

Théorie du salaire et conventions collectives, par MAURICE BOUCHARD. Un vol., 6 po. x 9¼, broché, 329 pages — UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL, Montréal, 1957

Albert Breton

Volume 35, numéro 2, juillet–septembre 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001471ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001471ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Breton, A. (1959). Compte rendu de [*Théorie du salaire et conventions collectives*, par MAURICE BOUCHARD. Un vol., 6 po. x 9¼, broché, 329 pages — UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL, Montréal, 1957]. *L'Actualité économique*, 35(2), 346–350. <https://doi.org/10.7202/1001471ar>

Les Livres

Théorie du salaire et conventions collectives, par MAURICE BOUCHARD. Un vol., 6 po. \times 9¼, broché, 329 pages. — UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL, Montréal, 1957.

J'ai l'intention de critiquer cet ouvrage pour ce qu'il prétend être et pour ce qu'il est réellement. Si je l'ai bien lu, le livre veut d'abord fournir une solution générale, dans la tradition classique, au problème formidable de l'oligopole (pp. 19, 317) et ensuite apporter des principes d'action collective applicables à la détermination des salaires sur les marchés syndiqués du travail (p. 153). Évidemment, il n'y a rien de tout cela qui soit fait. Bien au contraire, la première partie du livre qui traite de l'oligopole et des problèmes connexes est écrite comme si l'auteur ne connaissait pas la méthodologie et les raffinements théoriques de la science économique; alors que la seconde partie ne peut être interprétée que comme une défense idéologique des syndicats, mal déguisée en analyse économique et sociologique. Par exemple, à propos des théories de la force de négociation, M. Bouchard soutient (p. 320) que «ce n'est pas le pouvoir, mais le comportement spécifique de la partie qui a l'avantage de dominer l'autre, qui détermine le salaire fixé par une convention collective» (!).

M. Bouchard soutient que la solution au problème de l'oligopole peut être trouvée si on tient compte «de la contribution la plus valable de Marx à la science économique» (p. 22), c'est-à-dire de la relation entre structure et comportement¹. Cependant l'auteur présente une formulation non marxiste de ce qu'est une structure, qu'il exprime en termes de nombre de concurrents et de degré de concurrence; de plus, il ne fournit aucune caractéristique de cette relation. On ne trouve que des affirmations dogmatiques à l'effet que la relation existe (p. 22).

Sans se référer de nouveau à cette relation, M. Bouchard produit un modèle du genre suivant. Posons les hypothèses «habituelles» à propos de la prévision,

1. Il faudrait peut-être souligner que, chez Marx, la relation entre structure et comportement est dialectique et non pas logique, comme le laisse entendre M. Bouchard.

de l'incertitude, etc. Commençons avec une fonction donnée de demande totale $p=f(x)$ et deux vendeurs A et B. La fonction de coût de A est $G'(x)$ et celle de B, $H'(x)$ ¹. La solution est simple. Calculons la fonction de demande résiduelle² de B en soustrayant $G'(x)$ de $f(x)$. Appelons cette fonction résiduelle $F(x)=f(x)-G'(x)$. Puisque nous posons que B est encore un individu qui maximise, faisons $H'(x)=F'(x)$. À ce point, B fournit X^* et A, le reste, soit $f(x)-X^*=X^{**}$. À cette quantité, le coût marginal de A est égal à p^* , soit le prix déterminé par B. En général, X^{**} est plus grand que X^* . En d'autres termes, un des vendeurs retiendra dans cette partie du marché une place que l'autre *ne peut pas* occuper parce qu'il ne possède pas la capacité physique suffisante (le cas de la firme dominante), ou parce qu'il n'a pas la capacité économique suffisante, c'est-à-dire que sa courbe de coût ne lui permet pas de satisfaire plus qu'une fraction des acheteurs possibles. Ce vendeur est appelé un *leader* (c'est le cas de B ici) parce qu'il détermine le prix, tandis que l'autre, le satellite (A), vend ce que B ne vend pas à ce prix. Il y aura des manœuvres entre A et B pour déterminer qui devrait être *leader* ou satellite, puisque ce dernier retire les plus gros profits. Cette instabilité demeure sans solution³. Voilà la solution «générale» de M. Bouchard. Elle n'est cependant qu'une solution correcte⁴ au problème du *leadership* des prix avec capacité de production limitée par les coûts, solution connue des économistes depuis longtemps⁵.

Comment donc M. Bouchard a-t-il pu offrir ce simple modèle comme une solution «générale» au problème de l'oligopole? Traditionnellement, les économistes ont travaillé de la façon suivante: ils commencent en posant, par exemple, que tous les cas dans lesquels le nombre de vendeurs est petit sont des cas d'oligopole. Ensuite ils choisissent un ensemble de postulats ou d'hypothèses et dérivent des théorèmes ou des hypothèses concernant le comportement de ces quelques vendeurs; ou encore, ils préfèrent accumuler des faits concrets, et de là, dégager des généralisations sur le comportement de ces quelques vendeurs. Si les théorèmes ou les généralisations sont valables dans tous les cas, on les dits «généraux»; s'ils sont valables dans quelques cas stables, on les dits «spéciaux». M. Bouchard, au contraire, prend un théorème spécial d'économie, qui n'est applicable qu'à quelques cas seulement, et de là, conclut que tous les autres cas où il n'y a qu'un

1. Où le signe (') accolé à la lettre a le sens habituel d'une dérivée première.

2. Le terme «fonction de demande résiduelle» n'apparaît jamais dans l'ouvrage de M. Bouchard. La fonction est appelée «courbe de vente certaine». Cependant, elle peut clairement être appelée une courbe de demande résiduelle ou partielle, d'après la façon dont elle est dérivée (p. 35).

3. M. Bouchard reconnaît cette instabilité, mais la rejette, comme tout le monde (p. 37).

4. De nouveaux termes tels que «monopole imparfait» ou «courbes de vente certaine», qui ne sont pas définis, si ce n'est par le contexte, auraient probablement dû m'induire à remplacer le mot «correcte» par la formule plus prudente «apparemment correcte».

5. Zeuthen, F., *Problems of Monopoly and Economic Warfare*, London, 1930, ch. 3. Zeuthen, F., *Economic Theory and Method*, Harvard, 1955, pp. 243 ss. Nicholls, A.-J., *Partial Monopoly and Price Leadership*, New-York, 1930, ch. II. Stigler, G.-J., «Notes on the Theory of Duopoly», *Journal of Political Economy*, 1940, pp. 522-24. M. Bouchard mentionne que Zeuthen avait traité la question en 1935, mais dit qu'il l'ignorait jusqu'à ce que son propre modèle fut terminé (*ibid.* p. 11, note 1). Aucun des auteurs ci-haut mentionnés, ni les autres qui ont développé ou utilisé ce modèle ou des parties de ce modèle (comme R. F. Kahn dans «The Problem of Duopoly», dans *The Economic Journal*, mars 1937), ne l'ont présenté comme une solution générale au problème de l'oligopole ou du duopole. Kahn, par exemple, est très spécifique sur ce point.

petit nombre de vendeurs ne sont pas des cas d'oligopole. C'est ainsi qu'il obtient une solution «générale» au problème de «l'oligopole»!¹

Avec ce modèle «général», M. Bouchard procède, de façon taxonomique, à examiner des cas de courbes de coût croissant, décroissant et constant, ainsi que leur combinaison sur les marchés des produits. En introduisant la différenciation des produits, l'auteur brise (*kinks*) ses courbes de demande, et continue la démonstration (pp. 94-133). Le marché du travail est ensuite partiellement étudié dans cette même optique (pp. 134-170).

Essayons maintenant de résumer les principes d'action collective apportés par M. Bouchard. Il commence par définir un syndicat comme un groupe d'individus parfaitement rationnels (p. 177) et parfaitement solidaires (p. 187). Après quoi, il définit la solidarité comme «un état de commune dépendance des membres par rapport à la force qui naît du groupe» (p. 188). Cette solidarité est «une nécessité logique sans laquelle l'unité du groupe et de l'action collective est inconcevable» (p. 190). Une fois ces définitions posées, il suppose, premièrement, que les syndicats maximisent les salaires (p. 207). Je n'ai pu découvrir exactement ce que les syndicats maximisent. Une phrase ambiguë à la page 208 me porterait à croire qu'ils maximisent le bordereau des salaires, cependant qu'une affirmation précise (p. 209) et le contexte font clairement ressortir qu'ils maximisent le taux de salaire! La proposition la plus souvent répétée est celle d'«un principe général de maximisation collective du travail» (pp. 207, 211) qui n'a évidemment aucun sens. Ce problème n'est jamais clarifié, et cela est assez significatif si l'on considère que le choix correct du maximisant n'est pas indifférent pour «expliquer» le comportement. Toutefois, la construction de M. Bouchard ne pouvant pas, pour d'autres raisons, «expliquer» le comportement, cette question devient sans importance.

En second lieu, il suppose que les syndicats peuvent imposer leur volonté (pp. 153-201). Cette hypothèse est assez étrange, et nous apparaît même contradictoire. Car enfin, si les syndicats «peuvent imposer leur volonté», pourquoi n'exploitent-ils pas les entrepreneurs? Mais, d'après M. Bouchard, la question ne se pose pas, à cause de l'orientation «sociale» des syndicats! Il s'ensuit, selon M. Bouchard, que le taux de salaire collectivement déterminé doit être égal au taux de salaire concurrentiel (en posant que la demande pour le travail est concurrentielle), puisque, suggère l'auteur, si le salaire syndical est plus bas que le salaire concurrentiel, les travailleurs (qui sont rationnels et mobiles²) abandonneront le syndicat (pp. 209-211). Ceci par ailleurs est posé comme impossible, étant donné que le syndicat est un groupe solidaire. Par conséquent, il s'ensuit que les salaires syndicaux ne peuvent être plus bas que les salaires concurrentiels. Si, au contraire, le salaire déterminé par le syndicat était plus élevé que le salaire

1. Voir pp. 35 et 87, où l'on peut trouver des énoncés clairs et non ambigus de cette singulière méthodologie.

2. Mobilité et solidarité ne sont pas des termes contradictoires pour M. Bouchard, puisqu'ils appartiennent à des classes différentes. La mobilité, en effet, est posée comme une caractéristique de l'individu, alors que la solidarité l'est comme une caractéristique du groupe. Et puisque le groupe n'est pas la somme des individus, le casse-tête est résolu (p. 186). Ajoutons que les fondements de toutes ces affirmations sont un peu plus difficiles à trouver.

concurrentiel, il y aurait des travailleurs mis à pied; ceci constituerait évidemment une infraction à la solidarité du groupe, ce qui, par définition, est inadmissible.

Par conséquent, les salaires collectivement déterminés sont égaux aux salaires déterminés par la concurrence et quiconque prétend que les syndicats sont des monopoles doit être tourné en ridicule. Ce résumé de la «nouvelle théorie» de M. Bouchard fait apparaître clairement que tout ce qu'il y a de nouveau ici, c'est une définition de la solidarité, sur laquelle tout se tient ou s'écroule. Comme théorie explicative ou comme hypothèse, le modèle est dépourvu de sens.

Dans les nombreuses pages que M. Bouchard consacre à ce concept de la solidarité, il laisse voir plus d'une fois la nature idéologique de son ouvrage (p. 209), c'est-à-dire une défense du syndicalisme. Par exemple, M. Bouchard affirme, contre ceux qui tiennent que les syndicats sont des monopoles, qu'ils ne font du syndicat «rien d'autre qu'une dictature économique, assimilable au régime monarchique de l'entreprise capitaliste». Cette affirmation est réfutée dans la phrase qui suit: «On n'a rien retenu du caractère foncièrement démocratique du syndicalisme occidental». Ce genre de *non sequitur* est caractéristique d'une argumentation idéologique.

Par ailleurs, comme le fait ressortir assez clairement le résumé que nous avons donné plus haut de la thèse de l'auteur, cette défense est plutôt pauvre.

La troisième partie du livre comprend une discussion du pouvoir syndical, basée sur l'interrelation du travail avec les autres facteurs de production¹. Bien que l'auteur utilise des concepts pertinents, la discussion reste, en général, superficielle, et l'auteur semble n'être pas au courant d'ouvrages tels que les *Principles of Economics* d'Alfred Marshall (en particulier du chapitre sur la demande dérivée)².

* * *

L'ouvrage est, en général, pédant. Prenons, par exemple, le passage suivant sur l'absence de synthèse entre l'économie et la sociologie:

«Cette coupure (entre l'économie et la sociologie) impose à tous ceux qui tentent l'effort loyal de cheminer vers le réel total à partir d'une explication logique, une subordination de l'explication rationnelle sociologique ou économique à des tableaux hétéroclites de grandeurs contingentes, dont chaque discipline fait abstraction pour mettre en place ses équations. Posés dans ce contexte anarchique, les problèmes contemporains du travail mettent en évidence l'impuissance de la science sociale.» (p. 155).

Ou encore ceci sur le problème de la rationalité tel que défini en économique:

«Et dire qu'en longue période l'homme tend vers un terme efficace, c'est, ou bien minimiser le contenu particulier des actes individuels ou bien affirmer que le particulier tend à devenir universel, alors que le substrat réel de l'universel est tout entier compris dans le particulier.» (p. 242).

Ces quelques passages, que je considère comme n'ayant strictement aucun sens, sont pris presque au hasard dans un livre à peu près totalement écrit dans cette veine.

1. Les «autres facteurs de production», dans l'ouvrage de M. Bouchard, se limitent au capital.
2. Marshall, A., *Principles of Economics*, 8^e édition (Londres, 1925), pp. 381 et suivantes.

En définitive, cet ouvrage n'apporte, à mon avis, aucune idée nouvelle et ne résout pas de question en suspens; au contraire, il soulève des problèmes qui ne sont pas pertinents. Que nous ayons besoin d'une synthèse de l'économie et de la sociologie, d'une théorie générale du salaire, d'une théorie de l'action collective, cela est accepté de tous, en dépit de ce que laissent entendre les critiques de M. Bouchard¹. En elle-même, toutefois, la *Théorie du Salaire* marque un pas en arrière, non en avant, dans cette direction.

Albert Breton

Les caractéristiques sociales de la population du Grand Montréal (Étude de sociologie urbaine), par l'ABBÉ NORBERT LACOSTE. Un vol., 6¼ po. × 9½, broché, 267 pages. — UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL, Montréal, 1958.

Cet ouvrage constitue la recherche individuelle la plus ambitieuse et la plus élaborée qui ait été faite sur «les caractéristiques sociales de la population du Grand Montréal». C'est un travail dont les dimensions sont vraiment à la mesure de l'étendue, de la densité, de la diversité et de la complexité de la région métropolitaine. En plus de se vouloir l'expression d'une analyse sociologique de phénomènes contemporains, l'ouvrage a le mérite de ne pas en avoir négligé l'aspect historique. Ceci représente naturellement une entreprise colossale de documentation et un effort assez extraordinaire de synthèse, dont l'auteur s'est fort bien acquitté.

De présentation originale, d'une organisation assez simple, le texte s'élabore dans un style soigné et dans une langue agréable. Les cartes, les tableaux et les courbes viennent, en grand nombre et en temps opportun, éclairer les phénomènes les plus complexes et illustrer des démonstrations plus difficiles à saisir. Le tout est accompagné de plusieurs appendices, qui constituent un supplément d'information facile de consultation, et utile.

Dans son introduction, l'auteur énumère d'abord les principales recherches qui ont été faites sur Montréal. Il regroupe ces travaux selon des points de vue historique, géographique, économique et sociologique. Puis, il s'emploie à situer ses préoccupations personnelles, à définir l'orientation et les dimensions de son étude. Il se propose en particulier de vouloir la faire porter sur «les caractéristiques sociales de la population du Grand Montréal», cela surtout à partir du recensement fédéral de 1951. Il se propose aussi de rattacher, à l'occasion, «les principales théories de sociologie urbaine» à son analyse statistique et à sa recherche historique.

Dans une première partie, l'auteur commence par comparer l'évolution historique et la situation démographique actuelle de Montréal à celles de six autres grandes villes du Canada: Toronto, Vancouver, Winnipeg, Ottawa, Hamilton et Québec. Il reprend ensuite la même comparaison pour les régions économi-

1. Plusieurs des meilleurs économistes — vivants et décédés — sont plutôt cavalièrement critiqués par M. Bouchard sur l'un ou l'autre de ces points: par exemple, Chamberlin, E.-H. et Robinson, J., p. 13; Fellner, W., p. 23; Bowley, A.-L. et Stackelberg, H., p. 26; Morgenstern, O., p. 28; Stigler, G.-J., p. 152; Pigou, A.-C. et Hicks, J.-R., p. 208; et plusieurs autres.