

# LA PROTECTION SOCIALE DANS LE CADRE DE L'INTÉGRATION CONTINENTALE NORD-AMÉRICAINNE

GÉRARD BOISMENU

G. Boismenu,  
« La protection sociale dans le cadre de l'intégration continentale  
nord-américaine », dans *L'intégration régionale dans le monde*,  
Paris, Éditions Karthala, 1994, p. 115-127.



## LA PROTECTION SOCIALE DANS LE CADRE DE L'INTÉGRATION CONTINENTALE NORD-AMÉRICAINNE

**L**e Canada est plongé dans un débat sur le libre-échange depuis le milieu des années 80. À peine l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entré en vigueur, en 1989, qu'il s'engageait dans des négociations à trois qui devaient se conclure par l'Accord de libre-échange nord-américain qui est entré en vigueur au début de 1994. Alors que ces négociations ont été menées par des gouvernements qui se voulaient les défenseurs du libéralisme économique, elles ont suscité de grandes inquiétudes et une profonde résistance de la part des mouvements et organismes liés aux travailleurs et aux classes populaires.

Cette résistance n'a pas suivi un parcours coordonné d'un pays à l'autre : dans un premier temps, l'Accord de libre-échange avec les États-Unis a suscité un profond malaise au Canada ; pour l'essentiel, ce n'est qu'avec l'entrée en scène du Mexique, comme nouveau partenaire libre-échangiste, que des interrogations comparables se sont fait jour aux États-Unis.

Dans ce chapitre nous nous occuperons des termes dans lesquels la question peut être posée avec la venue du Mexique et les modalités évoquées pour dresser une parade au dumping social. La négociation avec le Mexique d'un accord de libre-échange, sur le même modèle que celui déjà conclu entre le Canada et les États-Unis, revêt une signification plus grande que simplement l'entrée en scène d'un nouvel acteur. Si, globalement, on peut considérer que le Canada et les États-Unis

connaissent un niveau de développement comparable et possèdent des institutions similaires, il en est autrement pour le Mexique.

L'ALENA vient encadrer une structure d'échanges déjà bien implantée (Deblock et Rioux, 1992). Par exemple, les firmes multinationales américaines ont créé, en 1989, 48,000 nouveaux emplois manufacturiers aux États-Unis et 46,000 au Mexique (Rothstein, 1993). On ne peut sérieusement imputer ces relations économiques étroites ni directement ni indirectement à l'ALENA. On peut même penser qu'avec ou sans cet accord, le déplacement des emplois industriels des États-Unis vers le Mexique continuera. L'intégration des économies américaine et mexicaine est sans doute inévitable; ce qui ne coule pas de source pour de nombreux observateurs, c'est le mode d'intégration qui est en train de se réaliser (Friedman, 1992; Rothstein, 1993).

## AVANTAGES COMPARATIFS OU *DUMPING SOCIAL*

L'attrait qu'exerce le Mexique auprès des entreprises tient à une structure avantageuse des coûts de production, en raison d'une norme salariale très faible et d'un cadre normatif beaucoup plus permissif concernant l'usage de la force de travail, les conventions sociales et la protection de l'environnement. Fidèle à l'accord signé dans un premier temps par le Canada et les États-Unis, l'ALENA reste muet sur ces enjeux sociaux, pourtant liés au commerce (Weintraüb et Gilbreath, 1992). Cela n'est pas sans laisser en plan une série de questions litigieuses concernant le dumping social. La question doit être traitée en tenant compte de plusieurs dimensions.

1. Le niveau des salaires au Mexique est radicalement différent de celui pratiqué dans les pays au nord – où la situation est semblable. La situation tend d'ailleurs à se détériorer : les salaires réels des travailleurs mexicains dans le secteur manufacturier ont diminué de 40 % de 1982 à 1991 (Friedman, 1992, 28). Cela fait en sorte que le coût salarial des travailleurs dans le secteur manufacturier mexicain n'est plus qu'à 16 % de celui aux États-Unis (en 1989) (Rothstein, 1993, 68; Hufbauer et Schott, 1992, 122). D'ailleurs, le Mexique a tablé sur cette

caractéristique pour sa stratégie de croissance économique. Les maquiladoras, comme zones franches de production de biens destinés à l'exportation vers les États-Unis, ont pu tirer parti de cette caractéristique pour attirer les industries à forte intensité de main-d'œuvre. Au cours des récentes années, cependant, la croissance dans les maquiladoras est plus rapide dans les productions à moyenne et haute technologie, mais le niveau des salaires reste faible (Hufbauer et Schott, 1992).

2. Pourtant l'encadrement juridique du rapport salarial et les droits reconnus aux travailleurs mexicains ne sont pas rudimentaires. La protection légale accordée aux travailleurs est extensive, si bien que c'est formellement le pays qui a les lois du travail les plus avancées sur le continent. Les législations sociales et du travail mexicaines ont plus en commun avec l'Europe qu'avec les États-Unis, par exemple (Pastor, 1992)<sup>1</sup>. On serait tenté de dire que les travailleurs américains et canadiens auraient tout à gagner d'une harmonisation qui prendrait le Mexique comme base de référence.
3. La politique de bas salaires ainsi que l'image du Mexique sur le front du travail et dans le domaine social s'accordent mal avec cet encadrement juridique. Il faut voir qu'il y a un fossé entre les aspects normatifs et la dynamique réelle des rapports de travail. Il faut rappeler au passage que le salaire minimum représente un dixième de celui pratiqué dans les pays partenaires de l'ALENA. De plus, l'application des normes est extrêmement aléatoire et dépend de la présence syndicale, de la taille de l'entreprise et de sa participation ou non aux maquiladoras (Pastor, 1992).
4. On doit reconnaître que la Confédération des travailleurs mexicains, qui regroupe 90 % des travailleurs de l'industrie est en cheville avec le Parti révolutionnaire institutionnel qui préside aux destinées du Mexique depuis plus de soixante ans (Weintraub et Gilbreath, 1992). Ici, la concertation semble laisser place à l'inféodation, de telle sorte que la Confédération des travailleurs peut difficilement être considérée comme une force syndicale indépendante face au pouvoir politique. Le mouvement syn-

dical officiel participe à la politique de bas salaires pour attirer les entreprises d'exportation, les pactes de solidarité négociés depuis 1988 l'illustrent bien (Friedman, 1992 ; Rothstein, 1993).

5. Le laxisme est aussi présent dans le domaine de l'environnement. En 1988, le Mexique a adopté une loi de protection de l'environnement très ambitieuse qui met ce pays au diapason de ses pairs nord-américains (Morici, 1992). Mais le processus d'application des normes est extrêmement poreux. Les ressources qui sont mobilisées pour faire respecter les réglementations sont trop dérisoires pour être efficaces, même si elles représentent un certain effort pour le gouvernement. Les travailleurs et même les autorités gouvernementales sont finalement dans une position de faiblesse pour contrer le chantage environnemental et pour forcer l'adhésion des firmes étrangères aux normes environnementales et de santé et sécurité au travail (Friedman, 1992 ; Rothstein, 1993).

Le décalage majeur qui existe entre les standards mexicains et canado-américains, que ce soit dans le coût direct et indirect de la force de travail et les conditions de son utilisation ou dans le respect de normes environnementales, permet d'appréhender une dynamique de *dumping social*.

Avant d'envisager les diverses possibilités pour contrer cette dynamique, il convient d'apprécier le poids relatif du Mexique dans le trio nord-américain. Une comparaison avec la situation relative de l'Espagne et du Portugal au moment de leur accession à la Communauté économique européenne peut être instructive (Hufbauer et Schott, 1991). On sait qu'en janvier 1987, le PNB par habitant de l'Espagne et du Portugal représentait respectivement 51 et 24 % du PNB per capita moyen des dix pays de la Communauté ; ensemble l'Espagne et le Portugal représentaient 18 % de la population totale des dix pays de la Communauté. Pour sa part, le Mexique a un PNB per capita qui équivaut à 10 % de celui des États-Unis et à 12,5 % de celui du Canada. Par ailleurs, la population mexicaine représente presque le tiers des populations canadienne et américaine réunies.

Ces deux indications permettent de jauger à la fois la disparité des niveaux de développement des économies et l'importance du défi de l'intégration de la main-d'œuvre et du poids des ajustements à engager, ne serait-ce que par des mesures d'assistance.

## UN ASSAUT CONTRE L'EMPLOI

L'évaluation de l'impact de l'ALENA sur la situation de l'emploi aux États-Unis et au Canada est loin de faire consensus. Les estimations reflètent l'éventail des positions allant des plus favorables aux plus pessimistes. Ce qui ne semble pas faire de doute, c'est que les perspectives d'emploi aux États-Unis et au Canada sont particulièrement défavorables et qu'elles ne sont pas étrangères au mode d'insertion de ces économies dans la mondialisation de l'économie, dont le libre-échange continental (Hufbauer et Schott, 1992). Pour plusieurs, l'ALENA favorise le détournement des investissements et la baisse du niveau d'emplois et, de ce fait, enclenche un processus d'augmentation de la durée du chômage, du déclin du pouvoir de négociation des travailleurs et d'une réduction de la norme salariale (Koechlin et Larudee, 1992).

Cela pose les problèmes de la reconversion des structures industrielles et de l'organisation du travail, des niveaux de l'investissement productif et de la mise en place des infrastructures publiques favorisant l'émergence d'un nouveau système productif. Les années 80 ont été plutôt marquées par une faible croissance de la productivité aux États-Unis, par la perte de vitesse du Canada sur ce plan et, globalement, par un désengagement de l'État à l'égard des infrastructures publiques. De plus, la stratégie défensive de transformation du rapport salarial, qui a été suivie dans ces pays depuis une quinzaine d'années, ne favorise pas un déplacement des emplois et de la main-d'œuvre vers des tâches nécessitant une formation et une qualification de bon niveau. Nous avons assisté à une plus grande bipolarisation des conditions de travail et d'existence de la population (Reich, 1993).

Cette situation met encore plus en évidence les lacunes et la fragilité de la protection sociale de ces pays. Aux États-Unis, où l'assurance-chômage est chiche et restrictive, où l'assurance-maladie universelle n'existe pas, où l'aide sociale est parcimonieuse et les

chances de trouver un autre emploi sont de plus en plus incertaines, le coût de la perte d'emploi apparaît très élevé (Koechlin et Larudee, 1992). Au Canada, l'érosion des mécanismes existants se traduit par une fragilisation de la situation précaire et difficile de sans-emploi évincés durablement du marché du travail. Ces éléments dramatisent certainement l'enjeu du devenir de la protection sociale dans le cadre de l'ALENA. La retenue dont fait montre l'État américain, et dans une certaine mesure l'État canadien, concernant les programmes reliés à l'emploi n'est certainement pas un gage d'avenir meilleur (Friedman, 1992).

Dans le meilleur des cas, l'ALENA ne poserait pas tant un problème de perte d'emplois, mais un problème de transition d'une vieille structure d'emplois à une nouvelle; or, les mesures actives à l'égard de l'emploi deviennent d'autant plus importantes (Hufbauer et Schott, 1992). Les États-Unis devraient rompre avec leur attitude attentiste et s'engager dans des mesures de formation et de recyclage de la main-d'œuvre, en responsabilisant l'entreprise privée dans ce processus. Pour le Canada, l'ALENA souligne la nécessité de passer résolument vers des mesures actives à l'égard de l'emploi (comme la formation); pour que ce passage ait une certaine efficacité, sans doute faudrait-il donner de la cohérence aux programmes et abandonner la démarche punitive à l'égard des sans-emploi.

Ces considérations n'épuisent cependant pas les questions soulevées concernant l'emploi et l'ALENA. En effet, la disparité des standards dans les conditions d'embauche et dans les contraintes institutionnelles pour mener des activités productives entre le Mexique et ses deux autres partenaires est aussi pointée du doigt. Ce qui pose la possibilité de répondre à ce qui se présente comme du dumping social. Cette question ouvre la porte à l'idée d'une intégration positive avec l'ALENA, et non d'un nivellement par le bas.

Pour ce faire, on peut évoquer des voies qui contribueraient à baliser les règles du jeu de façon plus précise, tout en intégrant des préoccupations sociales et environnementales. Il serait possible d'adopter une charte sociale et de créer un important fonds de développement social qui contribueraient à contrer le dumping social.



## UNE CHARTE SOCIALE

La notion de charte sociale dans le cadre de l'ALENA renvoie à des catégories de principes et de règles reliées aux conditions de travail; on pense couramment à la santé et la sécurité au travail, à des prestations destinées aux travailleurs et aux relations de travail.

Il ne s'agit pas que d'une extension au présent accord, car il est clair que cela modifierait la dynamique politique des États (Morici, 1992; De Boer et Winham, 1992).

Mais peut-on aller de l'avant avec une charte sociale pour l'ALENA? D'entrée de jeu, on pourrait objecter que cela a pris presque un quart de siècle en Europe pour en arriver à définir une charte sociale à laquelle les pays se rallient, et qu'il serait étonnant que des pays, qui ne sont pas, chacun à leur manière, à l'avant-garde des droits sociaux, puissent s'entendre en quelques années à peine sur de tels principes (De Boer et Winham, 1992). Mais il y a plus fondamental.

Davantage que l'élimination des tarifs et des quotas, l'action contre le dumping social restreint l'autonomie politique interne des États. Cette contrainte apparaît d'autant plus sérieuse que les disparités des normes et de leur application sont grandes entre les pays.

Il est sans doute logique et important pour le Canada et les États-Unis d'amener le Mexique à s'engager dans des discussions sur les normes environnementales et sur les enjeux sociaux rattachés aux lieux de travail dans le cadre de négociations commerciales ou d'ententes parallèles à l'accord principal. Les normes mexicaines et surtout leur application laxiste en seraient des motifs suffisants. De telles discussions posent cependant la question de la souveraineté politique des pays et du cadre de référence dans la définition des standards.

En effet, face aux demandes du Canada et des États-Unis, il n'est pas interdit de penser que le Mexique tente un jour (Morici, 1992) d'introduire des éléments de droit du travail qui se démarqueraient des pratiques canado-américaines<sup>2</sup>. Cet effet boomerang ne serait peut-être pas immédiat, mais il est logiquement attendu. Cette perspective pourrait être bien accueillie par le courant social-démocrate au Canada,

mais elle heurterait la tradition conservatrice canado-américaine concernant le rôle de l'État dans les relations de travail.

De la même manière, si on postule le droit à la sécurité sociale, dont un accès égal aux soins de santé, se pose nécessairement la question de l'assurance-maladie. Comment peut-on envisager que la reconnaissance d'un droit universel aux soins de santé ait un effet neutre sur le devenir de systèmes de protection aussi disparates que ceux des États-Unis et du Canada (Conklin, 1991 ; Deber, 1991 ; Neuschler, 1991 ; Marmor, 1993 ; Starr, 1993) ?

À n'en pas douter, une charte sociale est un instrument qui pénètre dans les systèmes politiques nationaux, et interpelle les arbitrages politiques passés ainsi que la conjonction des intérêts qu'ils expriment. À ce jour, il est important de noter que ce sont les forces d'opposition politique qui, aux États-Unis et dans une certaine mesure au Canada, font la promotion de l'idée de l'inclusion d'une charte sociale. Dans le meilleur des cas, il est peu probable que les gouvernements s'entendent sur une charte qui aille au-delà d'un énoncé général et généreux, mais à portée limitée (De Boer et Winham, 1992).

Cependant, dans les années à venir, cette possibilité risque de s'imposer. D'ailleurs, l'extension de l'ALENA à d'autres pays d'Amérique latine risque de dramatiser cet enjeu ; lorsque des blocs commerciaux en viennent à agréger de nouveaux partenaires diversifiés et plus pauvres, la question de l'harmonisation des politiques de santé, de sécurité sociale et touchant l'emploi refait surface. Ce qui, encore à ce jour, est porté par les groupes d'opposition, risque, dans la foulée, d'être repris à un niveau officiel par les gouvernements nord-américains.

## FONDS ET ALLIANCE POUR LE DÉVELOPPEMENT

À ce jour, la cible première d'une éventuelle adoption d'une charte sociale, c'est le Mexique. Nécessairement, cette charte aurait pour objet d'infléchir des pratiques provoquant un *dumping social* ou de sanctionner le maintien de pratiques condamnables.

On peut légitimement se demander quel serait l'effet réel de sanctions commerciales pour un pays qui, comme c'est le cas pour

le Mexique dans une certaine mesure, ne dispose pas des ressources nécessaires à la mise en vigueur rigoureuse de ses normes (Morici, 1992). Dans les situations litigieuses, il reste difficile de distinguer les cas reliés au manque de ressources de ceux témoignant d'un cynisme commercial. D'un autre côté, l'application et l'amélioration des normes du travail ne suivent pas immédiatement la croissance commerciale et résultent largement de la configuration des forces sociales et politiques dans le pays ainsi que de la volonté des dirigeants gouvernementaux (Pastor, 1992).

Plutôt que de miser sur la surveillance et les sanctions, il pourrait apparaître plus indiqué de miser sur une adhésion franche du Mexique – et des deux autres pays évidemment – à la nécessité d'appliquer strictement les normes, comme condition d'une réelle libéralisation des échanges. Cette adhésion devrait avoir, comme contrepartie pour le Mexique, l'apport de ressources financières et techniques nécessaires à sa réalisation. Nous abordons là la question des mécanismes d'aide dans le but d'apporter une contribution au développement du ou des pays souffrant d'un retard manifeste (De Boer et Winham, 1992). L'exemple de l'Europe peut être ici précieux, car il montre qu'une certaine redistribution et solidarité, aux retombées sonnantes et réverbérantes, peut favoriser l'accélération de la croissance et de la modernisation de la structure socio-économique.

Une stratégie de développement continental devrait inclure une aide au développement du Mexique afin de réduire les disparités régionales (Rothstein, 1993 ; Vega-Canovas, dans Pastor, 1992). Et, partant de là, une « alliance pour le progrès » sur le continent pourrait voir le jour. Une alliance qui tournerait le dos au laissez-faire qui domine l'ALENA et qui viserait à se servir des pouvoirs publics pour définir un modèle de développement davantage compatible avec la structure productive et commerciale continentale<sup>3</sup>.

Pourtant, cela ne semble pas du tout faire partie de la politique américaine ou canadienne. Ni l'une ni l'autre ne semblent vouloir s'engager dans un programme d'aide au développement dans le cadre de l'ALENA, au moins tant que les contraintes financières persisteront. On peut honnêtement s'interroger pour savoir si cette hypothèse

sera un jour acceptable. En fait, cela dépend de la place accordée au Mexique dans l'espace économique continental. À ce jour, il semble, du côté américain et même canadien, que l'on ait tablé sur l'écart de développement comme un atout pour la croissance des entreprises par délocalisation des unités de production. Si cette caractérisation de la place du Mexique est juste, la stratégie gouvernementale de développement continental, pour combler le retard affiché par le Mexique et pour permettre une harmonisation par le haut des normes sociales, de travail et environnementales, ne peut être à l'ordre du jour.

## L'AVENIR DE CE DÉBAT

Cette discussion met en évidence le fait que l'exclusion des dimensions sociales d'une entente de libre-échange à portée essentiellement commerciale est artificielle (Pastor, 1992). Une fois que les tarifs et les quotas sont éliminés, ce sont les facteurs de distorsion commerciale autres qui deviennent prioritairement objets de discussion, de telle sorte qu'inévitablement les droits des travailleurs ou le coût de la main-d'œuvre dans un pays sont appelés à constituer un enjeu pour les partenaires commerciaux. La frontière entre des enjeux internes et externes s'atténuerait jusqu'à disparaître.

On peut penser que l'ALENA serait un mécanisme pour aplanir les différences dans les politiques et faire en sorte que l'intégration économique se poursuive de la façon la plus équitable possible. En ce sens, l'ALENA initierait un processus continu de négociation sur des enjeux qui, au départ, avaient pu être considérés de nature domestique. Cette lecture de la réalité fait cependant peu de cas des obstacles majeurs qui peuvent enrayer ce processus avant même qu'il ne commence à entrer en action. Plusieurs obstacles viennent à l'esprit.

Pourquoi faudrait-il qu'il y ait un processus cumulatif menant nécessairement d'un accord de libre-échange à une union douanière, puis à un marché commun et finalement à une union économique ? Il n'y a rien qui impose cette marche forcée, surtout si les pays partenaires s'y refusent dès le départ. La question de la souveraineté politique des États revient ici au premier plan. Le libre-échange impose déjà des limites qu'il pourrait être difficile de renforcer dans le contexte de

l'Amérique du Nord (Vega-Canovas, dans Pastor, 1992 ; Hufbauer et Schott, 1991) :

1. Un marché commun implique une libre circulation des biens, des services, des travailleurs et du capital entre les pays partenaires et une harmonisation des politiques commerciales par rapport à celle de tiers. Or, le Mexique, tout comme le Canada d'ailleurs tient à l'indépendance de leur politique commerciale et étrangère à l'égard des États-Unis. D'un autre côté, la liberté de circulation des travailleurs n'apparaît pas réalisable dans le contexte actuel et le Mexique tient à garder un contrôle sur la circulation du capital américain et canadien à l'intérieur de ses frontières.
  2. Une charte sociale apparaît difficilement applicable pour le Mexique d'autant plus qu'elle menacerait certains de ses atouts, dont les bas salaires, dans sa politique d'attraction des entreprises étrangères et que ses voisins du Nord ne semblent pas enclins à mettre en œuvre une politique d'aide substantielle pour faciliter une transition structurelle de son économie.
  3. Le refus de mettre en place des institutions supranationales, mais de retenir seulement un mécanisme d'arbitrage pour trancher les différends commerciaux, témoigne bien de la crainte d'une inféodation du Mexique et du Canada aux États-Unis. La disproportion du poids relatif des pays en présence ne peut être sous-estimée. Dans les faits, une plus grande intégration signifierait que le Canada et le Mexique auraient à adapter leurs institutions économiques et sociales au modèle américain existant, et non qu'ils participeraient conjointement à la définition d'institutions communes dans un processus de négociations menant à des concessions mutuelles, comme ce fut le cas pour l'Europe.
-

## Références

BONSER C.F., *Towards a North-American Common Market*, Boulder, Westview Press, 1991.

CAMPBELL B., *Ten reasons why Canada should not enter into a trilateral Free Trade Agreement with the United States and Mexico*, Ottawa, Centre canadien de recherche en politiques de rechange, 1990.

CAMPBELL B., *Hard lessons: Living with Free Trade*, Ottawa, Centre canadien de recherche en politiques de rechange, 1991.

CAMPBELL B., *A Critique of The Global Trade Challenge. A Tory Trade Tabloi*, Canada, The Canadian Center for Policy Alternatives, 1992.

CONKLIN W.D., « Health Care : What can the United States and Canada learn from each other? », dans *Canada US Outlook*, « National Health Care : Is it the Answer ? », Washington DC, National Planning Association, 1991.

DE BOER C.E. et WINHAM R.G., « Trade Negotiations and Social Charters : The case of the North-American Agreement », *Canada U.S. Outlook*, vol. 3, n° 3, Washington DC, National Planning Association, 1992.

DEBER B.R., « Philosophical Underpinnings of Canada's Health Care System », dans *US-Canada Outlook*, « National Health Care System : Is it the Answer ? », Washington DC, National Planning Association, 1991.

DEBLOCK C. et RIOUX M., « Le libre-échange : le joker des États-Unis » dans C. Deblock et D. Ethier, *Mondialisation et régionalisation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1992.

DROVER G., « Lament for a Welfare State- It didn't die during the 1980s, but the welfare state that holds Canada together was dealt a heavy blow », *Perception*, vol. 14, n° 2.

DROVER G., « Le libre-échange et l'universalité », communication présentée au colloque *Politiques économiques et politiques sociales : 18 mois après le traité de libre-échange*, 1990.

FRIEDMAN S., « Nafta as Social Dumping », *Challenge*, sept.-oct., 1992. GRAY G., « Social Policy by Stealth », *Policy Options Politiques*, (mars), 1990.

HUFBAUER G.C. et SCHOTT J.J., « The Realities of a North-American Economic Alliance », dans C.F. Bonser (dir.), *Towards a North-American Common Market. Problems and prospects for a New Economic Community*, Westview Press.

HUFBAUER G.C. et SCHOTT J.J., *North-American Free Trade Issues and Recommendations*, Washington DC, Institute for International Economics, 1992.

KOECHLIN T. et LARAUEE M., « The High Cost of Nafta », *Challenge*, (septembre-octobre), 1992.

LITHWICK N.H. et MASLOVE A.M., « The Sum of the Parts: Free Trade and Meech Lake », dans K.A. Graham (dir.), *How Ottawa Spends*, Ottawa, Carleton University Press, 1989.

MARMOR R.T., « Coalition or Collision? Medicare and Health Reform », *The American Prospect*, n°12, 1993.

MORICI P., « Implications of a Social Charter for the North-American Free Trade Agreement », *Canada-US Outlook*, vol. 3, no 3, Washington DC, National Planning Association, 1992.

NEUSCHLER E., « Is Canada-Style Government Health Insurance the Answer for the United States Health Care Cost and Access Woes ? », dans *US Canada Outlook*, « National Health Care System: Is it the Answer? », Washington DC, National Planning Association, 1991.

ORLOFF A.S., « The American Social Policy Agenda : constraints on reform » dans K. Banting, M. Hawes, R. Simeon et E. Willis (dir.), *Policy choices : Political Agendas in Canada and the United States*, Kingston, Queen's University, 1991.

PASTOR R.A., « Nafta as the center of an integration process : the nontrade issues », dans N. Lustig, B.P. Bosworth et R.Z. Lawrence (dir.), *Assessing the impact of the North American Free Trade*, Washington DC, The Brookings Institution, 1992.

REICH R., *L'Économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993.

REID T., « Nafta is an opportunity for Canada », *Perception*, vol. 16, no 4, 1992.

ROTHSTEIN R., « Continental Drift. Nafta and its Aftershocks », *The American Prospect*, n°12, hiver, 1993.

SMARDON B., « The Federal Welfare State and the Politics of Retrenchment in Canada », *Revue d'études canadiennes*, vol. 26, n° 2, 1991.

SMEEDING T.M.S., « Why the US Antipoverty System doesn't work very well », *Challenge*, janvier-février 1992.

SPRATT S., « The Selfishness of Free Trade », *Perception*, vol. 16, n° 4, 1992.

STARR P., « Healthy Compromise Universal Coverage and Managed Competition Under a Cap », *The American Prospect*, n°12, 1993.

WATSON D.S., « An Alliance at Risk, The Disability Movement and Health Care Reform », *The American Prospect*, n° 12, 1993.

WEINTRAUB S. et GILBREATH J., « The Social Side to Free Trade », *Canada-US Outlook*, vol. 3, n° 3, Washington DC, National Planning Association, 1992.

---

\* Cette recherche a bénéficié de l'aide financière du Conseil de la recherche en sciences humaines du Canada et du Fonds FCAR du Québec. L'auteur tient à souligner l'apport des chercheurs (Katia Bohémier, Louise Chenail, Benoît

Henry et Nathalie Théberge) qui l'ont assisté dans la réalisation de la recherche; qu'ils en soient remerciés.

- 1 On y reconnaît ou établit le droit d'association, de négociation collective et de grève, la durée de la journée de travail, les tribunaux du travail, un mécanisme de salaire minimum, un droit de regard et une compensation pour les licenciements, un filet de sécurité sociale, des services de garderie pour les enfants et de soins médicaux, des pensions, des prestations pour invalidité temporaire ou permanente (Pastor, 1992; Weintraub et Gilbreath, 1992). Mexico a montré, par ailleurs, un engagement certain pour la reconnaissance formelle des droits des travailleurs et, particulièrement, leur santé et sécurité en ratifiant (au début de 1991) soixante-douze conventions de l'Organisation internationale du travail, alors que les États-Unis n'ont souscrit qu'à une dizaine (Hufbauer et Schott, 1992).
- 2 Pensons à la contribution obligatoire des entreprises à un fonds paritaire contribuant à des logements subventionnés, à des bourses d'études, aux soins médicaux; pensons aussi aux éléments de relations industrielles qui donnent un rôle à l'État dans la définition des contrats de base entre les patrons et les employés, au droit pour les syndicats d'être informés et consultés par les directions d'entreprises et aux pratiques de codétermination.
- 3 On peut penser, pour le Mexique, à une réforme fiscale, à un réinvestissement dans le domaine de la santé et de la formation générale et professionnelle, à une hausse du salaire minimum, à une harmonisation continentale et à une application des standards environnementaux (Rothstein, 1993).