

La Grève de 1964

Le 04 Décembre 1964, après trois mois de négociations inutiles avec la Régie, les syndiqués votent la Grève dans une proportion de 97.8 %. Cette unanimité témoigne de leur volonté de conquérir leur dignité humaine. La Grève durera deux mois et demi (76 jours). Le 18 Février 1965, ce sera le retour au travail. Le conflit aura coûté aux syndiqués une somme de \$350.000, à la Régie des pertes de recettes fiscales évaluées à \$13 700 000.00 par la commission Thinel.

L'enjeu de la négociation de 1964 était de taille. Il s'agissait en effet du premier face à face entre l'Etat Québécois et ses employés. Le syndicat avait un double objectif : la sécurité d'emploi et le rattrapage salarial. Obtenir la sécurité d'emploi, cela voulait dire mettre la hache dans un régime inacceptable de travail, hérité du passé, et dont l'insécurité, la politicaillerie et le patronage formaient les éléments essentiels. Il fallait en finir une fois pour toutes avec ces mises à pied collectives consécutives aux changements de gouvernement. En 1962, année d'élections, le favoritisme politique avait encore provoqué le congédiement de 200 employés.

En 1964, le salaire moyen à la Régie était de \$57.65 par semaine, soit \$27.00 de moins que le salaire moyen versé aux salariés québécois et \$50.00 de moins que le salaire moyen versé dans les brasseries et distilleries au Canada, qui était de \$111.16. Voulant faire disparaître un régime salarial qui confinait à la misère, le syndicat demanda une augmentation moyenne de \$25.00 par semaine. Rien de déraisonnable, tout juste de quoi vivre décemment : le minimum vital. Et pourtant, les négociateurs gouvernementaux jetèrent les hauts cris et qualifièrent les demandes syndicales monétaires de requêtes fantaisistes voire fantastiques.

Ce qui ennuyait le gouvernement, c'était pas tant les exigences salariales des syndiqués que leur insistance vis-à-vis la sécurité d'emploi. Pour des raisons d'utilités politique le gouvernement tenait à ce que la Régie demeurât un nique à patronage. Pour sauver la face au chapitre de la sécurité d'emploi, qu'il dû concéder devant la fermeté du syndicat, le gouvernement poussa une Régie tout à fait dépourvue d'autonomie à résister sur les salaires. Le syndicat obtint finalement gain de cause à ce sujet et alla chercher aussi une hausse moyenne de salaire de \$18.00 par semaine.

L'entêtement patronal en matière de sécurité d'emploi n'explique pas à lui seul pourquoi on en vint à la grève ni pourquoi celle-ci s'est prolongée durant près de trois mois. Il y a plus. En effet, la négociation entre l'Etat et les employés de la Régie avait valeur d'exemple et de test pour les fonctionnaires, les enseignants et les travailleurs d'hôpitaux qui s'apprêtaient eux aussi à affronter les négociateurs gouvernementaux.

De là à dire que les "gars de la Régie" ont servi de cobayes à un gouvernement désireux de faire la leçon aux autres syndicats de la fonction publique, il n'y a qu'un pas. Et le franchir ne constitue pas une offense à la vérité. Bien au contraire, comme les lendemains de la grève de 1964 allaient le démontrer.

Dès la première séance de négociation, le syndicat se rendit compte que sa tâche serait rude. Non seulement se trouvait-il en face de négociateurs patronaux qui ne voulaient pas discuter sérieusement, mais ceux-ci n'étaient pas équipés pour le faire. Le directeur général de la Régie, M. Lorne G. Power, afficha au cours de la rencontre un paternalisme et une attitude de

"bon papa" qui trahissaient chez lui un manque d'adaptation à la situation nouvelle. Avec ses collègues, il ne prit pas au sérieux le projet de contrat collectif du syndicat se permettant même de rire avec coeur à la lecture de certaines clauses.

Du côté syndical, on aurait pu passer l'éponge sur l'irresponsabilité infantile des dirigeants de la Régie. Après tout, on savait à qui on avait affaire. Mais comble d'effronterie, non seulement les représentants patronaux n'avaient-ils aucune proposition à présenter mais de plus ils demandèrent que la seconde séance de discussion n'eut pas lieu avant trois semaines! C'est là provoquer des gens qui attendaient depuis 4 ans la conclusion d'une entente de travail. La réaction syndicale ne tarda pas.

Le lendemain le 2 Septembre 1964, le syndicat demanda la conciliation, comme l'autorisait le code du travail, car il craignait que la négociation ne se complèterais pas dans un délai raisonnable. L'avertissement était claire : la Régie avait trois mois devant elle pour négocier sérieusement avec des représentants syndicaux qui eux prenaient leur rôle au sérieux. Une demande immédiate de conciliation permettait aussi au syndicat de rester maître des opérations. S'il devait y avoir Grève "et le comportement de la Régie ne présageait rien de bon à ce sujet" il valait mieux que celle-ci soit déclenchée à un moment propice : la période des Fêtes.

La Régie ne su pas tirer les leçons appropriées. Elle interpréta plutôt la demande de conciliation comme un geste d'hostilité à son endroit. Le 22 Septembre 1964, elle ne soumit pas de contre-proposition en bonne et due forme si ce n'est une "plaisanterie" de quelques feuilles se bornant à reproduire le régime de travail déjà existant dans l'entreprise. De plus, elle demanda deux négociations séparées : l'une pour les ouvriers, l'autre pour les fonctionnaires.

René Chartrand s'exclama : "**Est-ce la ligne de conduite de la Régie de provoquer les Syndicats?**". Le ton était ainsi donné à la négociation qui se poursuivra jusqu'à ce que les syndiqués, excédés par tant de mauvaise volonté, se résignent à la grève, le 5 décembre. L'attitude de la Régie forçait le syndicat à révéler à l'opinion publique les vices profonds régnant dans cette entreprise dont les Québécois étaient les propriétaires.

Durant les trois mois de pourparlers, la Régie ne voulut négocier que 25 jours sur 90, soit 30 pour cent des journées disponibles et encore ne voulut-elle pas négocier plus de 3 heures de demie par jour, jamais le soir ni durant la fin de semaine.

Bref, conclut le syndicat, les négociations avec la Régie s'étaient "**faites à des heures de sénateurs avec des négociateurs patronaux qui étaient comme des ressorts: toujours debout, prêts à repartir**". Le syndicat stigmatisa aussi l'amateurisme et l'imprévoyance de la société d'Etat. En 15 ans de négociations, avoua le procureur des syndiqués, Pierre Vadeboncoeur, je n'ai pas eu à faire face à un employeur aussi insouciant et irresponsable. En trois mois de discussions, la Régie n'avait pas jugé à propos de soumettre des propositions salariales. Elle n'était pas prête à négocier car le gouvernement n'avait pas vu à recruter et à former des négociateurs, préférant recourir au service d'une étude d'avocats libéraux. Plus la négociation se prolongeait, plus ces messieurs encaissaient des honoraires! Ce n'est pas eux qui se seraient plaints de la lenteur des pour-parlers"

Durant l'arrêt de travail, qui vit des gars gagnant moins de \$60 par semaine, tenir tête à un gouvernement bourgeois dépourvu de tout sentiment humain, les administrateurs de la RAQ

ne s'amendèrent pas. A la table des négociations, les représentants patronaux gardèrent leur rythme de tortue. La Régie fit même tout en son pouvoir pour envenimer la situation en pratiquant une forme de chantage visant à intimider les gréviste et en permettant aussi le commerce clandestin des alcools.

Le 16 décembre, M. Lorne G. Power en appelle au "droit moral" pour faire cesser la grève. Du même souffle, il menace de prolonger le conflit durant quatre mois si les syndiqués ne rentrent pas au travail. Le syndicat rétorque: on ne peut défendre au nom de la morale des injustices rejetées par la population.

Ce type d'intimidation se révélant infructueux, M. Power change de répertoire. Il lance un refrain que ses successeurs et le gouvernement entonneront de nouveau lors de la grève de 1968: si les employés ne mettent pas fin à leur arrêt de travail, **le gouvernement remettra à l'entreprise privée la vente des spiritueux!**

Le grand patron de la Régie n'a pas de veine. Il a beau agiter l'épouvantail de l'entreprise privée, il ne réussit pas à jeter dans l'effroi les grévistes. Alors il se fâche et déclare à la fin de janvier 1965 que la grève, s'il le faut, sera réglée par une loi spéciale. **"Quelle autorité a-t-il pour parler ainsi comme s'il était le Parlement?,"** interroge le syndicat. Cette menace voilée de briser la grève n'impressionne pas non plus les syndiqués.

De guerre lasse, M. Power fait appel à "son grand ami", le premier ministre Lesage. Plus renard, celui-ci commence par tenter de ruiner la confiance des grévistes envers leurs dirigeants en mettant en doute leur représentativité puis, la bouche en coeur, il leur promet un règlement satisfaisant, mais une fois seulement qu'ils auront mis fin à la grève.

Toutes ces interventions n'aidèrent pas à créer un climat favorable au règlement du litige qui se complique encore lorsque les gréviste apprirent que la Régie continuaient de vendre des boissons alcooliques malgré la grève et malgré surtout une entente intervenue au début du conflit entre la Régie et le directeur des grèves de la CSN, Raymond Couture. Selon, cette entente, la Régie s'engageait à fermer magasins, entrepôts et bureaux, donc à interrompre tout négoce durant la grève.

C'est le premier ministre Lesage qui mit la puce à l'oreille des syndiqués en déclarant avant les Fêtes que la Régie émettrait pendant cette période des permis de banquets, comme avant la grève. Or de telles émissions de permis supposaient une activité commerciale car où en effet les bénéficiaires de ces permis allaient-ils s'approvisionner sinon à la Régie? Celle-ci se disposait donc à violer l'entente qu'elle avait conclue avec le syndicat, le 4 décembre.

En réalité, les administrateurs de la Régie avaient tout prévu. Non seulement s'étaient-ils préparés à la grève en faisant stocker dans les magasins et les entrepôts plus de bouteilles que nécessaire mais trois semaines avant son déclenchement, ils avaient fait prévenir restaurateurs et hôteliers afin que ceux-ci fassent des provisions. Elle mit aussi au point un système de vente ad hoc au cas où il y aurait grève.

Ce système, la commission Thinel est parvenue à le mettre en lumière en dépit des témoignages des fonctionnaire de la Régie qui nièrent lors des audiences publiques toute participation de la société à la vente d'alcool au cours de la grève de 1964.

A ce sujet, les commissaires enquêteurs écrivirent dans leur rapport:

"Nous fûmes fort étonnés de constater des réticences, les imprécisions, les contradictions et les trous de mémoire de certains fonctionnaires de la Régie au cours de leurs témoignages lors des audiences publiques. Ils ont tenté de nous convaincre avec beaucoup d'acharnement que la Régie n'avait rien vendu durant la grève(...) Leurs témoignages ne nous ont cependant guère convaincus."

Le procédé était relativement simple. La Régie se servit du Magasin 500 - un magasin spéciale pour servir les représentants des fabricants de boissons alcooliques et non le public - situé dans les entrepôts de la maison Seaway Storage Inc. depuis janvier 1964. En octobre 1964, lorsqu'il fut rumeur de grève, la Régie renouvela son contrat avec Seaway.

Ainsi, pendant que 3,000 travailleurs acceptaient de faire les plus grands sacrifices pour accéder au rang de citoyens libres, une entreprise publique s'avalissait dans une besogne qui ne pouvait que faire perdre aux premiers leur maigre pouvoir de négociation.