

Relations industrielles Industrial Relations



Cost-of-Living Adjustments in Union-Management Agreements, by R.H. Ferguson, New-York State School of Industrial and Labor Relations, Bulletin 65, 1976, 71 pp.

Jacques Saint-Laurent

Volume 32, numéro 4, 1977

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028832ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028832ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Saint-Laurent, J. (1977). Compte rendu de [*Cost-of-Living Adjustments in Union-Management Agreements*, by R.H. Ferguson, New-York State School of Industrial and Labor Relations, Bulletin 65, 1976, 71 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 32(4), 643–643. <https://doi.org/10.7202/028832ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1977

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

Cost-of-Living Adjustments in Union-Management Agreements, by R.H. Ferguson, New-York State School of Industrial and Labor Relations, Bulletin 65, 1976, 71 pp.

En 1976, aux États-Unis, si l'on exclut les employés gouvernementaux et si l'on considère seulement les entreprises de 1 000 travailleurs et plus, 58% des travailleurs étaient protégés contre la hausse des prix à la consommation par une clause appropriée faisant partie intégrante de la convention collective de travail. C'est-à-dire l'importance grandissante d'une telle clause, puisque 10 ans plus tôt, seulement 20% des travailleurs considérés avaient cette protection.

L'A. dans cette courte publication, 71 pages, et dans un premier chapitre, explique de façon succincte la nature des clauses d'ajustement au coût de la vie, en donne une brève histoire, et établit la mesure de son utilisation. À cet égard, il est bien évident que son utilisation est beaucoup moins grande dans les entreprises de moins de 1 000 employés, puisqu'en 1976 11% seulement de tous les employés non-agricoles et travaillant en-dehors des maisons privées étaient couvertes par une telle clause.

Dans un deuxième chapitre, l'A. procède de façon plus détaillée à l'analyse des diverses composantes des clauses d'ajustement au coût de la vie: la façon dont on lie les changements dans les prix aux salaires, la fréquence des ajustements, leurs limites et les avantages et désavantages de telles clauses.

Le troisième chapitre est consacré à la nature, l'utilisation et l'histoire de l'indice américain des prix à la consommation.

Le quatrième chapitre comporte une discussion trop brève des relations entre les clauses d'ajustement et l'augmentation des prix. L'A. y souligne que jusqu'ici de telles clauses ne semblent pas avoir eu d'effets inflationnaires de quelque importance, bien qu'il soit difficile, à cause de la complexité de la question, d'avoir une opinion bien ferme à ce sujet.

Dans un dernier chapitre, le lecteur trouvera une dizaine de clauses types

d'ajustement au coût de la vie. Le tout est suivi d'une courte, mais excellente bibliographie.

En somme, quiconque désire préciser rapidement ses connaissances sur les clauses d'ajustement au coût de la vie trouvera dans ce bulletin tout ce qu'il lui faut.

Jacques SAINT-LAURENT

Université Laval

Wage Price Controls and Labor Market Distortions, by Daniel J.B. Mitchell and Ross E. Azevedo, Institute of Industrial Relations, University of California Monograph series # 16, 1976, 175 pp.

En soi, une discussion sur les distortions transmises sur le marché du travail par l'établissement d'un contrôle des prix et des salaires comporte un intérêt évident: il faut bien, avant d'apporter une solution à un problème, connaître de façon aussi précise que possible, si l'application de cette solution ne sera pas la source même d'autres problèmes.

Pour nous, cette discussion comporte un intérêt supplémentaire, puisque nous vivons encore une période de contrôle des prix et des salaires, bien qu'elle semble devoir se terminer bientôt.

La littérature sur l'effet des contrôles sur l'inflation est abondante. On y retrouve surtout une analyse de l'effet bénéfique des contrôles sur les prix et les salaires. Mais, l'analyse des effets coûteux des contrôles est à peu près inexistante, si ce n'est celle des coûts administratifs des programmes.

Les auteurs ont fait porter leurs recherches sur trois problèmes particuliers que des contrôles sur les prix et les salaires peuvent créer: a) celui des pénuries possibles sur les marchés des produits et du travail; b) celui de l'impact sur les programmes d'incitation à l'augmentation de la productivité et c) celui des effets également possibles sur le système des relations de travail.

Dans le premier cas, si le niveau des salaires qu'on impose se situe en dessous