

Les Cahiers de droit



Denis CARRIER, professeur adjoint à la faculté des Sciences sociales de l'université d'Ottawa, *La stratégie des négociations collectives*, Les Presses Universitaires de France: [Travaux et recherches de la faculté de Droit et des Sciences économiques de Paris, série « Sciences Économiques », n^o 5, préfacé par Henri BARTOLI, 160 pages, 1967 — 4].

Fernand Morin

Volume 9, numéro 2, 1967–1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1004388ar>
DOI : <https://doi.org/10.7202/1004388ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (imprimé)
1918-8218 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Morin, F. (1967). Compte rendu de [Denis CARRIER, professeur adjoint à la faculté des Sciences sociales de l'université d'Ottawa, *La stratégie des négociations collectives*, Les Presses Universitaires de France: [Travaux et recherches de la faculté de Droit et des Sciences économiques de Paris, série « Sciences Économiques », n^o 5, préfacé par Henri BARTOLI, 160 pages, 1967 — 4].] *Les Cahiers de droit*, 9(2), 299–300. <https://doi.org/10.7202/1004388ar>

Tous droits réservés © Université Laval, 1967

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/>

Denis CARRIER, professeur adjoint à la faculté des Sciences sociales de l'université d'Ottawa. **La stratégie des négociations collectives**. Les Presses Universitaires de France : [Travaux et recherches de la faculté de Droit et des Sciences économiques de Paris, série « Sciences Économiques », n° 5, préfacé par Henri BARTOLI, 160 pages, 1967 — 4].

L'auteur se propose de rechercher une méthode et une approche pour systématiser l'analyse des rapports collectifs du travail. Cet objectif s'impose, selon M. Carrier, puisque les relations industrielles constituent un

«... domaine-carrefour où se rencontrent beaucoup d'éléments venant des disciplines les plus diverses, allant du droit à l'histoire, en passant par les éléments empruntés à l'économie, à la politique, à la sociologie, à la psychologie individuelle et sociale, aux relations humaines en général et jusqu'à la théorie des jeux». (Page 1).
De ce point de vue, on pose une

hypothèse de travail :

«... on doit peut-être dire que la science des relations industrielles devrait s'élaborer un peu à la manière de la science économique. En effet, cette dernière, en plus de prétendre expliquer les mécanismes généraux de l'activité économique à l'intérieur de chaque système, n'en possède pas moins un appareil d'analyse très complexe et cherchant à expliquer comment, en fonction de chaque système et de ses mécanismes généraux, chaque agent économique (ou groupe d'agents) agit et contribue à la mécanique générale». (Page 1).

Bien sûr, il ne s'agit pas ici d'une première ébauche d'étude et d'explications systématiques des rapports collectifs du travail. L'auteur signale ses prédécesseurs et ses maîtres, dont : Slitcher, Ross, Coleman, Kerr, Chamberlain, Lindbloom, Northrup, Bloom, Lester, Lunlop, Tiano, Sellier et beaucoup d'autres. Ces auteurs servent de substratum à la thèse de M. Denis Carrier. Quelquefois, il les appellera à témoin d'une hypothèse mise de l'avant, tantôt ils aideront l'auteur pour conclure rapidement l'étude d'une délicate question.

Le plan du travail nous plut en raison de sa construction logique et de son originalité. Dans un premier mouvement, nous étudions l'aspect microscopique des rapports collectifs du travail. Cette partie est elle-même bicéphale. On étudie en pre-

mier lieu les acteurs en présence (employeur, salariés et leurs représentants, l'État). Au deuxième chapitre, on décrit le « cadre dans lequel les parties évoluent » : contexte technique, économique et idéologique. La deuxième partie de l'œuvre traite de l'aspect microscopique : stratégie de négociation collective directe. Encore là, deux thèmes séparent le sujet. Au premier chapitre, l'auteur étudie la stratégie de l'étape initiale de négociation (typologie des tactiques, ouverture des négociations) qui tend à la préparation d'une « zone de contrat ». Puis, le dernier chapitre couvre l'étape finale des négociations collectives. A cette dernière phase, le lecteur pourra apprécier de belles pages sur la conciliation (pages 140 à 155). A cette première qualité du volume, il faut ajouter que le style est sobre et élégant. Le développement respecte une cadence qui n'essouffle pas le lecteur. Ainsi le juriste, le sociologue et l'économiste peuvent à la fois s'y plaire. Il nous faut aussi signaler quelques expressions qui nous semblent aujourd'hui dépassées : relations patronales-ouvrières, législations industrielles et contre-grèves.

En suivant le plan de l'œuvre, il convient de souligner au passage les points qui nous frappent particulièrement :

— le problème du *leadership* dans l'entreprise : l'auteur constate avec raison que la politique patronale en matière de relations du travail n'est pas toujours laissée à la personne qui occupe officiellement la première fonction dans le domaine. (Page 16);

— l'influence du mode de gouvernement du syndicat sur « la fonction des relations industrielles » : l'auteur fait remarquer que dans la mesure où

« la fonction véritable des relations industrielles est remplie par l'ensemble des travailleurs, la revendication tend à devenir un moyen pour un syndicat de s'assurer de l'allégeance de ses membres » (Page 30);

il y a là une variable nécessaire à connaître pour apprécier ou prévoir la stratégie syndicale. D'autre part, l'auteur termine ce paragraphe en disant :

« Notre hypothèse voulant que la fonction des relations industrielles soit de plus en

plus exercée par les dirigeants des organismes représentant les travailleurs à mesure que les problèmes se généralisent, semble donc plausible ». (Page 33).

Ici, on nous laisse sur notre appétit, pour ne pas dire plus.

— Se basant sur « Industrial Relations Systems » de Dunlop, l'auteur rappelle que l'État influence le contenu des rapport collectifs du travail, de trois façons :

«... en définissant formellement, par une législation appropriée, certaines règles minima qui s'imposeront par la suite aux parties en présence. Deuxièmement, l'État influence indirectement le contenu des relations industrielles en permettant aux parties d'établir certaines règles. Finalement, l'État peut également influencer les relations industrielles en introduisant une sorte de procédure d'approbation publique des accords ou d'une partie des accords conclus entre les parties ». (Page 39).

— L'étude du « cadre dans lequel les parties évoluent » nous a semblé la partie la plus précieuse pour un lecteur-juriste. Cette connaissance du contexte permet de découvrir les problèmes particuliers à un milieu donné puis, de nous faire prendre conscience de l'influence du cadre sur la stratégie des acteurs (pp. 46 à 87).

— La deuxième partie (stratégie des négociations collectives directes) demande moins de connaissance théorique du lecteur. Avec Peters, l'auteur admet que « le prestige joue un rôle capital dans les négociations et ce rôle ne peut être éliminé ». Cependant, on néglige de développer suffisamment ce point lorsqu'il s'agit de l'employeur. Selon M. Carrier, il semble essentiel que les deux parties prennent des positions extrêmes au départ (revendications exagérées — offres patronales minimales) pour ensuite pouvoir faire des « concessions ». Cette prémisse nous semble assez simpliste.

— L'auteur signale que plus la fréquence des négociations est rapprochée, plus les négociateurs de chacune des parties apprendront à se connaître et moins, par conséquent, elles seront dans l'incertitude lorsque l'une essaiera de bluffer l'autre (p. 118). Il y a donc là une relation étroite entre la fréquence des rencontres des parties et la stratégie utilisée lors de la négociation collective.

Monsieur Carrier signale que les études américaines portant sur la conciliation donnent trop l'accent sur des facteurs personnels du conciliateur et oublient les implications de la négociation directe qui précède cette phase (p. 141). Le conciliateur devrait voir à ce que l'accord «... qui pourra être éventuellement conclu soit "vendable" à la base de chacune des parties... » (p. 153). A ce sujet, rappelons une étude américaine récente où on signalait quatorze pour cent de rejet des offres patronales présentées à l'assemblée générale des membres après la conciliation.

En définitive, l'auteur nous présente une synthèse valable des études américaines dans ce domaine en les mouvant dans un cadre français. A ce premier apport, il faut ajouter des réflexions, des commentaires et des hypothèses originales qui complètent le tout. Voilà donc l'œuvre d'un Québécois qui a su tirer profit des milieux qui nous influencent le plus : les États-Unis et la France. Juristes, économistes et sociologues du Québec liront avec intérêt cet ouvrage.

Fernand MORIN,
Professeur de droit du travail
à l'université Laval

N. BAR-YAACOV, *The Israel-Syrian Armistice: Problems of Implementation (1949-1966)*. The Magnes Press, Jerusalem, Oxford University Press, Toronto, 1967. 377 pp. \$9.00

Le Dr Bar-Yaacov, qui est professeur de relations internationales à l'université hébraïque de Jérusalem, a fait une revue soignée des problèmes qui ont entouré l'exécution de l'armistice israélo-syrien dans les années 1949 à 1966. Bien que cet armistice ne soit plus en vigueur depuis la « Guerre de six jours », il revêt une importance capitale pour l'interprétation des événements majeurs qui ont conduit à cette guerre. Quoique l'on puisse dire de la fermeture du golfe d'Agaba par le président Nasser en juin dernier, ce sont les incidents déclenchés par les terroristes de l'organisation *Al-Fatah* le long de la ligne d'armistice entre Israël et la Syrie qui ont été les