

**L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE  
NORD-AMÉRICAINE ET LE DROIT  
DU TRAVAIL AU CANADA**

AOÛT 18 1993 Par:

**Guyline Vallée**

RELATIONS INDUSTRIELLES  
U. DE M.

AOÛT 1993

DOCUMENT 93-04

13702

Guyline Vallée est professeure à l'École de relations industrielles, Université de Montréal.

Une première version de ce texte a été présentée en juillet 1992 dans le cadre du panel *El derecho del trabajo en los procesos de integración económica*, du *Congreso Internacional de Sociología Jurídica*, Insituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México.

Le texte produit dans ce document de recherche n'engage pas la responsabilité des auteurs. La diffusion de ce document est rendue possible grâce à une subvention du Fonds de recherche de l'École de relations industrielles.

## **Résumé**

L'évolution du droit du travail est-elle influencée par les transformations de l'économie? Cette question a été abordée dans les nombreuses études qui, au cours des dernières années, ont tenté de cerner les impacts de l'Accord de libre-échange canado-américain sur les relations du travail et le droit du travail. Il est cependant nécessaire de présenter l'intégration économique en train de se réaliser en Amérique du Nord en dépassant l'objet de l'Accord de libre-échange (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ce sera l'objet de la première partie du texte. Dans la deuxième partie, les effets de l'intégration économique continentale sur la régulation juridique des rapports de travail au Canada seront examinés. Le droit des rapports collectifs du travail, la constitution des acteurs dans le domaine des relations du travail, le contenu des conventions collectives de même que l'existence d'expériences réussies de négociations collectives transnationales reflètent grandement l'intégration continue des relations commerciales entre le Canada et les Etats-Unis. Les transformations à venir proviendront peut-être moins des effets des accords venant formaliser une intégration économique en grande partie réalisée que de la transformation du rôle de l'Etat au Canada, qui a constitué jusqu'à maintenant le principal facteur de divergence entre le Canada et les Etats-Unis.

L'ordre économique continental nord-américain est en voie de mutation. L'accord commercial signé entre les Etats-Unis et le Mexique en novembre 1985, l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) signé le 2 janvier 1988 et entré en vigueur en janvier 1989 et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique en témoignent. L'espace économique nord-américain ainsi constitué serait comparable à l'Europe en terme de population (360 millions) et de P.N.B. (près de 6 billions de dollars américains) (Thomas, 1990: 2). Là s'arrêtent toutefois les comparaisons entre les deux processus d'intégration. Les négociations nord-américaines sont exclusivement commerciales et l'inégalité des partenaires de négociation rend nécessaire la distinction développée en économie politique entre l'ouverture des marchés fondée sur l'interdépendance économique et l'intégration fondée sur la dépendance économique (Brunelle et Deblock, 1991: 15).

Il y a donc, nous semble-t-il, peu de points communs entre la dynamique de construction de la Communauté économique européenne et l'intégration économique nord-américaine, tant au niveau des intentions exprimées que des mécanismes créés. Ce qui ne veut pas dire qu'il n'existe pas d'«Amérique du Nord sociale», mais simplement que celle-ci emprunte d'autres voies, qui ne sont pas sans conséquences sur l'évolution de la régulation juridique des rapports de travail au Canada (II). Pour comprendre les enjeux que représente l'intégration économique nord-américaine sur le développement du droit du travail, il importe cependant de présenter

qu'elle est l'intégration économique en train de se réaliser en dépassant l'objet formel des traités (I).

## **I. La continentalisation de l'économie nord-américaine**

Les négociations entre le Canada, le Mexique et les Etats-Unis portent sur la conclusion d'un accord commercial de même nature que l'accord canado-américain, dont il est pertinent de rappeler les principales caractéristiques et le contexte de négociation (A). Cet accord ainsi que les négociations entre le Mexique, le Canada et les Etats-Unis représentent en quelque sorte la formalisation d'un processus d'intégration économique fondé sur la dépendance déjà engagé dans les relations commerciales entre ces trois pays (B).

### **A. L'Accord de libre-échange canado-américain**

Avant même la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, 73 % des importations canadiennes en provenance des Etats-Unis entraient au Canada libres de tous droits. Il en était de même pour 71 % des importations américaines en provenance du Canada (Brunelle et Deblock, 1991: 12). Par ailleurs, lorsque des tarifs étaient imposés par le Canada et les Etats-Unis sur les biens et services en provenance de l'autre pays, ceux-ci étaient généralement très bas (Moreau et Trudeau, 1992: 375). En quelque sorte, «l'accord ne fait que libéraliser davantage un marché déjà fortement ouvert» (Trudeau, 1989: 101), ce qui réduit sensiblement ses effets directs dans de nombreuses transactions commerciales.

On peut reconnaître la forte intégration économique existant entre le Canada et les Etats-Unis en examinant l'importance de ce commerce bilatéral dans le commerce international du Canada. En 1989, 70% des exportations totales du Canada étaient destinées au marché américain (Brunelle et Deblock, 1991: 12), cette proportion étant de 65% en 1975 (Moreau et Trudeau, 1992: 374). Cela est aussi vrai du Québec dont 77,3% des exportations internationales en 1987 étaient destinées au marché américain (Ministère du Commerce extérieur et du développement technologique, 1988: 6). Par ailleurs, en 1989, 65% des importations totales canadiennes provenaient des Etats-Unis (Brunelle et Deblock, 1991: 12). Ces relations commerciales se sont intensifiées depuis le milieu des années soixante, mais elles sont contrôlées par un nombre restreint d'entreprises et relèvent en grande partie de relations intrafirmes entre sociétés-mères et filiales (Brunelle et Deblock, 1991: 12). Il y a aussi une intégration importante au niveau des investissements; à la fin des années quatre-vingt, les trois quarts des investissements étrangers directs au Canada provenaient des Etats-Unis (Brunelle et Deblock, 1989: 235).

Dans ce contexte, la négociation de l'Accord de libre-échange venait formaliser une intégration économique en partie réalisée. L'accord venait garantir aux industries canadiennes un accès stable au marché américain et protéger les exportateurs canadiens des mesures protectionnistes américaines. Ce sont donc les relations commerciales existant déjà entre le Canada et les Etats-Unis qui expliqueraient les objectifs poursuivis dans la négociation de l'ALE.

Conclu en 1987, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis est entré en vigueur le 1er janvier 1989. Il a pour objet l'abolition des entraves à la libre circulation des

biens et des services et aussi, dans une moindre mesure, des capitaux, mais ne comporte pas la garantie de la libre circulation des personnes. La libre circulation des biens et des services est assurée par l'abolition des barrières tarifaires et non tarifaires sur les biens et les services en provenance de l'autre pays, même si une période transitoire, de cinq à dix ans, a été prévue pour l'abolition graduelle des droits et des tarifs dans le cas de certains produits. Chaque pays conserve le droit de maintenir des droits de douane distincts pour son commerce avec des pays tiers. L'accord prévoit le renforcement du *Pacte de l'automobile* qui existait déjà entre le Canada et les Etats-Unis, par une limitation des importations provenant de pays tiers.

L'Accord de libre-échange prévoit aussi la libéralisation des investissements directs, c'est-à-dire du traitement accordé aux investisseurs américains en ce qui a trait à la création de nouvelles entreprises, l'acquisition d'entreprises existantes et la direction, l'exploitation ou la vente d'entreprises déjà établies. Même si le Canada conserve le droit d'effectuer un certain contrôle quant à l'acquisition d'entreprises au Canada par des investisseurs américains, il accepte de relever graduellement le seuil d'examen pour les acquisitions directes et de supprimer graduellement la revue des acquisitions indirectes. L'Accord contient enfin une règle de traitement national en matière d'investissement par laquelle le Canada s'engage à accorder aux investisseurs américains le même traitement que celui accordé à ses propres investisseurs.

L'Accord de libre-échange canado-américain ne comporte pas la garantie de la libre circulation des personnes, à l'exception d'une disposition traitant des gens d'affaires. Il ne contient aucune clause sociale. Enfin, deux chapitres du traité portent sur les dispositions

institutionnelles mettant en place une Commission mixte du commerce canado-américain et une procédure d'arbitrage obligatoire pour certaines catégories de différends relatifs à l'interprétation ou à l'application du traité et un mécanisme spécial de règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs, qui soumet les décisions rendues par les autorités nationales respectives en vertu de leur droit interne à une révision par un groupe spécial binational dont la décision est obligatoire. Même si certains auteurs soulignent le caractère novateur de ce dernier recours (Saucier, 1991), d'autres estiment plutôt que le rejet de toute entité politique supranationale chargée de la supervision et de la mise en oeuvre de l'accord témoigne de l'acceptation tacite par le Canada de sa dépendance à l'égard des Etats-Unis (Brunelle et Deblock, 1992: 16).

## **B. L'intégration économique nord-américaine**

Les négociations entre le Canada, le Mexique et les Etats-Unis ont été elles-aussi de nature essentiellement commerciale. La libre circulation des personnes n'y a pas été discutée, les Etats-Unis cherchant plutôt à restreindre l'immigration mexicaine. Malgré les revendications des syndicats, l'ALENA ne comporte aucune clause sociale, à l'exception d'un préambule où les parties conviennent «de créer de nouvelles possibilités d'emploi et d'améliorer les conditions de travail et le niveau de vie sur leurs territoires respectifs» et «de protéger, d'accroître et de faire respecter les droits fondamentaux des travailleurs» (ALENA, pp.1 et 2). Des négociations trilatérales parallèles sont toutefois en cours en matière d'environnement et de droits des travailleurs, malgré une réserve certaine exprimée par le gouvernement canadien. Compte tenu

des intérêts poursuivis par chacun des partenaires, il ne semble pas exagéré de dire qu'il n'y a pas eu de véritables négociations trilatérales, mais bien plutôt des négociations bilatérales menées en parallèle. L'état des relations commerciales entre ces trois pays conforte cette interprétation.

Les Etats-Unis représentent le partenaire commercial le plus important du Mexique qui y achemine, comme le Canada, environ 75% de ses exportations (Conseil économique du Canada, 1992b: 14). Le Mexique constitue pour sa part le troisième partenaire commercial des Etats-Unis, après le Canada et le Japon (Thomas, 1990: 11). Du point de vue mexicain, la négociation d'un accord de libre-échange avec les Etats-Unis s'inscrit dans une politique économique axée sur le libéralisme, enclenchée en 1985 par la demande du Mexique de faire partie du GATT et par la décision mexicaine de diminuer unilatéralement ses barrières tarifaires, même si celles-ci existent toujours dans des secteurs importants, dont celui de l'énergie (Thomas, 1990: 9 et 12). Du point de vue américain, la négociation d'un accord de libre-échange avec le Mexique a aussi ses avantages: réduction des barrières tarifaires, possibilités de libéralisation avec d'autres pays sud-américains, contrôle de l'immigration illégale, meilleur accès aux ressources pétrolières du Mexique (Thomas, 1990: 11). Les négociations reposaient donc sur des relations bilatérales déjà importantes entre le Mexique et les Etats-Unis.

Il n'en est pas ainsi des relations canado-mexicaines. Les échanges commerciaux directs entre le Canada et le Mexique sont en effet limités même s'ils sont en hausse depuis quelques années. En 1987, le Canada a exporté 418 millions de dollars américains de biens au Mexique alors qu'il importait 882 millions de biens en provenance du Mexique. Le commerce avec le

Mexique ne représentait que 0,4% du total des exportations canadiennes en 1987 (Conseil économique du Canada, 1992b: 14) et le Mexique vient au 17e rang des partenaires commerciaux du Canada (Thomas, 1990: 14). Le Conseil économique du Canada a constaté que les deux tiers des exportations canadiennes destinées au Mexique étaient constitués de produits agricoles ou de produits à forte teneur en ressources, le dernier tiers étant composé de machinerie et d'équipements de transports (Conseil économique du Canada, 1992b: 14). La nature des exportations mexicaines vers le Canada s'est transformée au cours des années, appartenant maintenant dans une proportion de 70% aux biens liés à la machinerie et aux équipements de transport exigeant peu de spécialisation, et découlant en grande partie du commerce intra-industries des grandes sociétés multinationales (Conseil économique du Canada, 1992b: 14).

Le point commun du Canada et du Mexique est donc leur grande dépendance à l'égard des Etats-Unis en matière d'exportations. Même si, pour une bonne partie, il s'agit d'exportations de nature différente, les données publiées par le Conseil économique du Canada indiquent qu'en 1987, 34% des exportations canadiennes étaient comparables aux exportations mexicaines dans les mêmes catégories de produits. Cet «index de similitudes» entre les exportations des deux pays est passé de 16 à 34 % de 1971 à 1987, ce qui démontrerait, selon le Conseil économique du Canada, que la structure économique du Mexique deviendrait de plus en plus similaire à celle du Canada (Conseil économique du Canada, 1992b: 15). On peut donc penser que le Canada, après maintes hésitations (Thomas, 1990: 13), a participé aux négociations trilatérales afin de «minimiser les effets négatifs des détournements possibles des exportations

et des investissements de capitaux vers le Mexique» (Conseil économique du Canada, 1992b: 14) et de préserver son accès privilégié au marché américain, aussi convoité par le Mexique. Dans ces négociations, le Mexique et le Canada n'étaient pas alliés: ils étaient concurrents.

Ce processus d'intégration consacrerait l'élaboration d'un capitalisme continental (Brunelle et Deblock, 1989: 242-245), phénomène se caractérisant non par la «mondialisation» mais par une libre circulation de biens et services à l'intérieur d'un bloc continental lui-même en concurrence avec d'autres blocs continentaux. A l'intérieur de ce bloc nord-américain, on peut craindre le renforcement d'une division du travail (ressources naturelles canadiennes; technologies et capitaux américains; main-d'oeuvre mexicaine: Brunelle et Deblock, 1989: 261) qui, loin de les faire disparaître, renforcerait les stratégies de délocalisation des entreprises déjà commencées avec les *maquiladoras*. Cette continentalisation se caractériserait enfin par l'abandon, par le Canada et le Mexique, d'une politique commerciale multilatérale au plan international (Thomas, 1990: 17).

## **II. Effet du processus de continentalisation sur la régulation juridique des rapports de travail au Canada**

Plusieurs auteurs se sont penchés sur les impacts de l'Accord de libre-échange canado-américain sur les relations du travail. Il y a eu, paradoxalement, beaucoup moins d'études sur les effets de la dépendance asymétrique qui caractérise les relations entre le Canada et les Etats-Unis sur le développement du droit du travail canadien. Or celui-ci, de même que la constitution des acteurs dans le domaine des relations du travail, reflète grandement l'intégration continue

des relations entre le Canada et les Etats-Unis. Il existe donc déjà de grandes convergences entre le Canada et les Etats-Unis, notamment quant à leur système de rapports collectifs de travail (A). Le processus actuel de continentalisation s'accompagne cependant d'une transformation plus fondamentale du rôle de l'Etat et de la répartition des pouvoirs dans la fédération canadienne, facteurs qui restaient jusqu'alors un important facteur de divergence entre le Canada et les Etats-Unis (B).

#### **A. Les convergences entre les systèmes de relations du travail canadiens et américains**

L'évolution du droit des rapports collectifs de travail a été fondée, au Canada comme aux Etats-Unis, sur une vision pluraliste voulant que la négociation collective soit le meilleur instrument de démocratie et de justice sur les lieux du travail et que le droit du travail devait en favoriser le développement. C'est pourquoi l'encadrement légal de la négociation collective au Canada partage plusieurs caractéristiques communes avec les Etats-Unis. Le *National Labor Relations Act* adopté aux Etats-Unis en 1935, a directement inspiré l'adoption au Canada, entre 1944 et 1950, de lois provinciales et fédérales fondées sur les mêmes principes: protection de la liberté d'association; interdiction des pratiques déloyales; monopole de représentation reconnu au syndicat majoritaire au sein d'une unité généralement décentralisée; obligation pour l'employeur de négocier de bonne foi avec ce syndicat; recours à la grève et au lock-out comme instruments de pression lors des négociations collectives; liberté quant au contenu de la convention collective.

L'adoption au Canada d'un modèle de relations collectives du travail d'influence américaine avait été précédé par le développement d'un syndicalisme très proche des syndicats américains. Si les premières organisations syndicales étaient canadiennes, il faut noter qu'à partir de 1860, soit quelques années après la conclusion du *Traité de réciprocité* de 1854, premier traité de libre-échange en matière de commerce entre le Canada et les Etats-Unis (Théroux, 1991: 230), les premiers syndicats internationaux américains apparurent au Canada, résultant en cela moins de la création de nouveaux syndicats que de l'affiliation des syndicats existants aux syndicats américains (Lipton, 1968: 22-25). Cette affiliation se justifiait en outre par le sous-développement de l'économie canadienne et par sa dépendance envers l'économie américaine (Lipton, 1968: 23). Il y a eu depuis une nette tendance à la «canadianisation» des syndicats; les effectifs des syndicats internationaux au Canada représentaient 89,7% des travailleurs canadiens syndiqués en 1911, 70,5% en 1950-51, 70,2% en 1966, 49,6% en 1976, 35% en 1987 et de 32,4% en 1989 (Coates et al., 1989, 20). Cette tendance ne serait pas menacée par l'intégration économique actuelle, notamment à cause du nationalisme des syndicats canadiens et québécois (Bernier, 1986: 151).

Il faut toutefois noter que les pratiques de négociation américaines ont fortement influencé celles des syndicats canadiens, internationaux ou nationaux. Il suffit pour s'en convaincre de comparer le contenu des conventions collectives en vigueur aux Etats-Unis et au Canada. On y trouve des clauses «types», notamment les clauses d'atelier syndical, les clauses d'ancienneté, les clauses sur la classification et l'évaluation des emplois et les clauses imposant une juste cause de congédiement. Une comparaison du contenu d'un échantillon de conventions collectives

américaines et québécoises a montré la grande similitude de leur contenu, même si la fréquence de négociation de certains types de clauses pouvait varier (Pès, 1989).

La négociation centralisée, multipatronale ou par négociation type, est plus fréquente aux Etats-Unis. La relative décentralisation des négociations collectives au Canada résulterait de la «multiplicité des cadres juridiques résultant de l'autonomie législative des provinces et d'un pluralisme syndical plus accusé» (Bernier, 1986: 149). L'intégration économique, la proximité des syndicats et la similitude des régimes de négociation collective ont tout de même rendu possible des expériences réussies de négociations transnationales, qui ont précédé la négociation des traités de libre-échange. Malgré le morcellement juridique des unités d'accréditation et des conventions collectives, il existe des pratiques établies de négociations interprovinciales<sup>1</sup>, dans le secteur des pâtes et papier de l'est du Canada, ou binationales, jusqu'en 1979 dans le secteur de l'automobile ou plus récemment dans le sport professionnel. Dans le secteur automobile, de 1950 à 1979, les négociations ont eu lieu sous le mode du *pattern bargaining*<sup>2</sup> entre les Travailleurs unis de l'automobile, syndicat international détenant les accréditations des unités localisées aux Etats-Unis et au Canada, et les trois grandes entreprises automobiles de ces deux pays: G.M., Ford et Chrysler. La crise de l'industrie automobile nord-américaine et la scission des Travailleurs unis de l'automobile en 1979 a entraîné la fin du *pattern bargaining* binational.

---

<sup>1</sup> Au Canada, les relations du travail relèvent de la compétence de principe des législatures provinciales qui possèdent leurs propres lois du travail. Les négociations collectives interprovinciales servent à établir des conditions de travail qui seront appliquées dans des établissements régis par des droits du travail différents.

<sup>2</sup> Les conditions négociées dans une entreprise servent ensuite de modèle dans la négociation des conventions collectives des autres entreprises.

Toutefois, ce secteur se caractérise toujours, au Canada, par différentes formules de négociations interprovinciales.

Il ne faut pas toutefois sous-estimer les différences, parfois importantes, dans la mise en oeuvre des principes communs. Ces différences ont été signalées par différents auteurs (Bernier, 1986; Verge, 1988; Trudeau, 1989; 1992). Les relations du travail relèvent aux Etats-Unis de la compétence fédérale, de sorte que la plupart des entreprises du secteur privé sont régies par les lois fédérales. Au Canada, où la compétence de principe en matière de relations du travail appartient aux provinces, les lois fédérales du travail ne s'appliquent qu'à environ 10% de la main-d'oeuvre oeuvrant dans des entreprises de compétence fédérale. En matière d'organisation des rapports collectifs du travail, les différences les plus importantes concernent l'encadrement juridique de la grève. La grève est conçue, dans les deux pays, comme un droit collectif et comme un instrument de négociation plutôt que comme un moyen d'expression des intérêts professionnels (Verge, 1988). Cependant, la grève est possible en tout temps aux Etats-Unis sauf pendant les soixante jours précédant l'expiration de la convention collective, sous réserve des clauses des conventions collectives, alors que son exercice est prohibé pendant la durée de la convention collective dans la plupart des législations canadiennes. Les effets de la grève, eu égard au remplacement des grévistes et au maintien du lien d'emploi du salarié en grève, sont cependant beaucoup moins encadrés aux Etats-Unis (Trudeau, 1989: 118-119). Le caractère généralement plus protecteur des lois du travail canadiennes est aussi manifeste dans d'autres modalités du régime des rapports collectifs du travail (retenue à la source obligatoire et généralisée des cotisations syndicales; modes de sélection et d'appréciation du caractère

représentatif d'un syndicat; matières sujettes à l'obligation de négocier; validité des clauses d'appartenance syndicale; transmission de certaines obligations en matière de relations du travail lors de transferts d'entreprise) et en matière de rapports individuels de travail (normes minimales du travail sur les salaires, congés annuels, congés spéciaux et jours fériés; recours spécialisés conduisant à la réintégration du salarié dans le cas de congédiements injustes, illégaux ou discriminatoires) (Trudeau, 1989: 102 et suiv.). Il existe aussi au Québec un régime d'extension juridique des conventions collectives inspiré du modèle européen.

Une autre différence très importante concerne l'évolution des taux de syndicalisation au Canada et aux Etats-Unis. Entre 1945 et 1965, les taux de syndicalisation étaient sensiblement les mêmes dans les deux pays (Bruce, 1989: 117). Depuis, en dépit des grandes similitudes du régime des rapports collectifs, les taux de syndicalisation au Canada et aux Etats-Unis progressent de façon diamétralement opposée. En 1990, le taux de syndicalisation était aux Etats-Unis de 16,1% (Ministère du travail, 1991: 23), soit à peu près le même taux qu'au moment de l'adoption du *Wagner Act* dans les années trente, alors qu'il atteignait 40% dans le milieu des années cinquante (Weiler, 1990: 10). Weiler estime que cette chute du taux de syndicalisation n'est pas terminée, et qu'il pourrait atteindre 10% au tournant du siècle (Weiler, 1990: 10).

Au Canada, on observe au contraire une stabilité du taux de syndicalisation, qui était de 36,5% en 1991 (Ministère du travail, 1991: 23) et de 37,2% en 1984 (Hébert, 1992: 81). Au Québec, le taux de syndicalisation était de 36%, en 1984 et en 1989 (Hébert, 1992: 82), alors que le taux de présence syndicale, c'est-à-dire la proportion des salariés régis par une convention

collective, qu'ils soient membres ou non du syndicat, était de 48,5% en 1991 (Ministère du travail, 1991: 23).

Comment expliquer ces divergences dans les taux de syndicalisation, et par conséquent dans l'importance de la négociation collective comme mode de détermination des conditions de travail, entre deux pays que réunissent tant de convergences? Les stratégies patronales de résistance à la syndicalisation moins importantes au Canada qu'aux Etats-Unis sont avancées à titre de facteur explicatif, d'autant que le droit américain, beaucoup moins contraignant en matière de pratiques déloyales, favoriserait leur développement. D'autres auteurs, insistant sur le déterminisme économique, les changements structurels et le déclin de la production de masse, montrent que la tendance est à la chute du taux de syndicalisation dans le secteur privé aux Etats-Unis et au Canada, cette tendance étant masquée au Canada par la forte syndicalisation du secteur public (Troy, 1992: 34). Il est en effet possible de constater une baisse du taux de syndicalisation au Québec entre 1984 et 1989, dans les secteurs primaire (de 50% à 36%) et secondaire (de 50% à 45%), celle-ci étant contrebalancée par une légère hausse dans le secteur tertiaire, notamment dans le secteur public et parapublic (de 60% à 74%) (Hébert, 1992: 82). Enfin, d'autres auteurs insistent sur le fait que les législations du travail canadiennes sont dans l'ensemble plus favorables à la syndicalisation, parce qu'elles ont fait l'objet de réformes continues rendues possibles par la nature particulière des institutions politiques. L'existence et l'institutionnalisation de partis politiques socio-démocrates (socialistes), de même que les liens que les syndicats canadiens ont conservés avec ces partis, ont forcé les autres partis à être plus progressistes en matière de législations du travail, dans un système parlementaire caractérisé par

une stricte discipline de parti (Bruce, 1989: 136). Les facteurs politiques et légaux, le rôle de l'Etat et la configuration des institutions politiques au Canada seraient donc les plus importants facteurs de divergence entre les régimes de relations du travail canadiens et américain.

## **B. La transformation de l'Etat au Canada**

Le rôle de l'Etat subirait cependant une profonde mutation au Canada. Quelques études, même si elles n'ont pas porté sur le droit du travail en tant que tel, mettent en évidence le fait que l'intégration économique continentale, dont l'Accord de libre-échange est une manifestation, s'accompagne d'une transformation fondamentale du rôle de l'Etat au Canada.

Depuis la fin des années trente, le rôle de l'Etat était conçu au Canada suivant des politiques keynésiennes. L'Etat était vu comme un instrument légitime d'intervention dans l'économie. Au début des années quatre-vingt, le marché a remplacé l'Etat comme facteur de développement économique. La négociation de l'Accord de libre-échange s'est déroulée dans le cadre d'une «réintroduction des paramètres libéraux classiques dans le contexte social et politique» canadien (Brunelle, 1987: 52). La négociation de l'Accord de libre-échange canado-américain est en quelque sorte une conséquence logique de cette transformation de l'Etat canadien (Brunelle et Deblock, 1992: 7).

Cette transformation s'accompagnerait d'une redéfinition de la répartition des pouvoirs à l'intérieur même de la fédération canadienne. Les modifications constitutionnelles de 1982

comme l'Accord de libre-échange seraient fondées sur une vision néo-libérale selon laquelle la régulation du marché, et non l'Etat, est la meilleure garantie du respect des droits et libertés individuels. La *Loi constitutionnelle de 1982* a organisé le rapatriement de la Constitution canadienne d'Angleterre et a intégré à la Constitution canadienne une *Charte canadienne des droits et libertés* en vertu de laquelle les tribunaux peuvent apprécier la constitutionnalité d'une loi fédérale ou provinciale non seulement en rapport avec le partage constitutionnel des compétences entre les niveaux fédéral et provinciaux qui existe depuis 1867, mais aussi en fonction de sa «conformité» par rapport aux droits individuels protégés dans la Charte. Cette Charte fait en sorte que «le néo-libéralisme qui est en oeuvre désormais dans la gestion des relations entre puissances économiques, a été concurremment développé à l'intérieur même d'un pays comme le Canada, dans les relations entre un pouvoir central et ses unités constituantes.» (Brunelle, 1987: 43).

Nous n'avons pas l'intention d'étudier plus en détail la question constitutionnelle. Elle permet simplement de rappeler l'importance de ne pas saisir les phénomènes d'intégration économique comme un processus linéaire en vertu duquel l'intégration internationale reposerait sur une intégration déjà réalisée au niveau national. Au Canada, les deux processus d'intégration pourraient se réaliser concurremment. Ces modifications constitutionnelles interviennent en effet dans un contexte de forte balkanisation de l'économie canadienne (Brunelle, 1987: 43). L'article 121 de la *Loi constitutionnelle de 1867* interdit certes l'établissement de barrières tarifaires entre les provinces canadiennes, mais il n'a pas empêché l'existence de nombreuses barrières interprovinciales non tarifaires, de sorte que «le Canada n'apparaissait guère plus intégré que la

Communauté économique européenne en ce qui concerne la libre circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux» (Patenaude, 1990: 40). Ces nombreuses barrières non tarifaires interprovinciales, dénoncées par le G.A.T.T. dans son dernier rapport sur l'économie canadienne (Le Devoir, 12 juin 1992), le Conseil économique du Canada (Conseil économique du Canada, 1992a: 12-13) et la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada (Rapport..., 1985: 450) pourraient être singulièrement remises en cause par une redéfinition de la répartition des pouvoirs en matière économique dans la fédération canadienne (Patenaude, 1990). L'article 6 de la *Charte canadienne des droits et libertés* garantit d'ailleurs la liberté de circulation aux citoyens canadiens et la liberté d'établissement aux citoyens canadiens et à toute personne ayant le statut de résident permanent au Canada.

### **Conclusion**

L'Accord de libre-échange canado-américain ne comportait aucune disposition de nature sociale, que ce soit par l'élaboration de normes supranationales ou l'harmonisation des législations nationales. Cette absence de préoccupation sociale dans l'accord canado-américain pouvait se justifier par l'harmonisation *de facto* des régimes canadiens et américain de relations du travail (Moreau et Trudeau, 1992). Puisque l'Accord ne prévoyait pas la libre circulation des personnes, on a pu penser que ces mesures d'harmonisation des politiques sociales n'étaient pas nécessaires. En définitive, l'«Amérique sociale» existait déjà.

Il n'existe cependant pas d'harmonisation *de facto* entre les régimes canadien, américain et mexicain de relations du travail. Malgré cela, outre le préambule, l'Accord de libre-échange nord-américain ne comporte aucune disposition en matière sociale, même s'il existe des négociations parallèles en matière d'environnement et de droits des travailleurs. Les Etats-Unis proposeraient la création de commissions tripartites qui auraient le pouvoir d'imposer des sanctions commerciales (droits compensateurs) applicables aux exportations d'un pays s'il est démontré que les normes de ce pays en matière de travail ou d'environnement ne sont pas respectées.

L'ALENA ne comportant pas de garantie de libre circulation des personnes, on peut penser que cette préoccupation tardive pour les droits des travailleurs est motivée par un désir de stabiliser les conditions de la concurrence quant à l'achat et l'utilisation de la force de travail. Le mécanisme de sanction proposé ne remet pas en cause le décalage entre les conditions de travail des travailleurs mexicains, américains et canadiens. La création d'institutions supranationales qui auraient pour mission d'élaborer des directives ou normes minimales communes en matière de travail et d'environnement ne semble pas envisagée. Ces négociations parallèles semblent toujours guidées par des préoccupations commerciales plutôt que sociales. Le principe du libre marché, qui constitue en Amérique du Nord le mécanisme privilégié d'ajustement du «social» à l'espace économique, ne serait donc pas foncièrement remis en cause.

## Références

Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis d'Amérique, Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1988.

Accord de libre-échange nord-américain, Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1992.

ADAMS, Roy J. (1989), «Les relations professionnelles en Amérique du Nord: les chemins du Canada et des Etats-Unis divergent», Revue internationale du Travail, vol. 128, no 1.

BERNIER, Jean (1986), «Le libre-échange Canada-Etats-Unis et les relations du travail à la lumière de l'expérience du marché commun européen», dans Un marché, deux sociétés? Actes du colloque: Le libre-échange: quelques questions sur cet «autre beau risque», Congrès de L'Association canadienne française pour l'avancement des sciences (ACFAS), pp. 140-157.

BOIVIN, Jean et Jacques GUILBAULT (1989), Les relations patronales-syndicales, 2e édition, Gaëtan Morin éditeur, 301 pages.

BRUCE, Peter G. (1989), «Political Parties and Labor Legislation in Canada and the U.S.», Industrial Relations, Vol. 28, No. 2, pp. 115-141.

BRUNELLE, Dorval (1987), «Les rapports des «sages» et la Loi constitutionnelle de 1982: une analyse régressive» dans Le droit dans tous ses états, sous la direction de Robert D. Bureau et Pierre Mackay, Wilson et Lafleur, pp. 35 à 53.

BRUNELLE, Dorval et Christian DEBLOCK (1989), Le libre-échange par défaut, vlb éditeur, 1989, 302 pages.

BRUNELLE, Dorval et Christian DEBLOCK (1991), Libre-échange et continentalisation: le cas du Canada, Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadienne et mexicaine, Cahier de recherche 91-1, 56 pages.

BRUNELLE, Dorval et Christian DEBLOCK (1992), «Canada, Mexico and Continentalism: an Analysis of the New Parameters of Integration», to be published, 21 pages.

CAUCHON, Lucie (1991), «L'Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis prévoit-il un contrôle judiciaire binational?», (1991) 32 C. de D. 729.

COATES, Mary Lou, ARROWSMITH, David and Melanie COURCHENE (1989), The Current Industrial Relations Scene in Canada 1989, Kingston, Industrial Relations Centre, Queen's University, 125 pages.

Conseil économique du Canada (1992a), «Pour sauvegarder et renforcer l'union économique. Un compromis possible», dans Au courant, vol. 13, no 1, 1992, pp. 12-13.

Conseil économique du Canada (1992b), «Libre échange: Canada - Etats-Unis - Mexique», dans Au courant, vol. 13, no 1, 1992, pp. 14-15.

HEBERT, Gérard (1992), Traité de négociation collective, Gaëtan Morin éditeur, 1242 pages.

LIPTON, Charles (1968), The Trade Union Movement of Canada 1827-1959, Second Edition, Montréal, 366 pages.

Ministère du commerce extérieur et du développement technologique (1988), L'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis. Analyse dans une perspective québécoise, Québec.

Ministère du travail (1989), Les lois du travail, les conventions collectives et le livre-échange. Une première évaluation, Les Publications du Québec, Etudes et recherches du ministère du Travail, 227 pages.

Ministère du travail (1991), Les relations du travail en 1991, Les Publications du Québec, 57 pages.

MOREAU, Marie-Ange et Gilles TRUDEAU (1992), «Les modes de réglementation sociale à l'heure de l'ouverture des frontières: quelques réflexions autour des modèles européen et nord-américain», (1992) 33 C. de D. 345.

MOREAU, Marie-Ange, Patrick STAELENS et Gilles TRUDEAU (1993), «Nouveaux espaces économiques et distorsions sociales», Droit social, n° 7-8, 686.

PATENAUDE, Micheline (1990), «L'interprétation du partage des compétences à l'heure du libre-échange», (1990) 21 R.D.U.S. 3.

PES, Johanne (1989), «Les conventions collectives au Québec et aux Etats-Unis: comparaison de clauses normatives dans des secteurs d'activité économique choisis», Le marché du travail, pp. 54 à 65.

Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada (1985), Ottawa, vol. 3.

SAUCIER, Emmanuelle (1991), «Les aspects procéduraux du mécanisme de règlement des différends en matière de dumping et de subventionnement», (1991) 25 R.J.T. 523.

THEROUX, Eric (1991), «Du Traité de réciprocité à L'Accord de libre-échange», (1991) 25 R.J.T. 227.

THOMAS, Terrence (1990), Le libre-échange entre le Mexique, le Canada et les Etats-Unis: le contexte et les enjeux, Etude générale, Bibliothèque du Parlement, Service de recherche, 17 pages.

TROY, Leo (1992), «Convergence in International Unionism, etc. The Case of Canada and the USA», British Journal of Industrial Relations, vol. 30, no 1, pp. 1-43.

TRUDEAU, Gilles (1989), «L'impact de l'accord de libre-échange sur les relations du travail au Québec et leur encadrement légal», dans La libéralisation des échanges Canada - Etats-Unis et les relations industrielles au Québec. Négocier l'avenir, Vingtième colloque de l'Ecole de relations industrielles, Université de Montréal, pp. 98-134.

TRUDEAU, Gilles (1991), «L'impact de l'accord de libre-échange canado-américain sur les relations du travail au Québec et leur encadrement juridique», (1991) 25 R.J.T. 279.

«Un rapport du GATT souligne les dangers de la dépendance du Canada envers les Etats-Unis», Le Devoir, 12 juin 1992.

VERGE, Pierre (1988), «Liberté de grève et liberté de commerce. Le régime de la grève légale au Québec au regard de celui découlant de la législation américaine du travail», (1988) 29 C. de D. 447.

WEILER, Paul (1990), Governing the Workplace. The Future of Labor and Employment Law, Harvard University Press, 317 pages.

