

## Relations industrielles Industrial Relations



### Esquisses psychologiques L'agent d'affaires du syndicat

Joseph Pelchat

Volume 2, numéro 7, mars 1947

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1023869ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1023869ar>

[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

Pelchat, J. (1947). Esquisses psychologiques : l'agent d'affaires du syndicat. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 2(7), 6-7.  
<https://doi.org/10.7202/1023869ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1947

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/>

**é**rudit

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/>

## Esquisses psychologiques III (1)

## L'AGENT D'AFFAIRES DU SYNDICAT

L'agent d'affaires d'un syndicat ouvrier est une personnalité dans le domaine des relations industrielles. Il en est ainsi du directeur des relations industrielles au service d'un employeur. Ces deux types d'hommes occupent des postes stratégiques. Il en dépend d'eux seuls, souvent, pour avoir, soit la paix, soit la guerre industrielles. Il ne sera question ici que de l'agent d'affaires d'un syndicat d'industrie. Peut-être reviendrons-nous, un jour, pour parler de l'agent d'affaires d'un syndicat de métier.

L'agent d'affaires est un peu de tout: *organisateur, négociateur, chef ouvrier, délégué officiel de son syndicat, homme public, éducateur*. Eh oui! il doit cumuler ces multiples fonctions s'il veut répondre aux *desiderata* très souvent impératifs de ses ouvriers syndiqués. On nous dira que c'est trop exiger d'un homme. Mais tel le requiert le poste. A notre connaissance, il n'y a pas de situation plus harassante, plus exténuante que celle de notre agent d'affaires. D'ailleurs, observons la réalité des faits et nous verrons que ce type d'homme exerce des activités diverses dont il doit à tout prix s'acquitter au risque de tomber en disgrâce auprès de ses ouvriers, de l'opinion publique.

L'agent d'affaires est d'abord et avant tout un *organisateur*, surtout dans les débuts d'un syndicat. L'expérience nous a convaincu que le syndicat va vers l'ouvrier, non l'ouvrier vers le syndicat. L'ouvrier, règle générale, laissé à lui-même, n'est pas porté à donner une adhésion spontanée et permanente à un syndicat, quel qu'il soit. C'est la mission de l'agent d'affaires de déployer ses ressources, toutes ses ressources pour amener l'ouvrier au fait syndical et à la foi syndicale. C'est tout un art, toute une stratégie pour un agent d'affaires que de convaincre l'ouvrier qu'il y va de son intérêt vital de s'inscrire membre actif d'un syndicat.

Il doit s'improviser homme de contacts individuels, orateur, publiciste, propagandiste. L'agent d'affaires, pour obtenir du succès, doit donc connaître l'art de parler au public et posséder une plume dynamique et rapide. Faire du porte en porte, rédiger en vitesse des circulaires et des communiqués de presse, organiser des assemblées de syndicat et de masse et savoir les tenir d'une manière intéressante, dénicher les vrais chefs de file qui ont de l'entregent et du prestige sur leurs compagnons de travail et qui occupent, en même temps, des postes-clés dans l'industrie, sonder l'opinion des gens à l'endroit de son syndicat, voilà la tâche colossale qui incombe à un agent d'affaires organisateur. Naturellement, il doit être intelligent, souple, aimable, dévoué, débordant de ressources, favorisé par une santé à toute épreuve, etc., etc. Et le travail prend notre homme sept jours par semaine, matin, midi, soir, parfois même une partie de ses nuits.

Une fois son syndicat bien monté, capable de satis-

faire aux exigences de la *Loi des relations ouvrières*, tout en demeurant organisateur, l'agent d'affaires doit cumuler le poste de *négociateur*. Et c'est impératif. En effet, les ouvriers s'unissent pratiquement dans un seul et unique but: *négocier une convention collective de travail*. Surtout, la convention collective peut apporter des améliorations dans les conditions de travail, des augmentations ou des rajustements dans les taux de salaires, établir de bonnes relations industrielles et procurer la paix et la sécurité desirées aussi bien des ouvriers que des employeurs, des gouvernants et de l'opinion publique.

Négocier un contrat n'est pas une sinécure. C'est un art très difficile. Il faut avoir négocié pour le savoir. Les négociations sont soit *directes*, (et elles s'élaborent dans la paix et dans un laps de temps assez court), soit *forcées* par les procédures de conciliation, d'arbitrage, de grève. A considérer les faits tels qu'ils sont, nous nous demandons si nous vivons réellement en régime de civilisation. Les négociations directes, c'est-à-dire les ouvriers-syndiqués traitant seuls avec leur employeur, nous semblent le mode idéal de transiger une convention collective. Mais tel n'est pas le cas dans les faits. Le nombre de conventions collectives négociées sans avoir recours à la conciliation ou à l'arbitrage au moins, est assez restreint. Cette constatation n'est-elle pas une preuve que nous ne sommes pas très avancés dans les relations industrielles? A cause de ce retard de la mentalité et des moeurs relativement à la civilisation industrielle, les conflits du travail pullulent de plus en plus. C'est au stage de la négociation d'une convention collective que notre agent d'affaires traverse des quarts d'heures difficiles et qu'il est mis à l'épreuve. C'est pour lui une occasion de s'affirmer et de se placer à l'évidence. Il doit se révéler homme de caractère qui ne se laisse influencer par personne et par rien, sauf par le soucis de faire son devoir. Il doit être énergique et courtis. Il doit connaître la législation ouvrière actuelle, notamment les principales lois, telles les lois des *relations ouvrières*, des *différends ouvriers*, des *syndicats professionnels*, du *salairé minimum*, etc. Il doit être au fait de la situation financière de la compagnie avec qui il négocie, de l'importance de l'item salaire dans le coût de production ou le prix de revient, etc. Il doit savoir lire et comprendre un bilan. Il doit être au courant du coût de la vie de la région, de la province et du pays et des salaires payés dans les industries similaires ou identiques. En un mot, au point de vue intellectuel, il ne doit pas le céder aux représentants de l'employeur. Sinon, il risque un échec ou un demi-succès. Somme toute, l'agent d'affaires doit posséder des connaissances économiques, techniques, psychologiques, légales, comptables et financières. Il le faut, parce que l'autre partie est pourvue d'un personnel qui possède ces connaissances. Le jour où les syndicats ouvriers seront en mesure de se présenter devant leurs employeurs ou leurs représentants avec des agents d'affaires, des conseillers techniques et légaux aussi bien documentés et outillés que ceux-ci, nous assisterons alors à une période d'une véritable émancipation de la classe ouvrière. Fait à noter (et c'est le signe des temps), toutes les centrales syndicales s'équipent de plus en plus dans ce sens.

Pendant le stage de la négociation avec l'employeur, l'agent d'affaires doit sans cesse se tenir en contact avec ses mandants, les ouvriers. C'est pour lui une question de vie. Sa tête est au jeu. Il doit informer les ouvriers sur le travail accompli, sur le résultat obtenu. Il doit exposer les chances de succès, entretenir le moral de ses hommes, souvent inquiets et impatients. C'est une des

(1) N.D.L.R.—Dans cette même série, le *Bulletin* a déjà publié deux articles sous la signature de Gérard DION: *L'employeur*, volume I, nos 8 et 9, avril et mai 1946; *L'ouvrier*, volume I, no 10, juin 1946. Un quatrième intitulé *Le gérant de personnel* par Roger McLagan de la cie Dufresne McLagan and Associates paraîtra dans le prochain numéro.

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.