

## Relations industrielles Industrial Relations



### Les livres

Gérard Dion

Volume 2, numéro 7, mars 1947

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1023870ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1023870ar>

[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 cet article

Dion, G. (1947). Les livres. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 2(7), 7-7.  
<https://doi.org/10.7202/1023870ar>

périodes les plus fatigantes et les plus énervantes. Car il lutte sur deux fronts à la fois : avec l'employeur pour négocier avec succès une convention collective ; avec ses ouvriers qu'il doit renseigner sur les faits et sur ses propres démarches et qu'il doit surtout tenir solidaires et confiants. Aussi avons-nous connu des employeurs qui usaient de moyens dilatoires pour éterniser la signature d'une convention collective dans le but de décourager les ouvriers syndiqués, de les diviser ou de susciter de la suspicion contre leur agent d'affaires.

La convention collective enfin signée, tout n'est pas terminé, même si les deux parties sont satisfaites. Un syndicat doit toujours être vivant, avoir sans cesse un projet à réaliser. Un syndicat dont les dirigeants et les membres se reposent sur leurs lauriers est bien près de s'effondrer. Un agent d'affaires qui a réussi à négocier une belle convention collective ne peut jamais se croiser les bras et ralentir ses activités. Ce qui veut dire qu'une fois une convention collective signée, l'agent d'affaires doit en surveiller l'application. Car on ne sait jamais ! Il doit centrer son attention sur le comité de griefs. Tout grief doit avoir une solution. Le prestige de l'agent d'affaires et la confiance des ouvriers en leur syndicat résident dans le règlement des griefs. La tâche pour l'agent d'affaires, surtout quand le contrat s'est signé à la suite d'un arbitrage ou d'une grève ou encore, quand il y a rivalité syndicale dans la même industrie, s'avère des plus délicates et des plus ingrates. Au cours de la durée de la convention collective, l'agent d'affaires doit travailler à la renouveler avec nécessairement des améliorations. C'est son rôle avec le concours des officiers de son syndicat.

L'agent d'affaires est un *chef ouvrier*, un chef qui rayonne et en qui on a confiance. L'agent d'affaires doit être capable de lancer des mots d'ordre, d'influencer ses ouvriers syndiqués, d'être écouté, d'avoir de l'autorité. Mais jamais il ne doit être dictateur, dominateur ; il ne doit pas en donner l'impression, même s'il ne l'est pas. L'agent d'affaires, réellement chef, doit inculquer un esprit de discipline et de combat en faisant coordonner les efforts de tous et de chacun vers l'obtention d'un objectif immédiat et concret et pour la réalisation, dans le temps, d'un ordre social dans lequel l'ouvrier sera intégré. L'agent d'affaires, s'il est véritablement chef ouvrier, a la mission de donner aux ouvriers *l'idée de conscience et de solidarité de classe*. La conscience et la solidarité de classe sont des sentiments très légitimes puisqu'il existe des classes, une classe, entre autres, la classe ouvrière. Il appartient à l'agent d'affaires d'activer et d'orienter ces deux sentiments. L'ouvrier doit penser et agir en ouvrier ; il doit être convaincu que le syndicat n'est pas uniquement un organisme de coalition momentanée pour l'obtention d'un objectif immédiat, mais surtout l'un des grands moyens à sa portée pour l'intégrer et dans l'entreprise et dans la société. En un mot, l'agent d'affaires doit être l'architecte et l'artisan d'un monde nouveau dans le domaine des relations industrielles.

L'agent d'affaires est l'homme désigné pour représenter son syndicat là où le commandant les intérêts de ses ouvriers. C'est donc un *délégué officiel*. Il représente et défend ses ouvriers auprès des employeurs, des gouvernants, des commissions administratives, des tribunaux judiciaires, des organismes syndicaux supérieurs, etc. L'agent d'affaires, lorsqu'il représente son syndicat local, soit dans une fédération d'industrie, soit dans un

conseil central, soit dans un conseil de métiers, doit lutter pour que le point de vue de son syndicat prévale tout en l'intégrant avec des horizons qui vont au-delà de sa localité ou de sa région. Notre régime industriel existe dans la province, dans le pays. L'organisation syndicale, quelle qu'elle soit, doit avoir un programme, une politique qui dépasse les limites de la région ou de la province. Cependant, l'agent d'affaires doit tenir compte des besoins et des nécessités de sa région et de sa province.

L'agent d'affaires est un *homme public* et un *éducateur*. Ses activités d'organisateur, de négociateur, de chef ouvrier, de délégué officiel en font, il va de soi, un homme public. A ce titre, il est le point de mire de tous : des membres du conseil municipal, des députés du comté, des partis politiques, des hommes d'affaires et de profession, des dirigeants des associations de toutes sortes, des chefs et des membres des syndicats rivaux, des membres du clergé, des employeurs. Surtout dans les petites villes, l'agent d'affaires est un homme qu'on observe, qu'on suit pas à pas, qu'on épie quelquefois. Ses paroles, ses écrits, ses conversations, ses gestes, ses attitudes, voire ses silences, sont remarqués, notés, commentés et critiqués, selon la gamme de sentiments qu'on entretient à son égard ou à l'endroit de son syndicat. La vie publique prend notre agent d'affaires tous les jours de l'année. Il doit sans cesse se surveiller. Car on ne lui pardonnera pas la moindre faiblesse, surtout de la part de certains employeurs qui ont intérêt à le déprécier afin de « couler » son syndicat dans l'opinion publique.

L'agent d'affaires doit consacrer beaucoup de temps et déployer ses efforts à l'éducation de son milieu ouvrier. Il doit voir à ce que chaque membre de l'exécutif s'acquitte bien et à temps de la tâche à accomplir. Il doit dénicher, parmi les ouvriers, les types qui pourront devenir de bons officiers et les former en conséquence. Il doit aider ceux qui sont en fonctions. C'est à l'agent d'affaires, le plus souvent, qu'on confie l'orientation et la direction du syndicat et des syndiqués. Il a besoin d'être dévoué, instruit, formé, doué de ressources et d'une santé parfaite. Lui qui réclame la journée de huit heures, la semaine de quarante heures, la sécurité individuelle et sociale, lui qui réclame un salaire familial et la sécurité de l'emploi, n'a pratiquement rien pour lui. Dans les faits, l'agent d'affaires est un homme qui se donne et qui sacrifie, pour une cause, un grand idéal. Il ne s'appartient plus puisqu'il appartient à un mouvement.

Joseph PELCHAT

## Les livres

**COMITES D'ENTREPRISES** — délégués du personnel, expériences étrangères, législation française. Philippe Bayart. 1 volume, 406 pages, édition du Lévrier, Montréal, 1947.

Depuis le temps où l'associantisme ouvrier était considéré comme un délit et violemment combattu par les employeurs, il s'est produit une évolution considérable dans les relations entre les syndicats et les entreprises. De nos jours, dans plusieurs pays une collaboration institutionnelle est en train de s'établir. Dans certains cas, elle n'est que l'initiative des parties en présence ; dans d'autres, elle fait l'objet de législation de la part de l'autorité publique.

*Comités d'entreprises* de Philippe Bayart, secrétaire du Syndicat patronal textile de Roubaix-Turcoing, veut être un tour d'horizon sur les expériences réalisées dans tous les pays où l'on a expérimenté un tel genre de collaboration patronale-ouvrière. Volume intéressant, bien documenté, qui sera très utile à tous ceux qui veulent être au courant de cette orientation nouvelle dans les relations du travail. Gérard DION

**Abonnement : \$1.50 la série de 10 numéros**

Adresser toute correspondance au Secrétaire du Département des Relations industrielles, Faculté des Sciences sociales, Université Laval, Québec.