

La Grève de 1968

La négociation de la convention collective de 1968 tourna au désastre, comme en 1964. Après huit mois de discussions inutiles, le syndicat est acculé au mur : ses membres sont contraints une fois de plus de poursuivre dans la rue des discussions commencées autour d'une table. L'arrêt de travail se prolongea durant cinq mois, du 23 Juin au 22 Novembre 1968. Aux syndiqués, le conflit occasionnera des pertes monétaire de plus de \$5 millions : à la Régie des pertes de revenus de \$43 millions.

Les pertes réelles de la Régie ne furent que de \$13 millions car le gouvernement récupéra \$30 millions grâce aux versements de péréquation consentis par Ottawa. Depuis 1967, Ottawa tient compte des recettes fiscales provenant de la vente des alcools dans le calcul des paiements de péréquation. La Régie savait donc que ses pertes fiscales occasionnées par la grève lui seraient remboursées en partie par le gouvernement fédéral. Sa marge de manoeuvre s'en trouvait donc accrue.

La grève de 1968 prit des allures de lock-out et découla de la politique salariale définie par les technocrates que l'État voulut imposer à tous les employés du secteur public. Le grève de 1968 fut l'occasion d'une confrontation entre une technocratie toute puissante et les travailleurs.

Comme en 1964, il fallait une "victime" qui n'eut pas pour elle la force du nombre afin de tester la cohérence de la nouvelle politique salariale. On s'acharne sur les 3,000 syndiqué de la RAQ, plus faciles à mater, croyait-on, en raison de leur grève de 1964, avant d'affronter les 70,000 enseignants et les 60,000 travailleurs d'hôpitaux.

Pour les "gars de la RAQ", l'enjeu du conflit est double. D'abord, il s'agit de continuer à démolir le système de privilèges, de favoritisme et de mesquinerie qui existe encore à la Régie en dépit de quatre années de syndicalisme pour y installer un régime de travail basé sur l'honnêteté, la compétence et la justice. Second objectif :le rattrapage salarial.

Les employés en sont réduits à vivre avec \$69.81 "clair" par semaine. En 1968, un pareil salaire n'est plus possible. C'est la condamnation absolue à un régime de misère surtout, comme c'est le cas pour environ 80 pour cent des syndiqués, s'il faut nourrir avec cette somme une famille de quatre, six et même dix personnes. Le syndicat demande pour ses membres un salaire hebdomadaire de \$110, soit \$5,721 par année. Ce n'est pas la lune car selon une étude sur la famille salariée québécoise publiée par les sociologues Marc-Adélar Tremblay et Gérald Fortin, il fallait en 1964, donc 4 ans plut tôt, un salaire annuel de \$5,500 pour vivre décemment.

Et d'ailleurs, n'était-il pas impensable qu'une entreprise, publique de surcroît, réalisant des profits de \$80 millions par année (exercice financier de 1966-67), continuât de verser à ses employés des salaires de crève-faim? Pour accéder à la décence, ceux-ci devaient connaître un rattrapage de 29.5 pour cent durant la première année du futur contrat et une augmentation totale de salaire (rattrapage inclus) de 40.5 pour cent répartie sur deux ans.

Le gouvernement ne leur offrit que 7 1/2 pour cent. Autant dire rien. Un océan séparait les deux parties. Il fallut cinq mois de grève pour amener l'Etat à abandonner son intransigeance technocratique, pour le forcer surtout à considérer le "facteur humain" et non plus seulement des abstractions, des chiffres, des statistiques.

Techniquement, la Régie était prête à négocier, contrairement à 1964. Elle avait recruté une équipe de spécialistes en relations industrielles. La volonté de négocier faisait cependant défaut à la RAQ.

Un scénario identique à celui de 1964 prévalut au cours des pourparlers qui menèrent à l'arrêt de travail sauf peut-être que la totale subordination de la Régie aux normes salariales de la fonction publique, dont pourtant ses employés avaient été exclus par le bill 54, devint encore plus flagrante. En ce sens, même si la Régie avait vraiment voulu négocier, elle ne l'aurait pas pu: son manque d'autonomie le lui interdisait. Elle était à la remorque des volontés du gouvernement. Son rôle en était un de nuisance et de frein.

La tactique patronale fut de ralentir les négociations. Ainsi, la Régie n'avait aucun projet à opposer à celui du syndicat. Ses initiatives se limitaient à mettre en doute le caractère raisonnable des demandes syndicales ou à leur opposer des contre-propositions inacceptables dont le but consistait d'ailleurs à étirer le temps.

Ainsi, le 27 juin, les négociateurs syndicaux durent faire de l'antichambre pendant 5 1/2 heures avant de rencontrer la Régie... pour un quart d'heure. A cette occasion, le seul texte remis au syndicat par les négociateurs patronaux concernait l'ancienneté et était identique à un texte déposé un mois plus tôt.

Comme l'écrivit plus tard Jean-Louis Soucy, alors délégué en chef du syndicat, les négociations avec les représentants de la Régie prenaient l'aspect d'une pièce de théâtre qui au lieu de se dérouler sur la scène se passait dans la salle.

Assis en face des délégués syndicaux, à la table des négociations, il y avait les gens de l'orchestre, c'est-à-dire les négociateurs patronaux tout à fait dépourvus de pouvoir. Acteurs secondaires dans le drame qui se jouait, ils n'avaient qu'une seule réplique à répéter sans cesse à l'adresse des porte-parole du syndicat: "Vous n'êtes pas raisonnables".

La première rangée dans la salle était occupée par les administrateurs de la Régie divisés en deux cliques, celles des "rouges" et des "bleus", issues du favoritisme politique. Leurs dissensions internes venaient compliquer en l'alourdissant le climat des discussions. Enfin dans la dernière rangée siégeaient, tout puissants, les représentants du gouvernement, qui fixaient les règles du jeu.

Cette tragi-comédie, dont les travailleurs faisaient les frais, se poursuivit une fois la grève déclenchée. Elle se compléta par une campagne d'intimidation publique, similaire à celle de 1964-65, menée principalement par les ministres Marcel Masse et Maurice Bellemare. Mieux organisé qu'en 1964, un commerce clandestin des boissons alcooliques sévit aussi durant l'arrêt de travail.

En revanche, l'action énergique de la CSN suscita la réunion du comité parlementaire des régies gouvernementales, qui permit de mettre le gouvernement en contradiction avec lui-même à propos de sa politique salariale, et la création subséquente de la commission d'enquête sur les boissons alcooliques, la commission Thinel.

En 1968, la Régie (et le gouvernement) furent plus raffinés qu'en 1964 dans leurs tentatives de casser la grève. Le pouvoir politique avait disposé de quatre ans pour "roder" son système d'intimidation. Dès le début de la grève, la RAQ fit intervenir les tribunaux en obtenant une injonction interlocutoire de la cour supérieure.

Le 10 juillet, les politiciens vinrent épauler l'action des juges. Le ministre du travail, M. Maurice Bellemare, se fit prophète de malheur: la grève, dit-il, va durer six mois si on n'y met pas fin sur le champ. Au lieu de menacer le public d'une longue disette, de façon à en faire rejaillir tout l'odieux sur les travailleurs, répliqua le président de la CSN, Marcel Pépin, il aurait été plus intelligent pour M. Bellemare de demander aux parties de négocier intensivement.

Le ministre du travail reprit la tactique utilisée par M. Lorne G. Power trois ans plus tôt. Le gouvernement, suggéra-t-il sans plus s'expliquer à ce sujet, songeait de plus en plus à confier à l'entreprise privée la vente des alcools. M. Bellemare n'eut pas plus de succès que M. Power. On prit sa menace pour ce qu'elle était réellement : du chantage.

En septembre, le premier ministre Johnson précisa d'ailleurs que cette question n'entraînait pas en ligne de compte dans les discussions même si, avoua-t-il, le gouvernement était l'objet "de très grandes pressions" à ce sujet et même si la population paraissait très sympathique à une telle mesure.

Le ministre qui déploya cependant le plus d'énergie à convaincre l'opinion publique du bien-fondé de la position gouvernementale, et par conséquent de la mauvaise volonté des syndicats, fut M. Marcel Masse, responsable de la fonction publique. En plus de se spécialiser dans les déclarations provoquantes, ce dernier inspira plus ou moins la tentative d'un soi-disant comité d'opinion libre pour diviser les grévistes.

Ce comité est formé en septembre. Ses initiateurs font pression pour la tenue d'un vote secret qui prouverait selon eux que les grévistes en avaient assez et désiraient rentrer au travail. Curieuse coïncidence, le comité tient ses conférences de presse au Club renaissance où se cuisine la soupe de l'Union nationale. Le comité réclame un vote secret? D'accord, réplique le syndicat. Le 22 octobre, les syndiqués se prononcent dans une proportion de 75 pour cent la poursuite de la grève. C'était clair!

Le gouvernement aurait dû comprendre. Cela ne fut pas le cas, semble-t-il, car un nouveau comité fantôme poussa comme un champignon. Le 24 octobre, en effet, le "Comité de libération des employés de la RAQ" fit parvenir à chacun des grévistes une feuille verte qu'il devait signer et retourner à nul autre que "L'Honorable Marcel Masse". Le signataire s'engageait à accepter les offres salariales du gouvernement, à reprendre immédiatement le travail et à remettre sa démission comme membre du syndicat. L'anti-syndicalisme excessif de la manœuvre fit ressortir sa bassesse : une infime minorité seulement tomba dans le piège.

Pour l'essentiel, les interventions publiques du ministre Masse exprimèrent la contradiction dans laquelle se débattait le gouvernement en raison d'une politique salariale inflexible. D'une

part, tout en l'accusant de mauvaise foi, il exhortait le syndicat à se présenter à la table de négociation. A chaque fois, d'autre part, les négociateurs de la Régie n'avaient rien d'autre à offrir que le fameux 7 1/2 pour cent d'augmentation découlant d'une politique salariale non négociable.

Le syndicat faisait donc face à des gens qui n'avaient pas le droit de négocier. Le mécanisme de la négociation en était ainsi faussé : ce n'était plus qu'une farce. Les appels du ministre Masse à la discussion n'avaient qu'un seul but : tromper l'opinion en lui faisant voir que le gouvernement était disposé à négocier, qu'il n'était pas si mauvais coucheur que le prétendait le syndicat.

La politique salariale avancée par l'Etat et les moyens auxquels ce dernier eut recours pour l'imposer mettent en lumière le sens de la lutte. D'un côté, il y avait le gouvernement, ses technocrates, des chiffres, des intérêts particuliers. De l'autre, les syndiqués, les besoins réels de la population, la vie concrète. Entre les deux : un monde.

Le premier critère d'une politique salariale gouvernementale, déclare Marcel Pépin, devrait être celui du "salaire décent". Le problème des gars de la Régie n'est pas de la "théorie". C'est du concret : comment vivre en 1968 avec un salaire net de \$68 par semaine quand on a deux ou trois enfants. De plus, il est injuste d'imposer aux travailleurs une politique salariale sans imposer à toute la population (aux riches) une politique de revenus, de prix, de profits.

Pour la CSN, le refus gouvernemental de négocier la politique salariale revient à retirer aux syndiqués le droit de négocier reconnu par le code du travail. Le mot "imposer", utilisé notamment par le premier ministre Johnson, implique la contrainte, l'absolutisme, le despotisme - c'est le contraire de la négociation de bonne loi.

Le ministre Marcel Masse défendit une thèse tout à fait contraire. Pour lui, le gouvernement n'avait pas à se préoccuper d'être le meilleur employeur au Québec. Sa conception de l'Etat négociateur se ramenait à ceci : le représentant du gouvernement est un "général" qui doit cacher ses munitions lorsqu'il se présente à la table de négociation et ne pas songer au nombre de morts qu'il laisse sur le terrain. Ce militarisme revenait à dire : le gouvernement ne négocie pas. Il impose, il ordonne comme un général.

En réalité, la politique salariale n'était pas si rigide. Les politiciens avaient mal appris leurs leçons des technocrates, ou avaient tout simplement refusé leurs enseignements, comme le révélèrent les déclarations de l'économiste Jacques Parizeau au comité parlementaire. Le 31 octobre, ce dernier avoua qu'il ne savait pas d'où venait le 7 1/2 pour cent d'augmentation proposé par l'Etat et qu'il n'y avait pas un seul chiffre mais bien une "constellation de taux", un "éventail de taux considérable" susceptibles d'être négociés.

La politique salariale non négociable du ministre Masse, c'était donc du bluff! s'écria le syndicat. La vérité, c'est que l'Etat s'était servi du "non négociable" pour démoraliser les grévistes afin de les faire entrer au travail en rampant. Le gouvernement avait eu recours à des méthodes de dissimulation et de chantage dignes du plus mauvais employeur privé, au détriment des gars de la RAQ, afin de faire un exemple pour les autres syndicats du secteur public. Vaine tentative, d'ailleurs, car les employés réussirent finalement à faire une brèche dans la politique salariale, au point où le gouvernement ne pourra plus désormais la présenter comme une vérité absolue.