

# Le mouvement ouvrier canadien est-il dominé par les grands syndicats internationaux?

Marcel Côté

Volume 41, numéro 3, octobre–décembre 1965

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003061ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003061ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Côté, M. (1965). Le mouvement ouvrier canadien est-il dominé par les grands syndicats internationaux? *L'Actualité économique*, 41(3), 570–577.  
<https://doi.org/10.7202/1003061ar>

# Commentaires

**Le mouvement ouvrier canadien est-il dominé par les grands syndicats internationaux ?** La classification des syndicats ouvriers canadiens selon leur affiliation aux diverses centrales syndicales permet de réaliser que la majorité des travailleurs syndiqués appartiennent à des syndicats qui sont directement affiliés soit à la grande centrale américaine, la FAT-COI, soit à d'autres syndicats internationaux non affiliés.

Le Canada comptait, en effet, près d'un million et demi de syndiqués en 1964, par rapport à un million deux cent mille en 1953. Tel qu'on peut le vérifier au tableau I, en 1964, un peu plus de soixante-dix pour cent d'entre eux appartenaient à des syndicats internationaux ; près du quart étaient membres de syndicats nationaux alors qu'un faible pourcentage seulement faisait partie d'organisations locales à charte directe ou indépendante.

La répartition des effectifs syndicaux, d'après le genre d'affiliation, a-t-elle changé beaucoup depuis 1953 ? Le tableau I nous indique qu'en 1953, près de soixante-dix pour cent des syndiqués canadiens appartenaient à des locaux affiliés aux syndicats internationaux, par comparaison avec soixante et onze pour cent en 1964. Les syndicats nationaux comptaient vingt-trois pour cent des syndiqués en 1953, par rapport à un peu plus de vingt-quatre pour cent en 1964. Les principaux changements sont survenus au sein des unités locales à charte directe qui groupaient en 1953, six et demi pour cent des effectifs syndicaux canadiens, comparé à moins de deux pour cent en 1964. Quant aux organisations locales indépendantes, elles comptaient moins de un pour cent des syndiqués

COMMENTAIRES

dans leurs rangs, en 1953, par comparaison avec près de trois pour cent en 1964. Donc dans l'ensemble, on peut conclure que la répartition des effectifs syndicaux canadiens, d'après le genre d'affiliation, est demeurée sensiblement la même au cours de la période 1953-64.

C'est justement à cause de la présente affiliation des syndicats canadiens avec la grande centrale américaine, la FAT-COI, qu'on s'est posé, qu'on se pose et qu'on continuera probablement à se poser des questions sur la liberté dont disposent les locaux canadiens de choisir des objectifs adaptés aux conditions économiques et aux

**Tableau I**  
**Répartition des effectifs syndicaux canadiens d'après le genre d'affiliation, 1953-1964 <sup>1</sup>**

	Effectif syndical							
	Nombre				Pourcentage du total			
	1953	1956	1960	1964	1953	1956	1960	1964
<i>Syndicats internationaux</i>	850,545	947,498	1,051,997	1,062,054	69.7	70.1	72.1	71.1
Affiliés à :								
FAT-COI-CTC .....	—	821,449	888,748	908,948	—	60.8	60.9	60.9
CTC (seulement) .....	—	—	53,841	12,680	—	—	3.7	0.8
FAT-COI (seulement)	—	1,050	33,117	31,282	—	0.1	2.2	2.1
<i>Fraternités de travailleurs ferroviaires non affiliées</i> .....	—	43,877	9,857	9,224	—	3.2	0.7	0.6
<i>Autres syndicats non affiliés</i> .....	—	81,122	66,434	99,224	—	6.0	4.6	6.7
<i>Syndicats nationaux</i> ...	282,534	338,632	320,118	365,536	23.2	25.0	21.9	24.5
Affiliés à :								
CTC .....	—	160,550	154,647	164,156	—	11.8	10.6	11.0
CSN .....	—	96,027	93,673	115,796	—	7.1	6.4	7.8
Non affiliés .....	—	82,055	71,798	85,584	—	6.1	4.9	5.7
<i>Unités locales à charte directe</i> .....	78,737	53,529	33,864	25,980	6.5	3.9	2.3	1.7
CTC .....	—	41,942	25,595	20,236	—	3.1	1.8	1.3
CSN .....	—	5,142	8,269	5,744	—	0.3	0.5	0.4
FAT-COI .....	—	6,445	—	—	—	0.5	—	—
<i>Organisations locales indépendantes</i> .....	7,898	11,993	53,180	39,603	0.6	1.0	3.7	2.7
<b>TOTAL</b> .....	<b>1,219,714</b>	<b>1,351,652</b>	<b>1,459,159</b>	<b>1,493,173</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

1. *Organisations ouvrières au Canada*, Direction de l'économie et des recherches, ministère du Travail, Canada, éditions 1960, 1964.

*Syndicalisme ouvrier au Canada*, Division de l'économie et des recherches, ministère du Travail, Canada, éditions 1953, 1956.

aspirations du Canada. Par exemple, un des objectifs que le mouvement syndical s'efforce d'atteindre depuis toujours, qui est d'empêcher les entreprises d'avoir un avantage marqué sur leurs concurrents par des salaires plus faibles, amène le syndicat à revendiquer la parité de salaires pour les tâches identiques. Mais dans quel cadre géographique se situent de telles revendications ? Doivent-elles s'arrêter aux frontières d'une région économique, d'une province, d'un pays ou d'un continent ? C'est précisément ici que les locaux canadiens affiliés à la fédération américaine deviennent vulnérables aux accusations d'influence, de domination lancées contre elles. En effet, est-il justifiable de croire que les demandes syndicales présentées aux employeurs de telle industrie américaine seront endossées en bloc par les représentants syndicaux canadiens et négociées avec les dirigeants des entreprises canadiennes qui sont très souvent des filiales des grandes maisons américaines, en somme négociées avec les mêmes propriétaires ? En supposant que tel est le cas qu'advierait-il de l'économie canadienne ? Certes beaucoup de points communs existent entre les économies des deux pays. Cependant, certaines variables, telles que la dimension du marché, la productivité de la main-d'œuvre, la taille des établissements exigent que les revendications soient adaptées au milieu économique dans lequel le syndicat canadien évolue.

Est-il donc possible de vérifier concrètement si les chefs syndicaux canadiens tiennent compte de ces variables dans leurs demandes ? Il est probablement impossible de présenter une réponse assez générale pour couvrir tous les syndicats et toutes les entreprises. Il faut plutôt penser en termes d'industries et même d'entreprises à l'intérieur de telle industrie. En effet, le degré de domination peut être conditionné par plusieurs facteurs, comme, par exemple :

— l'identité de propriétaire tant aux États-Unis qu'au Canada qui peut déterminer la capacité de payer de l'entreprise ;

— le degré de concurrence au sein de l'industrie qui amène les syndicats à revendiquer la parité de salaires afin d'éviter que ceux-ci ne soient utilisés comme arme de concurrence ;

— le degré de concurrence au sein du mouvement ouvrier lui-même. En effet, la présence d'un autre syndicat au sein de l'industrie peut pousser un syndicat international à offrir davantage, à recher-

cher la parité de salaire avec les États-Unis afin de conserver ses membres actuels et d'en attirer de nouveaux ;

— la protection à accorder aux fabricants américains ayant à subir la concurrence étrangère. Si, par exemple, certains produits canadiens sont offerts sur le marché américain, les syndicats internationaux vont veiller à ce que des salaires plus faibles payés au Canada ne placent pas les fabricants canadiens dans une position favorable par rapport aux producteurs américains en leur permettant, peut-être, de produire à des coûts plus bas ;

— enfin, la localisation géographique de l'entreprise. En effet, pour celle qui est située à proximité des frontières américaines, le syndicat peut être tenté de revendiquer la parité des salaires avec les entreprises similaires situées du côté américain.

Lequel ou lesquels de ces facteurs peut ou peuvent inciter les syndicats internationaux à exercer des pressions plus ou moins directes sur les locaux canadiens en vue de les amener à revendiquer des bénéfices équivalents à ceux qu'ils comptent obtenir des employeurs américains ? Un professeur canadien, M. Bryan-M. Downie, est en train de compléter une étude qui lui permettra de déterminer si oui ou non les syndicats internationaux ont joué un rôle direct dans les négociations collectives qui sont survenues au cours de la période 1953-62, dans les cinq industries canadiennes suivantes : l'acier, les viandes, l'automobile, le minerai de fer et les pâtes et papiers. L'auteur s'est également efforcé, pour la période donnée, de déterminer dans quelle mesure certains gains économiques accordés aux syndiqués américains, ont été partagés par le travailleur canadien membre de la même centrale syndicale américaine<sup>2</sup>.

Nous voulons exposer, ici, les conclusions préliminaires auxquelles il est arrivé pour chacune des industries mentionnées. Cette présentation abrégée nous empêchera de souligner les diverses nuances que l'auteur apporte dans son texte original.

Dans l'industrie des viandes (abattoirs et conserveries) il ne semble pas que les dirigeants américains des Travailleurs unis des abattoirs-conserveries, industries alimentaires et connexes d'Améri-

2. Un exposé plus détaillé de cette étude paraîtra sous peu dans les comptes rendus de la seizième conférence annuelle du Centre des Relations industrielles de l'Université McGill. Nous voulons remercier le professeur Brownie d'avoir bien voulu nous permettre de résumer ici les fruits de sa recherche.

que (U.P.W.A.) aient eu une influence directe lors des négociations qui ont eu lieu au cours de la période 1953-1962.

Quant aux divers avantages économiques obtenus par les employés de cette industrie, l'auteur ne croit pas que le syndicat international ait tenté d'obtenir les mêmes bénéfices dans les deux pays. Par exemple, les augmentations de salaire obtenues des employeurs américains s'élèvent à 1.06 dollar (ou 73.1 p.c. du taux de base payé dans l'industrie américaine en 1953) par rapport à 66.5 cents (ou 49.3 p.c. du taux de base de 1953) au Canada.

Quant à l'industrie de l'acier, les conclusions du professeur Brownie sont sensiblement les mêmes que celles qu'il présente pour l'industrie des viandes. D'après lui, la demande répétée du local canadien pour la parité des salaires avec l'industrie de l'acier aux États-Unis ne semble pas avoir été imposée par les dirigeants internationaux des Métallurgistes unis d'Amérique (U.S.W.A.) mais utilisée plutôt par la division canadienne dans le but d'obtenir des salaires plus élevés. Cependant, les gains obtenus au Canada sont plus faibles que ceux qui ont été enregistrés par le même syndicat aux États-Unis, soit 63.5 cents (ou 44.3 p.c. d'augmentation sur la base des salaires de 1953) par rapport à 79 cents (ou 55.1 p.c. d'augmentation) aux États-Unis. L'auteur conclut que la division canadienne au sein des Métallurgistes unis d'Amérique jouit d'une autonomie suffisante pour mener ses propres négociations dans l'industrie de l'acier, au Canada.

La situation dans l'industrie de l'automobile est différente de celle qui a été décrite pour les deux industries précédentes, soit les viandes et l'acier. L'auteur est d'avis que, du moins à partir des années 1955-56, les principaux gains obtenus des employeurs américains sont utilisés comme un barème, un standard dans les négociations canadiennes. Les dirigeants canadiens de l'Union internationale des travailleurs de l'automobile, de l'aérospatiale et des instruments aratoires (U.A.W.) justifient leur position de la façon suivante : puisque les ouvriers de l'industrie de l'automobile en Amérique du Nord travaillent pour les mêmes patrons et qu'ils accomplissent le même travail partout, il est normal qu'ils obtiennent les mêmes bénéfices.

Il faut cependant ajouter que les demandes pour la parité de salaire et un contrat de travail identique pour les travailleurs des

deux pays n'ont pas été imposées par les dirigeants internationaux, mais ont été proposées par la direction de la division canadienne. D'après l'auteur, la présence d'un syndicat entièrement canadien dans l'industrie de l'automobile, ne changerait rien aux présentes demandes de parité de salaires et de contrats de travail identiques en Amérique du Nord.

En dépit des efforts déployés par les dirigeants canadiens du syndicat de l'automobile en vue d'obtenir la parité des salaires avec l'industrie américaine, il reste que les gains économiques qu'ils ont obtenus au cours de la période 1953-62 sont inférieurs à ceux qui ont été enregistrés par les syndiqués américains, soit une augmentation de 38 p.c. sur les taux de salaires versés en 1953 (représentant un gain de 58 cents) par comparaison avec une augmentation de 47 p.c. dans l'industrie américaine (ou un gain de 77 cents).

Qu'advient-il de la décision de déclarer une grève dans chacune des industries jusqu'ici analysées ? Qui prend la décision finale ? Les dirigeants de la région canadienne ou les dirigeants du syndicat international ? L'auteur rapporte que la haute direction de chacun des trois syndicats internationaux déjà mentionnés se réserve le droit de parole, la décision finale d'approuver une grève. Pourquoi ? Parce que l'association internationale met généralement ses fonds de grève à la disposition de la région canadienne. Cependant il semble que les dirigeants des syndicats internationaux que nous venons d'étudier n'ont jamais utilisé ce droit de contrôler la division canadienne dans sa liberté d'action.

L'industrie des pâtes et papiers offre une situation un peu différente des trois premières, soit l'acier, les viandes et l'automobile. Elle possède deux caractéristiques différentes. D'abord son marché est différent ; il n'y a plus qu'un seul syndicat au sein de l'industrie. En effet, l'industrie nord-américaine des pâtes et papiers se retrouve dans un seul marché qui est international. De plus, elle compte deux syndicats internationaux au Canada <sup>3</sup>, et un troisième au Québec <sup>4</sup>. Cependant, d'après le professeur Brownie, cette seconde caractéristique, c'est-à-dire la présence de plus d'un syndicat à l'intérieur de cette industrie, commence à peine à se faire sentir. Il semble, cepen-

3. Les Ouvriers-papetiers et les Travailleurs unis du papier, la Fraternité internationale des travailleurs de la pulpe, du bisulfite et du papier.

4. La Fédération nationale des travailleurs de la pulpe et du papier, inc. (C.S.N.).



dant, que le regain de concurrence qui a lieu présentement parmi les diverses unités syndicales, pourra possiblement se traduire par des pressions plus fortes exercées par la division canadienne des syndicats internationaux en vue d'obtenir des salaires plus élevés.

Enfin, l'industrie du minerai de fer se trouve dans une situation bien différente de celle qui prévaut dans les autres industries pour ce qui a trait aux négociations collectives. D'abord une entreprise, la Marmoraton Mining, donne le ton à toutes les autres. Jusqu'ici cette constatation n'a rien de bien différent de ce qui se passe en réalité dans les autres industries. Cependant, elle devient bien importante quand on apprend que l'unité de négociation pour cette entreprise s'étend à tout le continent nord-américain. En effet, dans cette entreprise, une filiale de la Bethlehem Steel, il n'existe pas de négociations collectives proprement dites au Canada. Celles-ci ont lieu aux États-Unis et un représentant des syndiqués canadiens est invité à y prendre part. C'est ainsi que les taux de salaires et les divers bénéfices obtenus aux États-Unis sont étendus aux employés canadiens. Quant au reste de l'industrie, les principales entreprises canadiennes offrent des salaires et des bénéfices similaires à ceux qui sont accordés par la Marmoraton Mining.

À la suite d'une telle étude, peut-on conclure que, dans l'ensemble du pays, les syndicats internationaux n'exercent pas plus d'influence sur leurs divisions ou régions canadiennes qu'elles en auraient sur des syndicats entièrement autochtones? Peut-on supposer qu'ayant à protéger des groupes d'ouvriers qui font face à des problèmes similaires au sein d'une même industrie, que celle-ci soit située aux États-Unis ou au Canada, les dirigeants du mouvement ouvrier canadien doivent s'allier aux chefs syndicaux internationaux dans le but de faire front commun et d'obtenir des réponses favorables à certaines de leurs revendications, sans pour autant risquer de perdre leur autonomie? Il n'est pas facile de répondre à cette question par un oui ou par un non catégorique. En effet, il est nécessaire de distinguer, d'une part, les aspirations propres au mouvement ouvrier en général et, d'autre part, la réalisation concrète de ces aspirations à l'intérieur de frontières géographiques bien définies. C'est précisément ici que se fait sentir le besoin d'une certaine flexibilité au sein du mouvement ouvrier afin de lui permettre d'adapter ses demandes aux conditions économiques du milieu. Une autre façon



d'envisager cette question d'autonomie syndicale serait de se demander si les mêmes unités syndicales, en supposant qu'elles soient entièrement canadiennes, présenteraient des revendications bien différentes de celles qui ont été présentées jusqu'ici par la section canadienne des grands syndicats internationaux. Il semble évident que si les économies des deux pays ont beaucoup de points communs, cependant chacune possède ses caractéristiques propres qui forcent, en quelque sorte, le chef syndical sérieux à adapter ses revendications à l'échelle de chacun des deux pays. Les conclusions de l'étude entreprise par le professeur Brownie semblent bien montrer que, du moins au sein de quatre des cinq industries analysées, les chefs syndicaux canadiens jouissent d'une autonomie suffisante pour présenter des revendications adaptées à l'économie du Canada.

Marcel CÔTÉ

Utilisation des « pages jaunes »<sup>1</sup> Les pages jaunes des bottins téléphoniques constituent indéniablement un instrument de publicité. Mais il s'agit d'un instrument d'un type particulier puisque les pages jaunes :

- a) sont distribuées gratuitement, et à l'encontre des revues et périodiques, ne contiennent pas d'articles ou d'éditoriaux ;
- b) ne fournissent pas d'informations sur les produits, comme le font les catalogues de certains magasins importants, par exemple.

Le rôle des pages jaunes est de renseigner le consommateur sur les endroits où il peut se procurer certains produits ou services. L'analyse même de cette fonction nous permet de formuler certaines hypothèses quant à l'utilisation des pages jaunes, dont les suivantes :

- 1) règle générale, le consommateur consultera les pages jaunes lorsqu'il aura déjà pris la décision de se procurer un produit ou un service, ou au moins, lorsqu'il a l'intention de faire

---

1. Étude sur l'utilisation des pages jaunes, réalisée en 1964 par l'Indice du Marché Canadien Ltée (filiale de la Audits and Surveys Co. de New York), pour le compte de la Compagnie de Téléphone Bell du Canada.