

L'influence du syndicalisme sur les salaires dans l'industrie de la pâte et du papier

Marc Baudouin

Volume 31, Number 3, October–December 1955

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002691ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002691ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Baudouin, M. (1955). L'influence du syndicalisme sur les salaires dans l'industrie de la pâte et du papier. *L'Actualité économique*, 31(3), 408–422. <https://doi.org/10.7202/1002691ar>

L'influence du syndicalisme sur les salaires dans l'industrie de la pâte et du papier

Dans un article précédent, il est apparu que, dans l'industrie du bâtiment, l'organisation syndicale n'avait pas profondément transformé l'identité d'évolution entre la production moyenne, l'emploi et les salaires¹. Nous nous proposons maintenant d'entreprendre une deuxième vérification de l'influence syndicale sur les salaires. Et nous avons choisi, à cet effet, l'industrie de la pâte et du papier.

L'industrie de la pâte et du papier offre des caractéristiques toutes différentes de celle du bâtiment. Dans ce dernier cas, nous étions en présence d'un marché de micro-organismes, tant du côté des employeurs que du côté des organisations ouvrières; d'une part un grand nombre d'employeurs, répartis à travers tout le pays, employant pour la majeure partie peu d'ouvriers²; d'autre part des syndicats multiples, organisés à l'échelle du métier plutôt qu'à celle de l'industrie. L'industrie de la pâte et du papier présente au contraire tous les caractères d'un marché macro-économique aussi bien du côté de la main-d'œuvre que du côté des employeurs.

Dépendant étroitement de sources de matières premières bon marché et de puissance hydro-électrique, les usines sont, la plupart du temps, installées à la périphérie des régions habitées. Très

1. Cf. *L'Actualité Économique*, janvier-mars 1955, pp. 678-707. Dans cet article comme dans le précédent, la production moyenne est définie comme étant le rapport de la valeur annuelle de la production au nombre des ouvriers et des employés, dans un secteur industriel défini.

2. Exception faite évidemment de quelques chantiers géants qui ne représentent d'ailleurs qu'une faible proportion de l'industrie totale.

souvent aussi, lorsque la main-d'œuvre ne pouvait être trouvée sur place, des villes ont été fondées par les compagnies. Dans ces conditions, le marché du travail tend à se rapprocher d'un monopole régional. La mobilité de la main-d'œuvre est faible et les ouvriers n'ont pas le choix de changer d'emploi ou d'employeur; de toute façon, le choix est limité. Cette situation pourrait, en principe, jouer aussi bien contre l'employeur que contre l'employé mais, en fait, dans le cas d'un goulot d'étranglement de la main-d'œuvre, l'employeur peut toujours faire venir des ouvriers supplémentaires des régions agricoles limitrophes ou surtout des centres urbains, moyennant des salaires plus élevés. D'une façon générale, on peut donc poser que la capacité de marchandage de l'employeur dans l'industrie du papier est, pour des raisons géographiques, plus élevée que celui d'un industriel des centres urbains.

L'intégration du secteur accroît encore la force de l'employeur. Les 115 usines, les 82 compagnies sont groupées autour d'un petit nombre de firmes (Consolidated Paper Corporation, Abitibi Paper, Anglo-Canadian Pulp, etc. . .) par des liens ou des accords variés, plus ou moins apparents, mais qui donnent à l'industrie un aspect de cartel partiel, par exemple en ce qui concerne l'établissement d'un front commun pour la politique de vente¹.

On pourrait supposer en face de cette organisation intégrée une absence de force syndicale. Pourtant, en 1945, 78 p.c. de la main-d'œuvre était syndiquée et des conventions collectives s'appliquaient à plus de 80 p.c. des travailleurs; si l'on tient compte du fait que les employés proprement dits (par opposition aux «ouvriers») n'appartiennent pas, en général, aux *unions*, la presque totalité des ouvriers devait donc, dès 1945, être syndiquée. Il est, cependant, plus difficile de se prononcer sur l'évolution du nombre des syndiqués pour les années antérieures. Les statistiques colligées ne distinguent pas les ouvriers du papier et ceux de l'imprimerie pendant quelques années, puis groupent les ouvriers du papier avec ceux du bois et des produits du bois. Quelques faits peuvent cependant être notés. Jusqu'au début de la crise, une proportion très faible des ouvriers de la pâte et du papier sont syndiqués. En 1932, quinze cents ouvriers seulement appartiennent aux syndicats industriels alors que l'emploi total est de 30,000¹. Au cours

1. Canadian Pulp and Paper Association, *Reference Tables*, novembre 1948, p. 30.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Tableau I

Indices de l'emploi, de la production moyenne et des salaires,
1920 à 1952

	Emploi ¹	Production moyenne ²	Salaire moyen ³	Taux de salaire horaire ⁴
	1939 = 100			
1920.....	100.9	—	100.1	—
1921.....	79.3	91.4	96.4	—
1922.....	83.3	91.7	88.4	—
1923.....	94.2	94.0	91.2	—
1924.....	89.1	96.7	94.4	—
1925.....	90.4	102.6	95.4	—
1926.....	100.8	102.5	97.9	—
1927.....	106.0	99.4	96.3	—
1928.....	108.4	103.3	97.6	—
1929.....	110.3	106.3	101.8	—
1930.....	107.1	96.8	95.6	—
1931.....	86.0	97.6	90.4	—
1932.....	79.2	82.3	79.7	—
1933.....	77.5	76.5	76.8	73.3
1934.....	87.0	84.3	85.6	86.8
1935.....	89.7	87.1	89.4	87.7
1936.....	95.0	92.8	92.6	88.8
1937.....	107.1	101.5	101.7	95.5
1938.....	99.8	88.6	95.5	100.0
1939.....	100.0	100.0	100.0	100.0
1940.....	111.9	127.9	112.1	104.6
1941.....	119.8	134.2	118.9	109.5
1942.....	122.5	132.0	127.0	115.1
1943.....	119.4	138.6	133.4	120.3
1944.....	122.2	145.4	138.7	125.7
1945.....	128.9	148.6	139.5	127.3
1946.....	145.0	174.9	156.2	148.6
1947.....	161.0	210.9	179.7	173.8
1948.....	167.4	237.0	202.6	193.6
1949.....	167.8	239.4	210.1	194.4
1950.....	168.8	271.6	224.2	206.1
1951.....	184.7	322.0	258.0	248.1
1952.....	186.4	298.5	270.4	252.9

1. Indice construit à partir du nombre total des employés ou ouvriers.

2. Indice construit à partir du rapport de la valeur brute de la production au nombre des employés et ouvriers.

3. Indice construit à partir du rapport de la masse des salaires distribués au nombre total des employés et ouvriers.

4. Salaire horaire des deuxième-mains dans l'industrie de la pâte de bois et du papier (1939 = 100).

5. Indice de salaire horaire dans l'industrie de la pâte de bois et du papier publié dans *Salaires et heures de travail*, supplément annuel à la *Gazette du Travail*.

de la reprise, cependant, on assiste à une intensification de l'enrôlement syndical, si bien qu'en 1938 plus de la moitié des ouvriers sont membres de syndicats industriels, alors qu'un certain nombre d'autres (d'ailleurs impossible à définir d'une façon précise) était affilié à des syndicats de métiers (charpentiers, électriciens, mécaniciens et chauffeurs)¹. On peut se demander à quoi est due cette organisation de l'offre du travail, si contraire à la politique monopsonique et à sa force? D'abord, les dirigeants de l'industrie se sont souvent targués d'une politique sociale élaborée². D'autre part, les liens des entreprises et des unions ouvrières avec les États-Unis ont, sans doute, reflété l'avance des «maisons-mères» sur le front du travail canadien.

De toute façon, on doit envisager le marché du travail comme évoluant d'un monopsonne régional à un monopole bilatéral; l'évolution est peut-être imprécise, mais les bornes sont sûres, et la situation pendant les années 1930 appelle la vérification de la présence d'un seuil qui pourrait bien délimiter le changement de condition. Quoi qu'il en soit, la droite de régression idéale liant l'évolution du salaire et de la production moyenne prendra alors une signification différente. La présence de constantes dans un tel marché correspondrait à un plan plutôt qu'à un automatisme; et les efforts pour rendre compatibles des plans divergents accentueraient encore l'absence de «naturel» de l'évolution des données.

Enfin, on doit remarquer que la plus grande partie de la production de pâte et de papier est exportée aux États-Unis. Cette dépendance vis-à-vis les marchés extérieurs est significative en ce sens qu'elle tend à lier les décisions prises à l'intérieur du secteur à la conjoncture américaine. Il ne faut pas s'étonner de certaines évolutions qui semblent paradoxalement différentes de ce qui se passait au Canada à la même époque.

En fonction de ce que révèle l'étude des données du marché, on peut diviser l'étude en trois parties chronologiques. La première va de 1926 à la crise; la deuxième de la crise au contrôle des prix et des salaires de 1941; la troisième (1941 à 1951) se situe pendant

1. 22^e annuaire sur le mouvement syndical ouvrier au Canada, Ministère du Travail, 1932, p. 12.
28^e annuaire sur le mouvement syndical ouvrier au Canada, Ministère du Travail, 1938, p. 9.
Les membres des syndicats de métiers ne sont pas inclus dans les quinze cents syndiqués de 1932, mais on doit supposer que les syndicats de métiers avaient déjà des adhérents à cette époque.

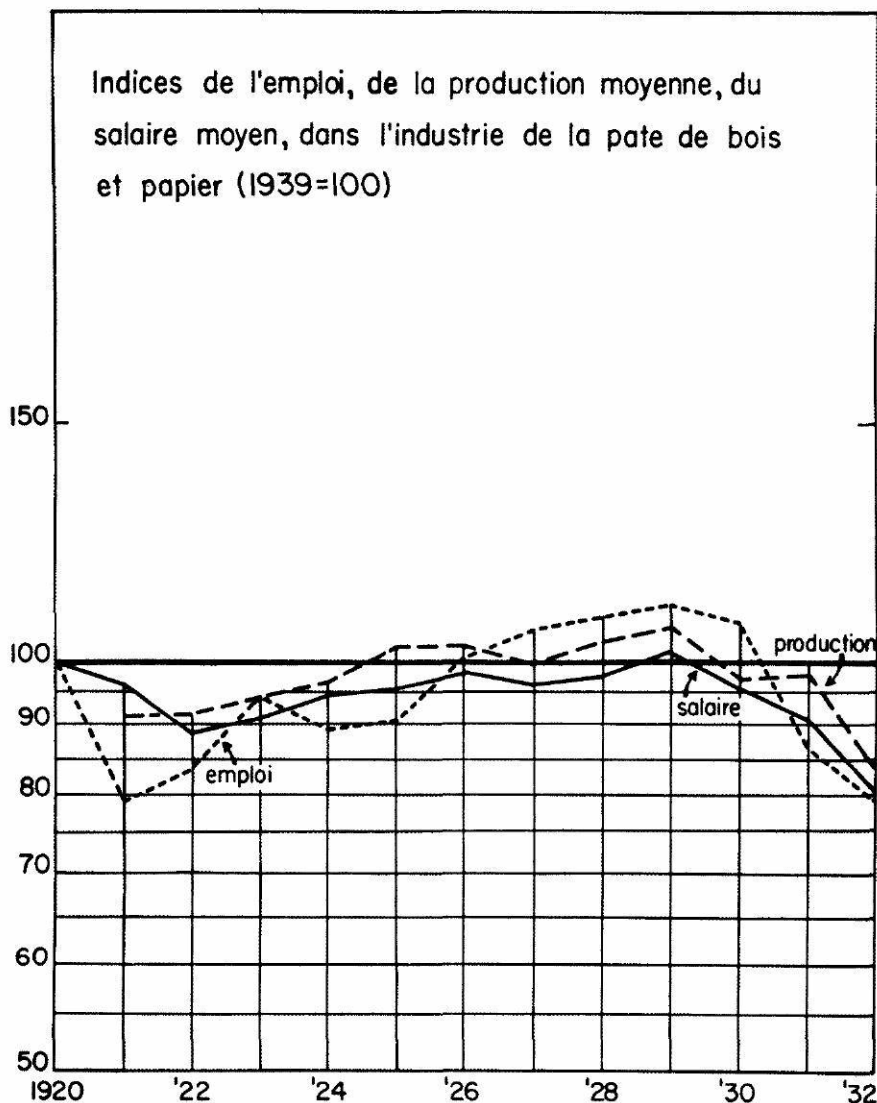
2. Canadian Pulp and Paper Association, *Facts and Figures, Reference Data*, mars 1946, p. 9.

la guerre alors que des contrôles gouvernementaux sont imposés, et dans l'immédiat après-guerre, alors qu'on peut s'attendre à de violents soubresauts de la courbe des prix.

* * *

De 1926 à 1932¹, la production moyenne et le salaire moyen se suivent de très près, comme s'il y avait un plan préétabli de

GRAPHIQUE I



1. Les séries statistiques utilisées dans les graphiques I, II et III sont colligées en page 410.

divisions des profits. Dans l'ensemble, les mouvements divergents sont peu nombreux. En principe, on pourrait voir là l'effet d'une action syndicale qui chercherait à compenser avec un certain retard les profits relativement élevés que l'inflation de 1920-21 avait provoqués. En effet, alors que le prix de la tonne de papier-journal était, en 1929, à l'indice 174, le salaire moyen n'était qu'à 102 (les niveaux de 1926 étant pris pour base). Mais une telle conclusion exagérerait le rôle des syndicats ouvriers. Les syndiqués en 1932 sont encore très peu nombreux et ne peuvent donc, de leur propre initiative, régler pendant sept ans une politique de salaire soutenue et régulière.

On peut pousser l'étude plus loin. Le salaire moyen est évidemment influencé par l'abondance relative de la main-d'œuvre en regard des besoins, et représente le produit du nombre des heures de travail par un taux horaire de rémunération. On remarquera au graphique I que l'emploi s'accroît plus rapidement que la production moyenne jusqu'en 1929 et décroît plus rapidement au cours de la crise. En somme, il semble y avoir eu un fort appel de main-d'œuvre qui ne se serait cependant pas manifesté par des hausses disproportionnées du salaire moyen, au cours des dernières années de prospérité. Cela peut surprendre étant donné la faible élasticité du marché du travail dans les régions d'exploitation, sur laquelle d'ailleurs nous aurons à revenir. En fait, le taux horaire des salaires est élevé de 7 p.c. en 1923, et abaissé de 10 p.c. en 1932, mais reste au cours des autres années de la période remarquablement stable, comme l'indique le tableau II¹.

Tableau II
Taux de salaire horaire moyen des deuxième-mains
dans l'industrie du papier-journal

	Indice (1926 = 100)	En dollars et cents
1926.....	100	0.936
1927.....	100.5	0.941
1928.....	107.2	1.004
1929.....	106.8	1.000
1930.....	107.5	1.007
1931.....	105.6	0.989
1932.....	96.0	0.899

1. Un indice des taux de salaire horaire n'a été officiellement colligé qu'à partir de 1939. Il a donc été nécessaire de faire un estimé de taux à partir de plusieurs séries de taux horaires de salaires pour les deuxième-mains dans les fabriques de pâte et de papier, tels que publiés dans *Salaires et heures de travail*, Supplément à la *Gazette du Travail*.

Il est bien entendu que ces taux de salaires horaires sont un peu trop spécifiques pour qu'on puisse en tirer des conclusions vraiment générales. Ils suggèrent cependant l'explication suivante: un accroissement de la production se serait produit avant le début de la crise qui aurait été accompagnée par une pression très forte des entreprises pour éviter que des augmentations de salaires nuisent au développement de l'industrie. Comme, en raison de l'augmentation rapide de la capacité de production, le prix du papier-journal baissait fortement, les entreprises devaient tendre autant que possible à accumuler des réserves qui leur permettraient de ne pas être distancées par les entreprises rivales en expansion. De façon à mettre en relief cette expansion, nous comparerons dans le tableau III la capacité de production de papier-journal et le prix de la tonne de papier.

Tableau III¹

Capacité des usines et prix du papier-journal

	1923	1925	1951
Capacité (milliers de tonnes courtes)	1,420 ²	1,715	3,225
Prix par tonne (en dollars)	81.80	76.80	62.00

Dans ces conditions, on doit donc conclure que les corrélations observées semblent être le résultat d'une politique concertée des entreprises qui sont, somme toute, peu affectées par une influence syndicale quelconque. On doit cependant admettre que les chiffres utilisés sont approximatifs et que les conclusions ne sont guère que des hypothèses.

* * *

L'ébauche d'explication présentée plus haut n'est plus tout à fait valable à partir de 1932. Si les entreprises avaient été tout puissantes, elles auraient pu, au creux de la dépression, violemment déprimer les taux de salaires et donc le salaire moyen. Le marasme dans lequel se trouvaient les entreprises ne pouvait que les pousser à grignoter sur les dépenses. En fait, les taux de salaires horaires baissèrent peu et dès 1934 étaient sérieusement relevés. Est-ce là

1. Tiré des *Reference Tables* de la Canadian Pulp and Paper Association.

2. Le chiffre de la capacité de production en 1923 est un estimé.

une première indication d'une influence syndicale prononcée? Les années qui suivent vont permettre d'y voir plus clair. Il est d'abord important de retracer les grandes lignes de l'activité des entreprises de pâte et de papier au cours de la reprise. En 1932, les grands projets d'agrandissement des usines qui ont marqués les années précédentes pèsent terriblement sur le marché. En moyenne, les usines de papier-journal n'opèrent cette année-là qu'à 50 p.c. de capacité¹. Les gouvernements interviennent pour distribuer les contrats entre les compagnies, qui de leur côté mènent entre elles et aux dépens des producteurs américains, une guerre de prix acharnée. Grâce à de nouveaux débouchés aux États-Unis, une proportion de plus en plus élevée de la capacité de production est utilisée jusqu'à ce qu'un quasi plein emploi de l'équipement soit réalisé en 1937. Mais cette expansion est accompagnée de prix déprimés ainsi qu'on peut le constater dans le tableau IV.

Tableau IV²

	Proportion utilisée de la capacité des usines	Prix de la tonne de papier-journal (en dollars)
1932.....	50 p.c.	48.33
1933.....	52 "	41.25
1934.....	67 "	40.00
1935.....	70 "	40.00
1936.....	83 "	41.00
1937.....	94 "	42.50

À partir de ces données, on pourrait croire que si elles le peuvent les entreprises auraient intérêt à garder les salaires à un niveau aussi stable que possible, d'essayer en d'autres termes de pratiquer, pour des raisons différentes, la même politique que celle qui fut poursuivie avant la dépression. Il n'en est rien. Le graphique qui suit (II) montre clairement que de 1932 à la guerre, et sauf pour 1938, le taux horaire de salaire, le salaire moyen, l'emploi et

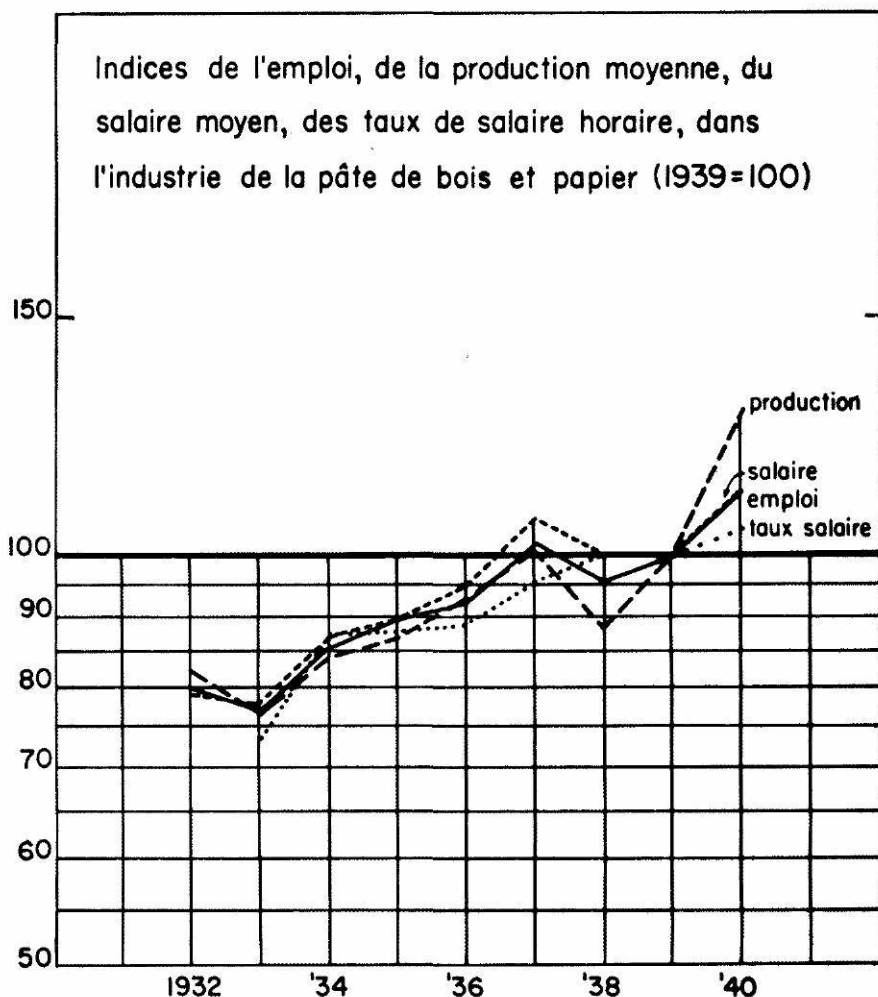
1. On pourrait envisager comme indice de chômage au cours de la crise le capital total en valeur par employé, mais cette méthode a l'inconvénient d'agglomérer des évaluations d'équipements à des prix très différents et d'être, pour cette raison, d'une signification extrêmement limitée. On a préféré utiliser plutôt la capacité de production du papier-journal. La valeur de ce produit est égale à plus des deux-tiers environ de la production totale de papier et utilise de 50 à 60 p.c. de la production de pâte. L'indice de l'utilisation de la capacité peut donc être considéré comme un bon indice de l'activité du secteur. On se servira dans le même but du prix de la tonne de papier-journal comme représentant le niveau des prix.

2. Reference Tables de la Canadian Pulp and Paper Association.

la production moyenne augmentent sensiblement et suivent des périples remarquablement parallèles. Les trois dernières variables sont en 1937 à peu près à leur niveau de 1929 alors que le taux horaire qui avait peu baissé de 1929 à 1932, dépasse, en 1937, son niveau de 1929 de 30 p.c.

On remarquera, d'autre part, que l'évolution des quatre indices semble être fortement influencée par le rythme d'accroissement dans l'utilisation de la capacité de production des usines. C'est ainsi que la stagnation de la production en 1933 est accompagnée d'une légère baisse de l'emploi, du salaire moyen et de la production

GRAPHIQUE II



moyenne. L'accroissement violent dans la proportion de la capacité utilisée en 1934, provoque un relèvement rapide des quatre variables et surtout du taux des salaires. Le parallélisme est sans doute moins net en 1935 et 1936, mais se retrouve dans l'année qui suit.

On pourrait conclure de cette analyse que les entreprises établirent un certain équilibre entre la progression de la production moyenne et le salaire moyen au fur et à mesure que leur production s'accroissait et qu'elles étaient forcées d'embaucher du personnel. On devrait aussi conclure que la principale source d'accroissement du salaire moyen fut l'accroissement des taux horaires de salaire. Encore faut-il voir pourquoi l'équilibre fut réalisé, ce qui revient à voir pour quelle raison les taux de salaire s'élevèrent à peu près autant que la production moyenne, alors que la dépression n'était pas encore résorbée. Doit-on en déduire que l'action des syndicats ouvriers s'est faite fortement sentir? Une digression est ici nécessaire. On a décrit plus haut les conditions particulières du marché du travail dans l'industrie de la pâte et du papier. Dans ce marché, l'interpénétration de l'agriculture et de l'industrie est, ou peut être très grande. Sans doute le retour à la terre des employés licenciés prend-il quelque temps et ne finit-il que par transformer un chômage ouvert en un chômage caché: mais, une fois qu'il est réalisé, l'élasticité de l'offre de travail est, à court terme, relativement plus faible que dans les grandes villes.

En effet, sur la courte période, la population fixe de la petite ville reste assez stable, la main-d'œuvre supplémentaire attirée par les hauts salaires reste à la marge, consciente de l'aspect temporaire de son emploi. Seule, une période de longue embauche lui permettra de s'intégrer à la ville et incitera l'ouvrier nouveau à y établir sa résidence qu'il ne concevra plus comme temporaire. Une période de temps variable selon l'origine de l'ouvrier est nécessaire pour qu'il considère comme rompues les attaches qu'il laisse derrière lui, tant sur le plan humain que sur le plan financier.

Au contraire, l'acceptation de travail dans une grande ville accompagne généralement une décision de migration définitive; on n'y va pas de passage, mais pour tenter sa chance, se faire une vie.

En définitive, cela veut dire que les usines de pâte et de papier, dans l'isolement relatif qui les caractérise, devaient, pour ramener la main-d'œuvre qui avait été envoyée, hausser et maintenir les salaires à un haut niveau alors que dans une grande ville, une simple offre de travail sans augmentation de salaire aurait été immédiatement saisie. Ces considérations peuvent peut-être expliquer en partie la hausse très forte des salaires qui accompagne un important accroissement de la capacité de production utilisée.

Sans doute fera-t-on remarquer que l'inélasticité de l'offre de travail n'avait pas joué de la même façon sur les taux de salaires entre 1926 et 1929. L'opposition des deux périodes semble n'être qu'apparente. Dès 1926, le rythme de la hausse de l'emploi s'est fortement ralenti. D'autre part, la position des entreprises semble être suffisamment forte pour que les hausses de salaires comme celle de 1928 soit juste suffisante pour provoquer l'offre de travail prévue. Au contraire durant la reprise, la demande de travail est très soutenue et la durée du travail n'est pas assurée; il est donc normal que la hausse des taux de salaires soit forte.

Quoi qu'il en soit, il est bien évident que les syndicats sont devenus suffisamment puissants pour agir dans le même sens. Mais cette influence ne doit pas être exagérée. Sans doute la hausse des taux de salaires en 1934 doit-elle être mise en parallèle avec une intensification des grèves la même année. Mais dans l'ensemble, les syndicats du papier restent relativement calmes si la comparaison est faite, par exemple, avec les grèves dans les métiers de l'imprimerie.

L'année 1938 est marquée par une modification brutale du marché. Le prix de vente du papier passe à 50 dollars la tonne. Mais la baisse de la conjoncture se reflète par une baisse du niveau des ventes de papier. Le salaire moyen baisse, mais moins que la production moyenne et se relèvera moins rapidement en 1939. Cette diminution du salaire moyen est presque entièrement due à une diminution des heures de travail, car les taux horaires de salaires continuent de monter, et, en fait, s'élèvent à 5 p.c. pour se stabiliser en 1939. Cette divergence entre le salaire moyen et le salaire horaire est importante. Les entreprises ont accepté de hausser leur prix et de laisser tomber le niveau de la production, et de même les ouvriers ont accepté une hausse du taux de salaire et une dimi-

nution des heures de travail. Qu'on puisse voir dans cette résistance des taux de salaires une pression syndicale, c'est au moins vraisemblable d'autant plus que l'on aura remarqué (graphique II) qu'en 1937 les taux de salaires s'étaient élevés moins que la production moyenne et que, donc, un certain retard devait être rattrapé.

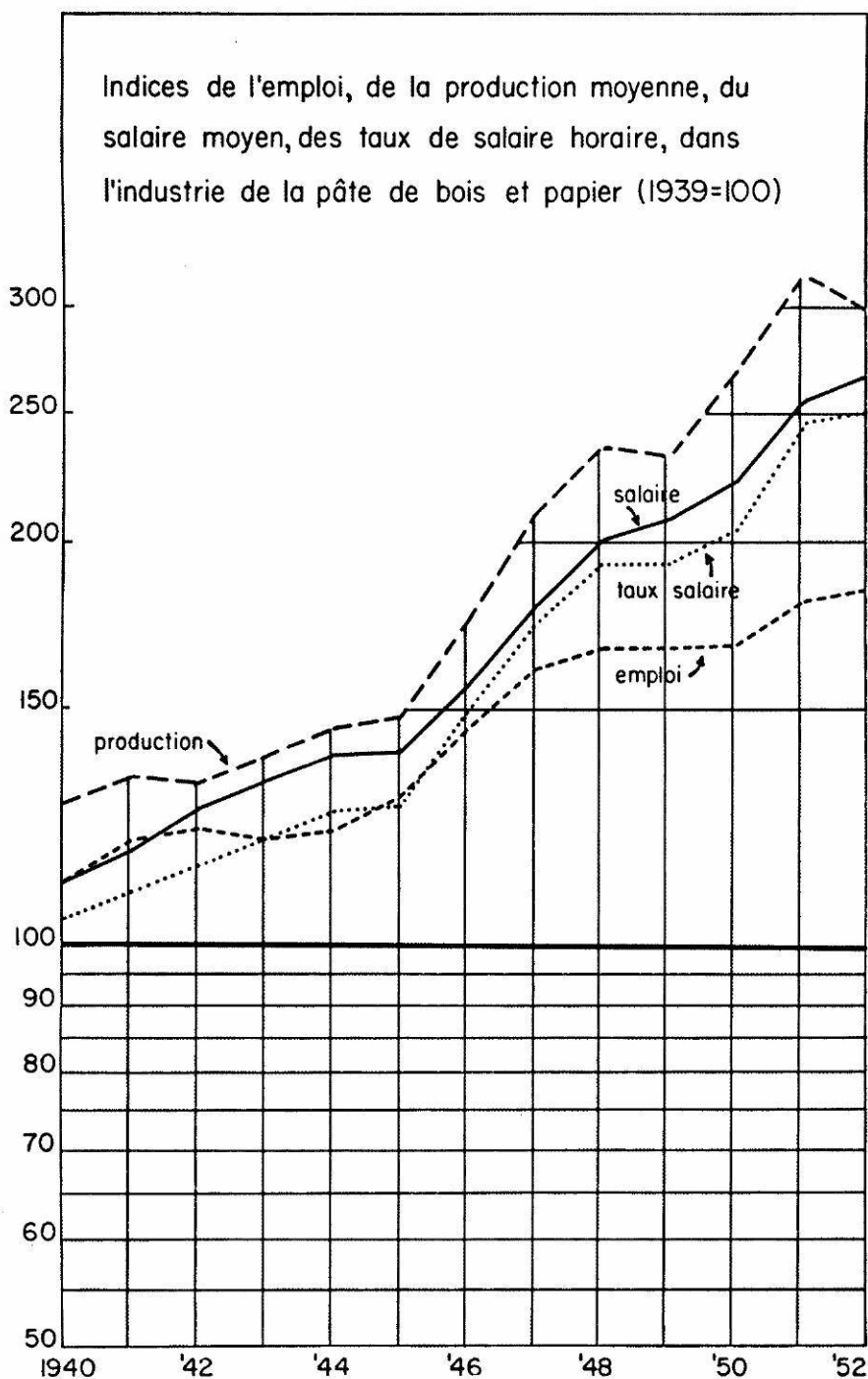
* * *

La guerre change complètement les conditions du marché du travail. Les syndicats se développent au point qu'ils contrôlent à peu près l'ensemble du marché du travail. Le monopole bilatéral devient de plus en plus la forme normale du marché dans bon nombre des centres de production. Dans ces conditions, on aurait pu s'attendre à ce qu'un certain parallélisme entre le salaire moyen et la production moyenne soit maintenu. D'autant plus que la demande de produits du papier s'est considérablement accrue au cours des quinze dernières années et a nécessité un appel de main-d'œuvre considérable. Si cependant la position des syndicats se trouvait ainsi être renforcée, la force de marchandage des entreprises s'accroissait elle aussi. L'abolition du *price leadership* de l'International Paper Company pendant la crise avait été le résultat d'une guerre de prix entre les compagnies¹. Dans l'immédiat avant-guerre, il semble bien que le front commun ait été rétabli. Il s'accentue après la levée des contrôles de guerre.

Dès 1940, la production moyenne s'élevait brusquement sans être accompagnée par une hausse correspondante au salaire moyen et sans que les taux de salaires s'élèvent de plus de 5 p.c. Cette avance de la production moyenne qui est le résultat d'un accroissement des heures de travail et d'une hausse des prix ne sera pas entièrement préservée. En 1942, une chute des exportations vers les États-Unis interrompra brusquement l'avance de la production moyenne, cependant que les salaires, maintenant contrôlés par l'État, progressent. Un équilibre se maintient, semble-t-il, dans la progression des salaires moyens, des taux de salaires et de la production moyenne, jusqu'à la fin de la guerre. Par la suite, cependant, et jusqu'en 1951, les hausses considérables des prix et, dans une moindre mesure, les accroissements de la productivité dans les

1. J. A. Guthrie, *The Newsprint Paper Industry*, Cambridge, (Mass.), 1941, pp. 106 et suiv.

GRAPHIQUE III



entreprises provoquent une avance rapide de la production moyenne.

Ni l'indice du salaire moyen, ni celui des taux de salaires horaires, ne rattrapent l'indice de la production moyenne. Au contraire, l'écart qui les sépare tend à croître d'année en année. Sans doute, le salaire moyen continue-t-il de monter lorsque la production moyenne se stabilise ou même décroît, comme cela s'est produit en 1949 et en 1952. Ces hausses intempestives de salaires sont dues essentiellement à des accroissements de taux de salaires horaires qui perpétuent la tendance à la hausse des salaires sans parvenir à éliminer complètement la divergence permanente constatée depuis la guerre.

Il semble évident que, malgré les pressions syndicales exercées sur les entreprises au moment où les conventions collectives sont renouvelées, les salariés n'ont pas reçu une part constante de la valeur totale de la production, que cette part au contraire a diminué et donc que les autres facteurs de la production ont amélioré la leur. Les syndicats n'ont pas pu renverser ou simplement annuler le mécanisme traditionnel qui fait qu'en période d'inflation, les salaires croissent moins vite que le prix des produits finis.

Comment alors ne pas être surpris de l'absence de réaction de la part des syndicats. En effet, contrairement à ce qui s'est passé dans d'autres secteurs, les années qui suivent la guerre ne sont pas marquées par une intensification du mouvement des grèves. Le phénomène est suffisamment bien marqué pour qu'on puisse se demander si les syndicats ont fait un effort suffisant et utilisé tous les moyens qui sont à leur disposition. On pourrait de toutes façons comprendre que les syndicats n'aient pas cette virulence qu'on a pu constater dans d'autres secteurs. Si les entreprises ont pu établir leurs prix à des niveaux qui dépassent largement le niveau des prix de la plupart des autres produits, les salaires sont aussi parmi les plus élevés de ceux qui sont payés dans l'industrie manufacturière.

* * *

Nous sommes maintenant en mesure de résumer les trois étapes de la période que nous avons étudiée. Jusqu'à la crise, les entreprises sont dans une position exceptionnelle de marchandage et la

politique des prix qu'elles suivent est le résultat de forces qu'elles engendrent elles-mêmes : accroissement de la capacité de production et baisse concomitante des coûts et des prix pour accroître le marché du papier aux États-Unis. La politique des salaires est dans une bonne mesure liée, par les entreprises, à la réalisation de ces objectifs.

Au cours de la seconde période, la concurrence que se livrent les entreprises entre elles et l'apparition d'un mouvement syndical organisé libère partiellement la politique des salaires de décisions patronales unilatérales et les taux de salaires s'élèvent rapidement au delà de ce que la reprise laisserait espérer même si l'on tient compte de l'inélasticité relative de l'offre de travail dans les régions où sont installées les usines.

Au cours de la troisième période, les syndicats, maintenant bien organisés, n'ont pas réussi à maintenir l'équilibre entre le salaire moyen et la production moyenne, et la demande de papier permet aux compagnies de percevoir des prix très élevés et d'accroître proportionnellement la part des profits. Dans le monopole bilatéral qui s'est établi, le patronat a réussi à profiter de l'inflation d'après-guerre alors que les mouvements ouvriers, tout en voyant le salaire réel s'élever, n'arrivaient pas à maintenir l'équilibre à long terme qui avait caractérisé les facteurs de production dans les vingt années qui précédèrent la crise. Il est possible que tôt ou tard, ils y arrivent. La période d'après-guerre illustre cependant assez bien l'inégalité encore réelle des deux parties. Peut-être cette inégalité n'est-elle due qu'au manque d'agressivité des unions. Elles n'en est pas moins réelle.

Marc BAUDOUIN,

docteur en sciences économiques (Paris).