

le domaine du travail n'est pas simple. Il existe d'ailleurs peu de données empiriques sur la question. Selon Gunderson, celles-ci semblent suggérer qu'au Canada les syndicats majorent les coûts salariaux de 10 à 25 % mais qu'une partie de cette majoration est compensée par l'effet d'accroissement de la productivité attribuable aux syndicats⁴⁴. Servais a aussi constaté qu'il est difficile d'évaluer l'influence réelle de la législation du travail sur les coûts⁴⁵. Il mentionne à titre d'exemple que l'adoption de normes de protection des travailleurs peut entraîner des économies majeures, entre autres en réduisant les perturbations de la production résultant des absences et la nécessité de former des remplaçants. Selon Edgren, «[i]l reste à savoir dans quelle mesure l'adoption des normes (...) aurait une influence sur les prix de revient et, partant, sur la compétitivité internationale des producteurs-exportateurs dans les pays à bas salaire.»⁴⁶

L'existence de droits des travailleurs «inférieurs» ou «plus faibles» (qu'il s'agisse de droits officiels ou d'une application moins rigoureuse) laisse supposer que les salaires ou les coûts de main-d'oeuvre n'augmenteront pas. Fields a effectué une analyse de quatre nouveaux pays industriels (Singapour, Taïwan, Hong Kong et la Corée du Sud), qui ne font pas de promotion active des droits des travailleurs et des syndicats mais qui ont connu des taux élevés de croissance économique⁴⁷. Il a constaté d'une part qu'une demande accrue de main-d'oeuvre fait monter les salaires par suite de la concurrence que se livrent les entreprises pour attirer des travailleurs et, d'autre part, que les taux salariaux réels augmentent. Il en est venu à la conclusion que la situation dans les quatre pays affiche une caractéristique commune : bien que la structure institutionnelle des relations industrielles continue d'inhiber les syndicats et la négociation collective, les perspectives se sont nettement améliorées sur le marché du travail⁴⁸. Cette conclusion peut toutefois amener à se demander

⁴⁴ Morley Gunderson et Anil Verma, «Canadian Labour Policies and Global Competition», Revue canadienne du droit du commerce, volume 20, 1992.

⁴⁵ J. M. Servais, «La clause sociale dans les traités de commerce: prétention irréaliste ou instrument de progrès social?», Revue internationale du travail, vol. 128, n°4, p. 468.

⁴⁶ Gus Edgren, «Normes équitables de travail et libéralisation du commerce», Revue internationale du travail, vol. 118, n° 5, sept.-oct. 1979, p. 564.

⁴⁷ Gary S. Fields, «Labour Standards, Economic Development, and International Trade», in S. Herzenberg et J. Perez-Lopez, Labour Standards and Development in the Global Economy, US Department of Labor, 1990.

⁴⁸ Ibid., p. 27.