

New Dimensions in Collective Bargaining, par HAROLD-W. DAVEY, HOWARD-S. KALTENBORN et STANLEY-H. RUTTENBERG. Un vol., 6 po. x 9¼, relié, 203 pages. — INDUSTRIAL RELATIONS RESEARCH ASSOCIATION, HARPER, New-York, 1959. (\$2.40)

Gérald Marion

Volume 35, Number 3, October–December 1959

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001674ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001674ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Marion, G. (1959). Review of [*New Dimensions in Collective Bargaining*, par HAROLD-W. DAVEY, HOWARD-S. KALTENBORN et STANLEY-H. RUTTENBERG. Un vol., 6 po. x 9¼, relié, 203 pages. — INDUSTRIAL RELATIONS RESEARCH ASSOCIATION, HARPER, New-York, 1959. (\$2.40)]. *L'Actualité économique*, 35(3), 513–515. <https://doi.org/10.7202/1001674ar>

des études hétérogènes quant à leur portée, au caractère représentatif et à la période étudiée mais il lui semble « juste de poser que l'intervention présente des pouvoirs publics (en matière de différends du travail) est peut-être fondée sur une analyse imparfaite des relations industrielles et également sur une politique de pouvoirs publics mal informée. Il nous faudrait une définition plus claire de l'intérêt public et une analyse plus adéquate des genres de différends patronaux-ouvriers, de leurs causes et des influences importantes entraînant l'accord ou le conflit. C'est grâce à une telle connaissance que le processus d'accommodement pourrait atteindre son efficacité maximum. » (p. 385). Jacques Lucier

New Dimensions in Collective Bargaining, par HAROLD-W. DAVEY, HOWARD-S. KALTENBORN et STANLEY-H. RUTTENBERG. Un vol., 6 po. × 9¼, relié, 203 pages. — INDUSTRIAL RELATIONS RESEARCH ASSOCIATION, HARPER, New-York, 1959. (\$2.40).

Il ne faut pas chercher dans ce volume une étude complète de la convention collective. Les auteurs — puisque c'est une étude faite en collaboration — ont limité leurs études aux aspects récents des contrats collectifs de travail. Ainsi, les problèmes relatifs à l'automatisation, aux contrats collectifs à long terme, au salaire annuel garanti et à l'intégration des plans de bien-être dans la convention collective y sont traités longuement.

L'automatisation a fait couler beaucoup d'encre ces dernières années. Cependant, l'abondance des écrits sur le sujet ne va pas de pair avec l'abondance d'idées: les auteurs ont plutôt tendance à se répéter et à reprendre les concepts de substitution du capital au travail et de création de chômage technologique.

Dans le présent volume, l'auteur distingue les développements technologiques passés avec ceux que nous connaissons présentement et que nous appelons automatisation. La distinction principale entre la mécanisation que nous avons connue dans les siècles passés et l'innovation qui caractérise notre époque est que cette dernière met l'accent sur l'élimination des frictions dans les processus de production et aussi conduit à l'intégration des moyens de fabrication. L'auteur reprend également l'idée de P. Drucker, selon laquelle l'automatisation est un concept aussi bien qu'une technique. On y voit également dans son étude des réminiscences schumpeteriennes sur l'innovation, telle que la nécessité pour les entreprises de posséder de vastes laboratoires de recherche afin de pouvoir améliorer leurs produits ou leurs modes de fabrication.

Quant à l'influence de l'automatisation sur les relations industrielles, il ne croit pas que les syndicats s'opposeront comme tel à l'introduction de nouvelles techniques de production dans l'industrie manufacturière, même si elles doivent occasionner des déplacements de main-d'œuvre considérable. Cependant, il est enclin à penser que, sous cette nouvelle influence, le contenu de la convention collective changera; ainsi les clauses de sécurité syndicale et individuelle prendront plus d'importance et seront plus élaborées afin de permettre aux travailleurs déplacés de conserver leur ancienneté si possible. Toujours selon cet auteur, les syndicats de métier reprendraient en partie l'importance qu'ils ont perdu lors

de la formation du C.I.O.; cela viendrait du fait que l'intégration des processus de production permettrait aux ouvriers qualifiés de jouer un rôle de plus en plus important dans l'industrie moderne. Ce serait un revirement de l'histoire du syndicalisme.

Mais si l'auteur laisse entendre que de l'automatisation résultera la création d'une nouvelle aristocratie du travail, il néglige cependant un aspect très important de ce phénomène. Car cette tendance vers une augmentation de la demande des ouvriers qualifiés a des incidences sur l'offre des employés non qualifiés et par conséquent, sur leurs salaires.

En effet, si d'une part, l'industrie moderne requiert, de pair avec les développements de l'industrie, une demande accrue des ouvriers semi-qualifiés et non qualifiés; et si d'autre part, le nombre des ouvriers spécialisés augmente plus que l'accroissement de la production, amenant un transfert des ouvriers du groupe des non-qualifiés à celui des ouvriers spécialisés, il en résultera une rareté relative des non-qualifiés. Car le groupe des ouvriers non spécialisés devra pourvoir à la fois à la demande accrue qui prévaut pour son propre groupe et fournir au groupe des qualifiés un certain nombre d'ouvriers qui, après apprentissage, pourront remplir les fonctions d'ouvriers spécialisés. Ainsi l'automatisation aura pour effet de diminuer l'offre de travail des non-qualifiés et en conséquence leurs salaires auront tendance à hausser, diminuant l'écart entre ceux-ci et ceux des ouvriers spécialisés.

Depuis quelques années, les contrats de travail à long terme ont fait leur apparition dans l'industrie manufacturière. L'entente survenue entre General Motors et United Auto Workers en 1950, qui fixait les conditions de travail des employés de cette entreprise pour une période de cinq ans, est la meilleure illustration de cette nouvelle tendance. Cependant, pour être praticables, de telles ententes doivent contenir une clause relative au rajustement des salaires durant la période où elles sont en vigueur. Ce rajustement des taux de salaire peut se faire soit par la réouverture du contrat suivie de la négociation de nouveaux taux, soit encore, d'une façon automatique, comme c'est le cas lorsque les salaires sont liés à une variable extérieure comme l'indice du coût de la vie. La valeur relative de ces deux méthodes est longuement étudiée et l'auteur en arrive à la conclusion que ce n'est pas l'usage de l'une ou de l'autre qui influence le niveau des salaires, mais bien plutôt les conditions économiques générales de l'industrie et l'état de la conjoncture. La méthode elle-même aurait très peu d'incidence sur le niveau des salaires.

Le salaire annuel garanti est également étudié. Cependant, l'auteur s'attarde à nous décrire l'aspect administratif avec quantité de détails et délaisse une excellente occasion d'étudier les incidences économiques de cette nouvelle dimension des relations industrielles. Comme la plupart des contrats de travail prévoyant des clauses de salaire annuel garanti ne prévoit le paiement que d'une fraction de son salaire au travailleur en chômage, l'auteur parle plutôt de supplément à l'assurance-chômage que de salaire annuel garanti. C'est ainsi qu'il est amené à entretenir le lecteur des problèmes de coordination entre le paiement de l'assurance-chômage et ce qu'il appelle les suppléments d'assurance-chômage

garantis par la partie patronale. Le lecteur qui a une âme de fonctionnaire . . . et la manie des détails administratifs y trouve son compte.

Enfin, d'autres chapitres traitent de l'intégration des plans de bien-être dans la convention collective, des querelles de juridiction pour le contrôle syndical ainsi que de l'influence de la loi Taft-Hartley sur les relations ouvrières-patronales. Comme il se doit pour de tels sujets, la méthode descriptive est largement employée et le praticien des relations industrielles peut y trouver certaines informations précieuses.

Gérald Marion

Economic Arithmetic, par ROBIN MARRIS. Un vol., 5½ po. × 8¾, relié, 344 pages. — MACMILLAN & Co., London, 1958.

L'arithmétique économique, nous dit l'auteur (p. XVI), est plus vaste que la statistique économique en ce que celle-là s'occupe de l'arrangement et de la présentation numérique des faits économiques, c'est-à-dire s'efforce de convertir les données statistiques en une description cohérente de l'anatomie économique. De plus, l'arithmétique économique cherche à intégrer davantage la théorie économique aux techniques statistiques. C'est ce qui fait l'originalité d'un ouvrage qui ne serait sans cela qu'un manuel comme les autres.

La matière du livre est répartie en trois parties dont la première est consacrée à l'anatomie de l'économie anglaise, c'est-à-dire à une description de l'économie à l'aide des statistiques des comptes nationaux. Ce n'est pas autre chose que l'énumération des sources officielles de statistiques, ainsi qu'une exposition de la manière dont les livres bleus sur les comptes nationaux sont construits. L'auteur utilise malheureusement des diagrammes (du type « tuyauterie ») qui ont la vertu d'embrouiller la vue, sinon l'esprit, plutôt que d'aider le lecteur à saisir les flux économiques. L'usage de simples identités algébriques me paraît beaucoup plus propre à favoriser la compréhension de la comptabilité nationale que ces diagrammes inextricables.

La deuxième partie de l'ouvrage est consacrée à l'application de certains instruments statistiques (moyennes, rapports, méthode des moindres carrés, fonctions logarithmique, corrélation, etc.) à l'étude des faits économiques. C'est la matière classique des ouvrages consacrés à la statistique économique, avec en moins l'étude de l'échantillonnage statistique. Au point de vue pédagogique, la présentation de cette deuxième partie est impeccable: le choix des exemples est heureux, et l'auteur avertit l'étudiant des précautions à prendre dans la présentation des faits sous forme de tableaux ou de graphiques comme dans l'interprétation qu'il doit faire des résultats obtenus, afin de ne pas fausser la vérité statistique.

Enfin, une troisième partie plus étoffée, plus difficile et présentant certains résultats originaux est consacrée à l'étude des nombres-indices, de leurs propriétés algébriques, de leur relation à la théorie de la valeur et, finalement, de leur application à la mesure du produit national en termes réels.

Les nombres-indices sont définis (p. 187) comme étant des instruments qui servent à atténuer les distorsions causées par les variations de la valeur de la