Document generated on 07/04/2025 2:28 p.m.

Relations industrielles
Industrial Relations

Le partage des profits dans les négociations de l'industrie de l'automobile en 1958

Gaston Cholette

Volume 13, Number 2, April 1958

URI: https://id.erudit.org/iderudit/1022439ar
DOI: https://doi.org/10.7202/1022439ar

See table of contents

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)
1703-8138 (digital)

Explore this journal

Cite this document

Cholette, G. (1958). Le partage des profits dans les négociations de l'industrie de l'automobile en 1958. *Relations industrielles / Industrial Relations*, *13*(2), 154–161. https://doi.org/10.7202/1022439ar

Article abstract

L'Auteur expose les positions actuelles des UAW en les plaçant dans leur contexte historique.

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1958

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

COMMENTAIRES

LE PARTAGE DES PROFITS DANS LES NÉGOCIATIONS DE L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE EN 1958

GASTON CHOLETTE

L'Auteur expose les positions actuelles des UAW en les plaçant dans leur contexte historique.

Certaines unions ouvrières aux Etats-Unis ont parfois adopté une attitude favorable au partage des profits et en ont même fait l'objet d'une demande lors de la négociation de conventions collectives. Avant 1900, dès les débuts du mouvement de participation aux bénéfices aux Etats-Unis, les milieux ouvriers avaient été les premiers à préconiser cette idée. Le premier président de la première association formée dans le but de répandre la formule du partage des profits fut nul autre que M. Carroll Wright, secrétaire au Travail dans le gouvernement américain et auparavant l'un des principaux chefs ouvriers de son époque.

Mais le mouvement ouvrier américain, en général, a presque toujours été hostile ou indifférent à la participation aux bénéfices. Le fait que l'un des plus puissants syndicats ouvriers américains vient de placer ce point au premier rang de ses revendications dans les prochaines négociations collectives dans l'industrie de l'automobile est donc très étonnant. Cet événement est si important qu'il mérite d'être étudié d'une façon toute spéciale.

Il est bon de rappeler tout d'abord que les « United Automobile Workers » s'étaient déjà prononcés vigoureusement contre la participation aux bénéfices en 1949. Dans une circulaire publiée au cours de cette année-là, ils avaient dénoncé le partage des profits comme un système néfaste aux ouvriers. [1]

Dans cette circulaire, on commence par se demander ce qu'il y a de mauvais dans la participation aux bénéfices: « What's Wrong with Profit-Sharing Plans? » On affirme qu'elle diminue le pouvoir d'achat, qu'elle fait payer les travailleurs pour les fautes des employeurs et qu'elle est vouée, en pratique, à l'insuccès. On ajoute que les compagnies aiment beaucoup l'élément de flexibilité que comporte le partage des profits, car elle leur permet d'ajouter au salaire seulement lorsque les profits sont plantureux tout en leur fournissant le moyen de supprimer automatiquement cette rémunération additionnelle lorsque les profits diminuent. Pour cette raison, dit-on, le partage des profits est un poison pour les ouvriers mais un merveilleux tonique pour les pa-

(1) UAW-CIO, *Facts for Action,* Volume I, No. 6, April 1949.

trons. Cette flexibilité entraîne la concurrence entre les ouvriers de diverses entreprises et se fait en définitive à leurs dépens. Plus loin, la circulaire signale que les expériences de participation aux bénéfices sont éphémères.

Parmi les raisons invoquées en 1949 par les « United Automobile Workers » contre le partage des profits, il y en a une qui mérite tout spécialement d'être notée. Le partage des profits, disent-ils, n'est pas un système qui puisse fournir aux Américains le pouvoir d'achat dont ils ont besoin au moment où la dépression commence. De plus, cette formule comporte trop de risques pour l'ouvrier, car celui-ci a besoin avant tout d'un revenu fixe et aussi stable que possible. Le partage des profits, dit-on catégoriquement, est un pas en arrière.

Les « United Automobile Workers » reprochaient aussi aux employeurs de se servir de la participation aux bénéfices comme d'un moyen pour transformer les ouvriers en capitalistes. Les profits, ajoutent-ils, dépendent de beaucoup de facteurs aléatoires et de décisions de la direction auxquelles les travailleurs n'ont rien à voir. Quant à la comptabilité, qui joue un si grand rôle dans la détermination du profit d'une entreprise, on la compare à l'art du magicien qui, à sa guise, peut faire apparaître ou disparaître un objet. On reproche aussi à la plupart des employeurs de s'opposer à l'inclusion de la participation aux bénéfices dans les conventions collectives.

Dans leur circulaire de 1949, les « United Automobile Workers » sont d'avis que le partage des profits est une formule qui amenuise la vigilance des ouvriers dans la surveillance de l'application de la convention collective. Chacun étant trop occupé à augmenter sa part des profits, personne n'aurait le temps de s'occuper des griefs, ce qui est l'une des principales raisons d'être d'un syndicat ouvrier. Le partage des profits, s'il se généralisait, porterait un coup fatal à la négociation collective. En effet, les unions ouvrières ne pourraient plus chercher à établir des taux semblables dans une industrie pour des tâches comparables: au lieu de l'uniformité désirée par elles on serait en pleine anarchie, les travailleurs de chaque entreprise rivalisant avec les autres afin de se procurer la plus grande rémunération possible.

La participation aux bénéfices, de plus, irait à l'encontre de l'intérêt général, car elle empêcherait les réductions de prix en faveur des consommateurs. Dans leur circulaire, les « United Automobile Workers » rappellent que le mouvement ouvrier a toujours réclamé des rabais dans le prix des marchandises.

Enfin, la circulaire conclut en soulignant que les unions ouvrières ont suivi une politique cohérente depuis Samuel Gompers, premier président de la Fédération américaine du travail, en s'opposant systématiquement à la participation aux bénéfices. Le mouvement ouvrier, dit-on, s'est appliqué à obtenir pour les travailleurs le meilleur salaire

possible et, en agissant ainsi, il a éloigné d'eux le cauchemar des dividendes, des rapports de comptabilité et de l'accélération du travail qui résulte nécessairement du partage des profits. Les « United Automobile Workers », déclare énergiquement la circulaire dans sa dernière phrase, n'ont pas l'intention de déroger à cette politique et se battront avec tous les moyens à leur disposition pour la faire triompher. On voit que les « United Automobile Workers » n'y allaient pas par quatre chemins pour dénoncer la participation aux bénéfices. Pourtant, ils la placent au premier rang de leurs revendications en 1958. Seul un changement de circonstances tout à fait extraordinaire peut expliquer pareil revirement.

Le premier congrès chargé de préparer les négociations de 1958 avait eu lieu du 7 au 12 avril 1957, à Atlantic City, et n'avait fait aucune allusion à la participation aux bénéfices. Il avait décidé d'adopter, comme principale demande, la réduction de la semaine de travail. C'est le 13 janvier 1958, dans une lettre du président Walter Reuther adressée aux syndicats locaux et aux délégués d'un nouveau congrès spécial, que les « United Automobile Workers » déclaraient leur intention de placer la participation aux bénéfices à la tête de la liste de leurs revendications. [2]

Cette recommandation, qui avait été adoptée par le comité exécutif le 18 janvier, était ratifiée quelques jours plus tard, lors d'un congrès spécial tenu à Détroit les 22, 23 et 24 janvier, et auquel prenaient part environ 3,000 délégués. La ratification n'a toutefois pas été unanime. En effet un groupe imposant, à la tête duquel se trouvait M. Carl Stellato, président du syndicat local Ford no 600, le plus considérable au monde, paraît-il, avait mené une vigoureuse campagne d'opposition contre ce projet. M. Stellato soutenait qu'il n'avait pas été consulté par l'exécutif, bien qu'il fût le président de l'unité locale la plus importante au sein des « United Automobile Workers ». D'après lui, on avait tort d'abandonner la demande relative à la diminution de la semaine de travail, car c'était là, à son avis, la meilleure politique à adopter pour pallier le chômage croissant.

Avant d'entrer dans le détail de la proposition formulée par les « United Automobile Workers », il faut d'abord étudier les motifs qui les ont poussés à la faire et les arguments qu'ils invoquent pour la justifier. Consciente de sa puissance et de l'importance des résultats qui peuvent découler de son action, cette union ouvrière cherche à étayer solidement ses demandes en tenant compte de la conjoncture économique et de la situation internationale. Elle tend aussi à démontrer qu'elle veut agir dans l'intérêt du pays tout entier et qu'elle sait s'élever au-dessus des égoïsmes particuliers.

La principale raison qu'elle invoque pour justifier le retrait de sa demande de réduction de la semaine de travail, c'est la nécessité de mobiliser les énergies et les ressources des Etats-Unis pour relever le défi symbolisé par le lancement du spoutnik russe.

(2) Cf. *UAW Administrative Letter,* Vol. 10, Letter No. 1, 13 janvier 1958.

Le deuxième motif derrière l'abandon de la réduction de la semaine de travail et l'adoption du partage des profits, c'est l'inflation. Toute la littérature des UAW sur leurs demandes pour 1958 est imprégnée du souci de ne pas contribuer à l'inflation et même de la combattre. Les UAW se conforment ainsi, théoriquement, aux recommandations du Président Eisenhower. Les demandes d'ordre économique qu'ils présentent aux compagnies d'automobiles sont calculées de façon à refléter l'augmentation moyenne de la productivité dans l'ensemble de l'industrie américaine et à ne pas augmenter le coût de production.

La participation aux bénéfices semble avoir été mise de l'avant pour obtenir une augmentation indirecte de salaire sans qu'on puisse la considérer comme une cause d'inflation. Les sommes distribuées à même les profits des compagnies ne peuvent pas être assimilées à des dépenses et faire partie du coût de production. Par conséquent, les compagnies ne peuvent pas s'en autoriser pour justifier une hausse du prix des automobiles. Les UAW signalent qu'ils proposent le partage des profits uniquement aux entreprises dont la situation financière est la meilleure et que cette proposition est en fait un supplément ajouté aux demandes minima que tout employeur de cette industrie devrait accepter.

Dans sa lettre du 13 janvier 1958, M. Reuther suggère que cette demande supplémentaire soit faite en tenant compte du cas particulier de chaque entreprise qui applique déjà le partage des profits au personnel de direction d'après la méthode en vigueur à la General Motors Corporation et à la Ford Motor Company.

M. Reuther déplore que ces deux entreprises géantes, en l'espace de dix ans, soit de 1947 à 1956, aient distribué une partie de leurs profits fantastiques à un petit groupe seulement de leurs officiers les mieux payés tandis que les ouvriers et les consommateurs ont été oubliés. Il estime à $635 millions les montants touchés à ce titre par les officiers supérieurs de la General Motors Corporation au cours de cette période.

La proposition de M. Reuther, ratifiée par le congrès spécial tenu en janvier 1958, reconnaît qu'avant tout partage des profits, les entreprises visées doivent d'abord payer un salaire raisonnable aux ouvriers et des dividendes normaux aux actionnaires. La masse à partager devrait ensuite être calculée suivant la formule mise au point par la General Motors Corporation et la Ford Motor Company pour leurs officiers supérieurs, c'est-à-dire tout profit de plus de 10% sur le capital investi avant les déductions pour le fisc. La formule de partage se décompose sommairement comme suit: 50% des profits excédentaires resteraient aux actionnaires et aux officiers supérieurs; 25% seraient versés aux cadres, aux employés de bureau, aux agents de maîtrise et aux ouvriers à gages; enfin 25% seraient ristournés aux consommateurs par un rabais de prix à la fin de l'année.

M. Reuther soutient que sa proposition est plus équitable que celle des compagnies lors des négociations de 1955, alors que les employeurs avaient offert un système d'acquisition d'actions par les ouvriers. Cette formule, selon M. Reuther, ne donnait pas une chance égale à tous les travailleurs, car ceux d'entre eux dont les besoins et les charges familiales étaient plus élevées que la moyenne n'auraient pas pu en profiter.

Si la demande des ouvriers de l'automobile était acceptée, le syndicat se réserverait le droit de décider l'usage qui serait fait de la part des profits versés aux travailleurs, ce qui pourrait se traduire par de nouvelles augmentations de salaires, une meilleure assurance-hospitalisation, une plus grande protection contre les semaines de travail écourtées et les mises-à-pied, une compensation plus élevée aux ouvriers victimes de changements technologiques, un système de pension plus généreux, des congés payés plus nombreux, des vacances plus longues, etc.

Les « United Automobile Workers » n'ont pas la prétention de présenter une idée originale. Ils affirment au contraire qu'ils demandent tout simplement aux compagnies d'étendre à toutes les catégories d'employés et d'ouvriers une pratique déjà existante qu'elles ont commencé d'elles-mêmes à mettre en vigueur pour un petit groupe seulement de leurs officiers. Quant à la deuxième partie de leur demande de partage des profits, c'est-à-dire la ristourne aux consommateurs, ils soutiennent que Henry Ford lui-même avait été l'un des premiers à lancer cette idée et que Georges Rommey, président de American Motors et de la « Automobile Manufacturers Association », l'avait fait sienne lui aussi lorsqu'il déclarait, le 14 septembre 1957: « J'aimerais bien pouvoir dire aux acheteurs d'automobiles que s'ils se procuraient 150,000 Ramblers en 1958, je leur accorderais une ristourne de $100 à la fin de l'année ».

La suggestion faite en vue d'une réduction du prix des automobiles avait été présentée tout d'abord par W. Reuther à la General Motors Corporation, à la Ford Motor Company et à la Chrysler Corporation dans une lettre en date du 16 août 1957. Cette lettre faisait suite à une décision du comité exécutif des « United Automobile Workers »; Walter Reuther demandait en somme à ces trois géants, dont la production représente 97% de la production totale de l'industrie de l'automobile aux Etats-Unis, de prendre l'initiative de la lutte contre l'inflation en collaboration avec le syndicat ouvrier. Les « United Automobile Workers », disait-il, veulent progresser en harmonie avec l'ensemble de la population et non pas à ses dépens.

W. Reuther demandait en somme à ces compagnies de réduire le prix de gros des voitures 1958 de $100 environ en moyenne, en considération de quoi les « United Automobile Workers », de leur côté, se déclaraient prêts à tenir compte de ce sacrifice lors de la présentation de leurs demandes et au cours des prochaines négociations.

En moins de dix jours, les trois entreprises impliquées firent parvenir leur réponse à Walter Reuthers. Bien qu'il y ait quelques différences de détail, l'attitude des trois compagnies est substantiellement la même. Tout en reconnaissant le danger et le caractère néfaste de l'inflation, les compagnies reprochent à l'union ouvrière d'avoir toujours réclamé dans le passé des augmentations de salaire supérieures au taux d'accroissement de la productivité de l'économie nationale. Elles se défendent bien d'avoir augmenté les prix indûment. Elles rappellent qu'elles n'ont pas pris avantage de la ruée du public vers les automobiles, immédiatement après la deuxième guerre mondiale. Elles réaffirment leur conviction que les prix des produits ne sont pas matière à négociation avec les syndicats ouvriers. Elles accusent l'union de jeter de la poudre aux yeux du public dans le but de camoufler l'énormité de ses demandes d'ordre économique.

Le président de la Chrysler Corporation, L.L. Colbert, assimile l'acceptation de la suggestion du syndicat à l'abandon d'un des principes de base de l'entreprise privée américaine, qui a réussi à satisfaire de plus en plus un nombre toujours grandissant de consommateurs. Ce n'est pas, dit-il, en affaiblissant ou en détruisant le système économique qui a fait des Etats-Unis un pays fort que l'on parviendra à combattre efficacement l'inflation. Il ajoute que le prix de gros des automobiles a augmenté de 27% de 1950 à 1956, tandis que durant la même période, les gains horaires des ouvriers de l'automobile ont été majorés dans la proportion de 47%. Henry Ford II, pour sa part, souligne que les taux de salaire des ouvriers de la Ford Company ont augmenté de 70% depuis 1948, alors que le prix des voitures Ford, durant cette période, a augmenté de 30% seulement. Harlow H. Curtice, président de la General Motors Corporation, affirme à son tour que les taux de salaire des ouvriers de la General Motors Corporation ont augmenté de 72% depuis 1947, tandis que le coût de la vie n'a monté que de 35% seulement.

La réponse des compagnies aux propositions soumises au congrès spécial des « United Automobile Workers » tenu en janvier 1958 a été courte, mais ferme. Dans un communiqué adressé aux journaux le 13 janvier, c'est-à-dire une dizaine de jours avant la tenue du congrès ouvrier, la General Motors Corporation souligne que les « United Automobile Workers » veulent négocier non seulement pour leurs membres et les ouvriers qu'ils représentent, mais encore pour les employés salariés, les actionnaires et les consommateurs, sur le mode de partage de revenus de l'entreprise. Cette attitude, dit le communiqué, va à l'encontre du système économique américain basé sur la libre entreprise.

Le lendemain, c'est-à-dire le 14 janvier, les journaux rapportaient des propos d'officiers du gouvernement américain au service du fisc. D'après ces experts, la proposition de partage des profits des « United Automobile Workers » aurait pour effet de réduire considérablement les revenus de l'Etat, car le taux de l'impôt sur les profits des compa-

gnies est beaucoup plus élevé que celui qui frappe les revenus individuels.

Après avoir analysé la proposition syndicale relative au partage des profits et considéré les raisons invoquées par les « United Automobile Workers » pour la justifier, il est possible de réconcilier, dans une certaine mesure, leur attitude actuelle avec celle qu'ils avaient adoptée en 1949.

Il est bon de souligner, tout d'abord, que la dénonciation de la participation aux bénéfices en 1949 visait surtout les expériences concrètes de ce système qu'on avait faites jusque-là. On considérait cette pratique comme une affaire patronale dont les principales conséquences étaient d'empêcher les augmentations de salaire et de nuire à la négociation des conventions collectives. On jugeait aussi que la généralisation de cette pratique dans l'industrie serait théoriquement néfaste.

En 1958, par contre, les « United Automobile Workers » ne manquent pas de souligner que leur demande relative au partage des profits ne fait que s'ajouter aux autres revendications générales des ouvriers de l'automobile. Ils ne préconisent pas la formule comme un système idéal susceptible de s'appliquer partout, mais ils la présentent plutôt comme un moyen d'obtenir davantage pour les ouvriers des entreprises plus fortunées. Ils soutiennent même qu'ils obligeront ainsi les compagnies qui font trop de profits à faire exécuter une plus grande partie de leur travail par d'autres plus petites, ce qui amènera une décentralisation du travail et une meilleure répartition du revenu entre les entreprises. Le partage des profits serait ainsi une arme pointée par les syndicats ouvriers vers les entreprises qui encaissent des bénéfices excessifs afin de les obliger à donner une chance aux autres.

Au fond, cependant, la principale raison de l'attitude des UAW en 1958, c'est le souci de ne pas s'aliéner l'opinion publique par des demandes susceptiblse de contribuer à l'inflation. Les UAW demandent le partage des profits, non pas parce qu'ils ont oublié leurs critiques de 1949 à l'endroit de ce système, mais pour obtenir indirectement ce qu'ils ne pouvaient pas demander sous forme d'augmentation de salaires sans encourir la réprobation des autorités gouvernementales et de la majorité de la population américaine. Ils ont pris soin aussi de réclamer la participation des consommateurs aux profits excessifs des compagnies, ce qui est bien dans la ligne de leur attitude exprimée en 1949. A ce moment-là, en effet, l'une des critiques qu'ils faisaient au sujet du partage des profits, c'est qu'il inciterait patrons et ouvriers à s'enrichir ensemble aux dépens des clients.

En définitive, la proposition des « United Automobile Workers » au sujet du partage des profits est très intéressante et comporte, théoriquement du moins, de bonnes idées sur la distribution des frais de l'activité économique. Elle a le grand mérite de proclamer la primauté de l'intérêt général, lequel se confond sensiblement avec celui

des consommateurs. On ne peut s'empêcher cependant de la situer dans son contexte et de se demander si elle n'est pas dans une large mesure une habile manoeuvre publicitaire destinée à placer le syndicat ouvrier dans une bonne position lors des négociations de ses conventions collectives.

Profit sharing as part of the 1958 Bargain Program in the Automotive Industry

While the United Automobile Workers have chosen profit sharing as the No. 1 goal in their 1958 bargaining program, it is to be remembered that in 1949, they had issued a special statement under the general heading: "What's Wrong with Profit-Sharing Plans?"

On that particular instance, they claimed that:

1. Flexibility which goes with profit sharing is a poison for workers but a spring tonic for the boss;
2. Profit-sharing plans undermine purchasing power, make workers pay for company mistakes and don't work;
3. Flexibility makes workers compete;
4. Profit sharing is a step backward;
5. Profit sharing is a scheme used by employers to make capitalists out of the workers;
6. Accounting methods are not familiar to workers;
7. Profit sharing undermines collective bargaining and processing of grievances;
8. Unions have consistently been against profit sharing;
9. This UAW position is one for which the union and its membership will continue to fight with everything at hand.

At their special convention held in Detroit last January, the UAW proposed that there be an equitable three-way sharing of the profits over and above the 10 percent of net capital before taxes: one-half of these profits would be retained by the corporation for stockholders and executives; one-fourth would be allocated to wage earners and to those salaried employees who do not participate in executive bonus plans; the remaining one-fourth would be allocated in the form of a price rebate to consumers.

To these proposals the Big Three, General Motors Corporation, Ford Motor Company and Chrysler Corporation, have opposed a flat *no*, saying that their acceptance would be a blow to the American system of free business. The companies emphasize that Mr. Reuther has no right to represent salaried employees and consumers; they also hold the position that profits and prices are out of the realm of collective bargaining.

It must be recognized that the UAW are not proposing or considering profit sharing as a normal bargaining topic. They insist that their demand is only a supplementary economic one over and above the minimum basic economic requests that any company should meet. Profit sharing is to be proposed solely to those corporations who, in the opinion of the UAW are the most profitable.

The UAW stress the non-inflationary character of their demand for profit sharing on the assumption that the money coming out of profits is something already earned and not to be considered as part of production costs.

According to the UAW, the fight against inflation requires an increase in the general fund of purchasing power in the nation by giving wage earners and customers of the industry a share in the higher productivity of the most profitable companies. This is in fact the best reason one can find to reconcile, at least to a certain extent, the position taken in 1958 by the UAW with the one they had so emphatically proclaimed in 1949.