux employés de divers niveaux de gouvernement, aux employés de la Commission de transport de la Communauté urbaine de Montréal, aux employés de chemins de fer, etc.³⁷. C'est en tout cas de ces règlements que l'on a surtout parlé et auxquels la plupart se sont référés pour demander, et bien souvent obtenir, un rajustement comparable sinon équivalent.

A quoi faut-il s'attendre pour la présente année 1975? Notons d'abord qu'il s'agit d'une année de fortes négociations: la moitié des grandes conventions collectives arrivent à échéance, et elles visent de 60% à 70% de l'ensemble des travailleurs syndiqués. Il y a l'industrie de la pulpe et du papier, dans l'est du Canada, les employés de la forêt en Colombie-Britannique, l'International Nickel à Sudbury, Stelco dans ses divers établissements, et plusieurs autres, sans oublier la négociation des secteurs public et para-public au Québec³⁸. La moyenne des règlements pourrait bien se situer autour de 20%; une sentence arbitrale vient

35. S. JAMIESON: "The Third Wave of Labour Unrest in Industrial Conflict in Canada: 1960-1967", *Relations industrielles*, 25-1, janvier 1970, 22-31.

36. Canada, Bureau du conseil privé: *Les relations du travail au Canada*, Rapport de l'Equipe spécialisée en relations de travail (H.D. Woods, président), Ottawa, décembre 1968, 86.

37. Voir la note 18.

38. *Canadian Industrial Relations and Personnel Developments*, CCH Canadian Limited, no 1, 2 janvier 1975, 502-503.

d'accorder 27% aux fonctionnaires de l'Ontario, les employés de la compagnie Abitibi ont obtenu 42% pour deux ans, alors que les employés de l'industrie du papier de l'est du pays demandent 41% pour un an³⁹. Si l'on songe que les ententes aux Etats-Unis semblent se situer autour de 10% à 12%, et surtout si l'on songe que la productivité réelle ne peut guère dépasser 3% ou 4% par année, il faut s'attendre à ce que l'inflation continue sa marche rapide encore un bon moment, et que la négociation cherche toujours à la rattraper ou à la dépasser.

CONCLUSION

En guise de conclusion à cette étude, on peut se demander si la négociation a réussi à protéger les employés syndiqués contre les méfaits de l'inflation. Il faut bien dire, d'abord, qu'elle a mieux protégé les plus favorisés. Si l'on considère l'indexation comme un remède à l'inflation, nous avons noté que l'indexation tant des salaires que des pensions est beaucoup plus répandue, et sans doute plus facile, dans le secteur public que dans le secteur privé; ici, les ouvriers syndiqués sont mieux placés que les non-syndiqués, les employés des grandes industries manufacturières mieux que ceux des autres secteurs.

Il ne faudrait pas, cependant, prendre l'indexation pour une panacée. A court terme, c'est un palliatif, très utile pour ceux qui en bénéficient; à long terme, cependant, elle pourrait bien s'avérer une illusion, du moins si elle se généralise. En ce cas, l'indexation n'améliorerait la situation de personne, puisque tous les revenus et toutes les dépenses évolueraient au rythme de l'indice régulateur, dans une spirale au mouvement de plus en plus rapide.

En définitive, on peut dire que la négociation vise toujours à faire augmenter les salaires, principalement les salaires réels. Or, toute augmentation des salaires réels ne peut venir que d'une augmentation de la productivité ou d'une redistribution des revenus. La négociation a donc mieux à faire que de réclamer une indexation généralisée, qui ne ferait que conserver les positions

39. *Canadian Industrial Relations and Personnel Developments*, CCH Canadian Limited, no 11, 12 mars 1975, 567-569; no 10, 5 mars 1975, 564.

TABEAU 11
ARRETS DE TRAVAIL AU CANADA
1970-1974

années	nombre		j.-h. perdus	moyenne		pourcentage j.-h. perdus par sal. non agric. et jr ouvrab.
	grèves ¹	salariés impliqués		salariés impliqués par grève	j.-h. perdus par sal. impl.	
1970	542	261,706	6,539,560	483	25.0	0.39
1971	569	239,631	2,866,590	421	12.0	0.16
1972	598	706,474	7,753,530	1,181	11.0	0.43
1973	724	348,527	5,776,140	481	16.6	0.30
1974	1,216	592,220	9,255,120	487	15.6	0.46

1. Grèves et lock-out en cours durant l'année.

SOURCE: *Gazette du travail*, 75, 4 (avril 1975), 250.

TABLEAU 12
GREVES ET LOCK-OUT AU CANADA
 1945-1969

années	grèves et lock-out ¹	travailleurs touchés	durée en jours-hommes	j.-h. en pourc. du temps de travail présumé
1945	197	96,068	1,457,420	0.19
1946	226	138,914	4,515,030	0.54
1947	234	103,370	2,366,340	0.27
1948	154	42,820	885,790	0.10
1949	135	46,867	1,036,820	0.11
1950	160	192,083	1,387,500	0.15
1951	258	102,793	901,620	0.09
1952	219	112,273	2,765,510	0.29
1953	173	54,488	1,312,720	0.14
1954	173	56,630	1,430,300	0.15
1955	159	60,090	1,875,400	0.19
1956	229	88,680	1,246,000	0.11
1957	245	80,695	1,477,100	0.13
1958	259	111,475	2,816,850	0.25
1959	216	95,120	2,226,890	0.19
1960	274	49,408	738,700	0.06
1961	287	97,959	1,335,080	0.11
1962	311	74,332	1,417,900	0.11
1963	332	83,428	917,140	0.07
1964	343	100,535	1,580,550	0.11
1965	501	171,870	2,349,870	0.17
1966	617	411,459	5,178,170	0.34
1967	438	409,932	4,045,060	0.26
1968	582	223,562	5,082,732	0.32
1969	595	306,799	7,751,880	0.46

1. Grèves et lock-out en cours durant l'année considérée.

SOURCE: Canada, ministère du Travail, Direction de l'économique et des recherches, *Grèves et lock-out au Canada*. Publication annuelle.

relatives actuelles. Sans négliger l'objectif premier de maintenir le pouvoir d'achat, au moyen de l'indexation ou autrement, elle doit viser à assurer une juste répartition des accroissements de productivité et une redistribution équitable des revenus.

Quant à savoir si la spirale inflationniste vient de l'augmentation des salaires ou des profits des entreprises, les académiciens que nous sommes pourront en discuter indéfiniment; les praticiens ont réglé le problème depuis longtemps; pour chacun d'eux, le coupable c'est l'autre. Sans trop se préoccuper d'une juste répartition des revenus, tout en répétant à qui mieux mieux que c'est là son seul objectif, chacun ne compte que sur son pouvoir de négociation pour obtenir les avantages qu'il réclame au nom de la justice et du bien commun. Les observateurs que nous sommes tous de cette lutte acharnée – le quatrième groupe dont on parlait à l'ouverture de ce congrès – peuvent bien demander aux parties, comme la loi le fait depuis longtemps, de négocier de bonne foi; si la partie la plus puissante – et elle n'est pas toujours du même côté de la table – veut utiliser jusqu'au bout la force de négociation qu'elle possède, on ne peut espérer de solution que par l'intermédiaire d'un contrôle de l'extérieur. Mais voilà, nous sommes ici au rouet, parce qu'il n'y a qu'un seul contrôle qui soit acceptable par les acteurs de ce drame prestigieux, et c'est le contrôle de l'autre.

Tiré de *Inflation, indexation et conflits sociaux*, publié sous la direction de Bertrand Belzile, Jean Boivin, Gilles Laflamme et Jean Sexton. XXX^e congrès des relations industrielles de l'Université Laval, 7 et 8 avril 1975. Les Presses de l'Université Laval, 1975, pp. 49 à 96.

On peut se procurer gratuitement,
en écrivant à l'adresse ci-dessous,
un exemplaire de chaque tiré à part
de la série. Les exemplaires addi-
tionnels se vendent 25 cents chacun.

Écrire au

Service des publications,
École de relations industrielles,
Université de Montréal,
C.P. 6128, Montréal, 101.