Négociation collective et cycle économique

Introduction

Une récession est généralement caractérisée par une baisse du revenu moyen, de la consommation et de l'investissement et un niveau élevé du chômage et d'emprunts gouvernementaux, entre autres indicateurs macroéconomiques. Pendant une récession et les années qui la suivent, plusieurs employeurs font face à une pression accrue de réduction des coûts, ce qui se traduit par diverses mesures d'austérité qui ont une incidence directe sur la situation de l'emploi, les salaires, ainsi que sur les avantages sociaux, et peut souvent mener à des négociations litigieuses entre employeurs et syndicats. La littérature empirique suggère que pendant la période qui a suivi la « grande récession » de 2008, les employeurs étaient plus agressifs et s'attendaient à ce que les syndicats fassent des concessions avec en échange peu ou pas de promesses sur quoi que ce soit (Stranger, et autres, 2013). En outre, soumis à des déficits budgétaires et aux changements dans les relations de travail, les gouvernements étaient forcés d'ajuster les pratiques en matière de rémunération dans bien des cas (Perlman, 2011). Ceci tend à appuyer le fait que le cycle économique influence la négociation collective. Cependant, l'ampleur de l'impact récessif sur les activités de négociation dépend des politiques et des mesures mises en place par les gouvernements en réponse aux conditions économiques difficiles (Ibsen, et autres, 2011).

Afin de contribuer à la discussion théorique en cours, cette analyse présente des faits stylisés relatifs aux récessions et aux modèles d'ententes au Canada. En analysant les étapes[1] par lesquelles les négociations sont passées avant d'en arriver à une entente, plutôt que de regarder le nombre et la durée des arrêts de travail comme un indicateur synthétique, il se trouve une autre façon de comprendre le climat de la négociation. À l'aide des données recueillies par la Division de l'information et de la recherche sur les milieux de travail du Programme du travail, cette étude analyse les étapes de toutes les principales négociations collectives qui ont eu lieu avant, pendant et après les récessions vécues par le Canada au cours des trois dernières décennies, en mettant l'accent particulier sur la dernière étape des négociations[2], [3].

[1] L'annexe A fournit une description des diverses étapes de négociation.
[2] Les principales ententes conclues sont celles qui couvrent 500 employés ou plus.
[3] Dans cette analyse, « dernière étape » désigne l'étape à laquelle la négociation a été réglée.

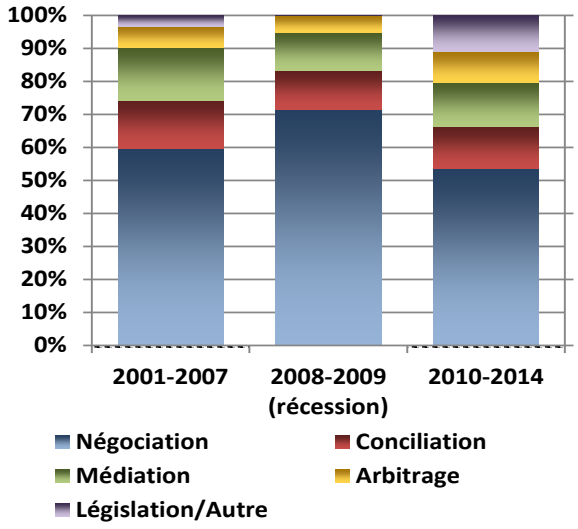
1. Ententes conclues à la dernière étape de la négociation

Cycle économique de 2001-2014

Plus de cinq années se sont écoulées depuis la dernière récession (2008-2009) et l'économie en subit encore certains effets durables. Les employeurs cherchent toujours des moyens de réduire les coûts opérationnels alors que les employés revendiquent la sécurité d'emploi et une meilleure rémunération. Ceci a mené à d'intenses négociations entre les parties et à une plus grande dépendance à l'intervention d'un tiers dans la négociation.

Comparée à la période de récession, une plus faible proportion des ententes était conclue par négociation directe pendant la période qui a suivi la récession (Figure 1). Par ailleurs, la proportion des négociations qui a nécessité l'arbitrage ou des mesures législatives, était beaucoup plus élevée avant (9,7 %) et après (20,2 %), que pendant la récession elle-même (5,2 %). Ceci peut indiquer que les employeurs et les syndicats reconnaissaient la sévérité de la récession, et comme tel pendant cette période, les négociations n'étaient pas tellement litigieuses.

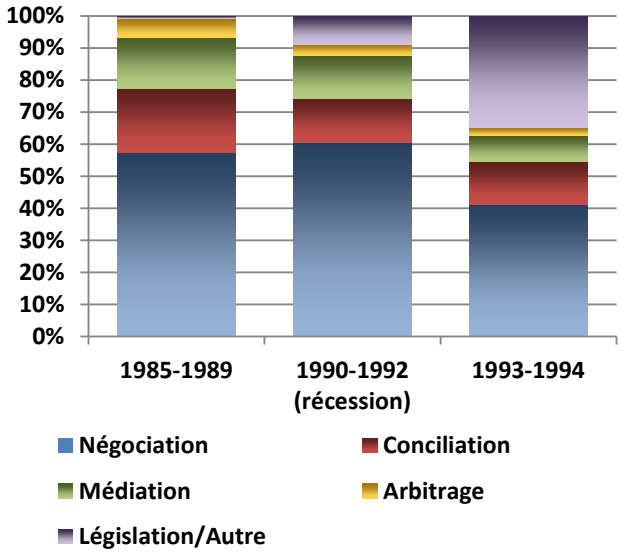
Figure 1 : Ententes conclues à la dernière étape de la négociation, 2001-2014



Cycle économique de 1985-1994

Les négociations étaient devenues de plus en plus litigieuses pendant la récession du début des années 1990 et celles qui suivaient (Figure 2). La proportion d'ententes qui nécessitait l'arbitrage ou des mesures législatives a augmenté de 6,6 % avant la récession à 12,3 % pendant la récession, et atteint un substantiel 37,3 % en 1993-1994. Les ententes conclues par négociation directe, conciliation et médiation, ont diminué de 87,7 % pendant la récession à 62,6 % dans la période post-récession.

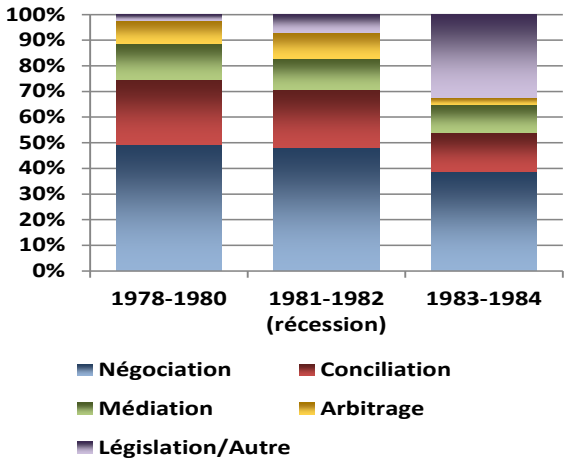
Figure 2 : Ententes conclues à la dernière étape de la négociation, 1985-1994



Cycle économique de 1978-1984[4]

La proportion des ententes conclues par négociation directe avait tendance à diminuer graduellement entre 1978 et 1984 (Figure 3). Aussi, pendant la période qui a suivi la récession, il y a eu une forte augmentation de négociations qui ont nécessité une intervention législative par comparaison aux périodes de la récession elle-même et avant.

Figure 3: Ententes conclues à la dernière étape de la négociation, 1978-1984

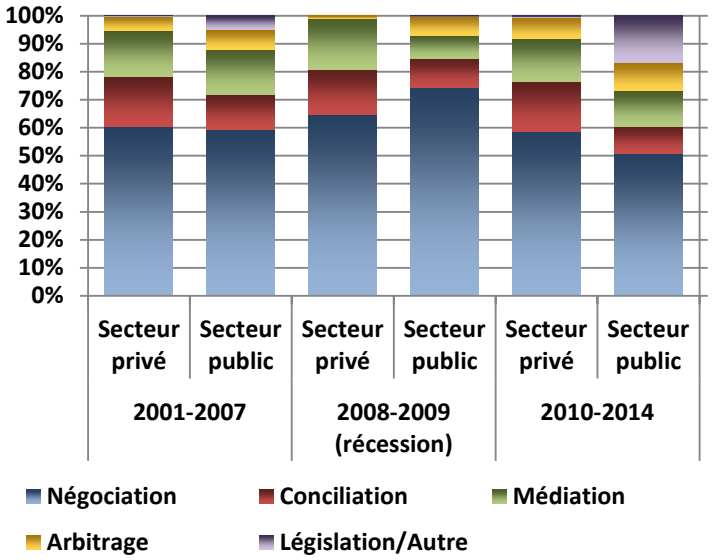


2. Dernière étapes de négociations selon le secteur

Cycle économique de 2001-2014

Les deux secteurs, public et privé, ont enregistré pendant la récession une augmentation des conventions collectives conclues par négociation directe, par comparaison aux périodes qui la précédaient et la suivaient immédiatement (Figure 4). Dans le secteur public, la proportion de négociations qui a nécessité l'arbitrage ou des mesures législatives a nettement augmenté, passant de 7 % pendant la récession à 26,7 % dans les années qui ont suivi. Des variations aussi spectaculaires n'ont pas été observées dans le secteur privé.

Figure 4 : Dernière étape de la négociation selon le secteur, 2001-2014

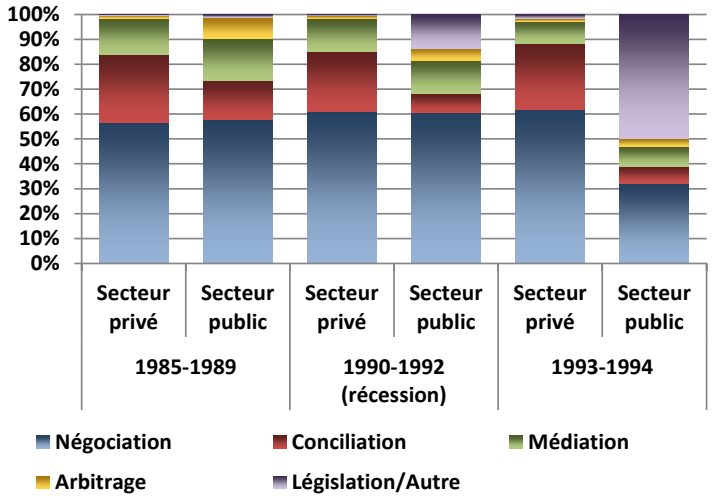


[4] Les données de la Division de l'information et de la recherche ne remontent qu'à 1978.

Cycle économique de 1985-1994

La portion d'ententes conclues par négociation directe dans les deux secteurs était légèrement plus élevée pendant la récession qu'au cours des années qui l'ont précédée (Figure 5). La portion de conventions collectives conclues par voie de négociation directe dans le secteur privé est demeurée relativement stable au cours du cycle économique. Cependant, dans le secteur public, la proportion des ententes conclues par voie d'arbitrage et de mesures législatives était de 9,7 % au cours de la période précédant la récession, mais a augmenté à 18,4 % pendant la récession et atteint un taux considérable de 53,1 % dans les années qui l'ont immédiatement suivie.

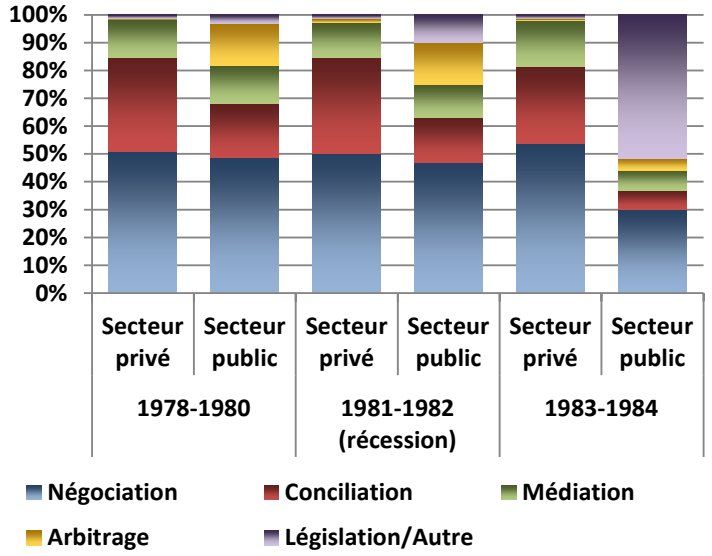
Figure 5 : Dernière étape de la négociation selon le secteur, 1985-1994



Cycle économique de 1978-1984

Les modèles de négociation des secteurs public et privé étaient différents. Alors que dans le secteur privé les ententes conclues sont demeurées relativement les mêmes pendant tout le cycle économique, dans le secteur public, elles dépendaient de plus en plus de l'arbitrage et des mesures législatives pour en arriver à une accord (Figure 6). La portion des ententes conclues dans le secteur public par négociation directe, conciliation et médiation, a considérablement chuté, passant de 81,9 % avant la récession à seulement 44,2 % après.

Figure 6 : Dernière étape de la négociation, selon le secteur, 1978-1984

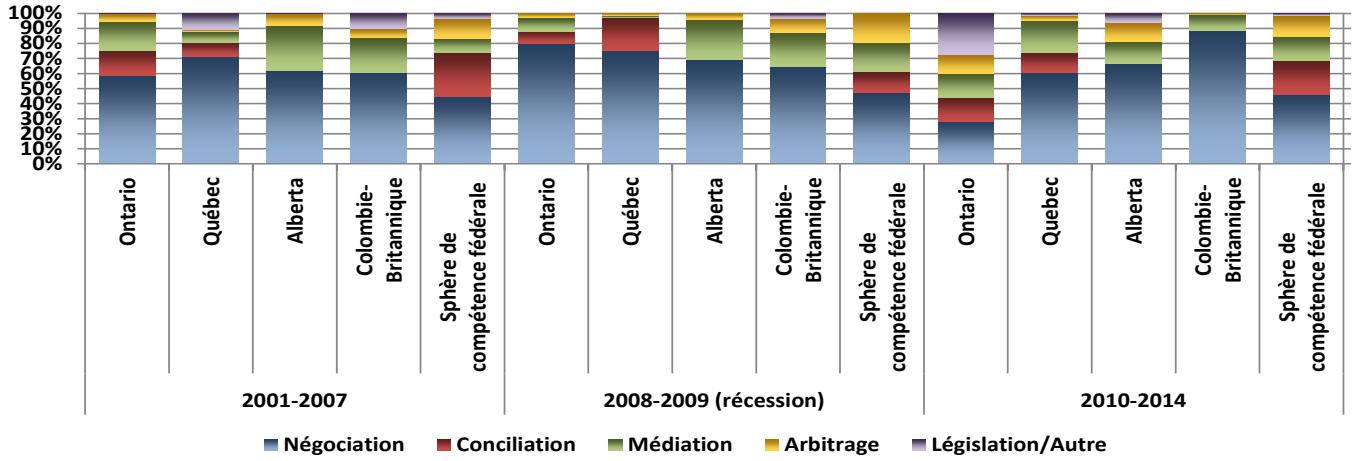


3. Dernière étape des négociations selon la sphère de compétence

Cycle économique de 2001-2014

Les modèles d'ententes variaient selon les principales sphères de compétence (Figure 7). L'Ontario a connu une baisse notable des ententes conclues par négociation directe, conciliation et médiation au cours des années qui ont suivi la récession (60,0 %), par rapport aux périodes pendant la récession elle-même (97,0 %). Le modèle des ententes dans la sphère de compétence fédérale est demeuré relativement stable au cours des trois phases du cycle économique.

Figure 7 : Dernière étape de la négociation selon les principales sphères de compétence, 2001-2014[5]

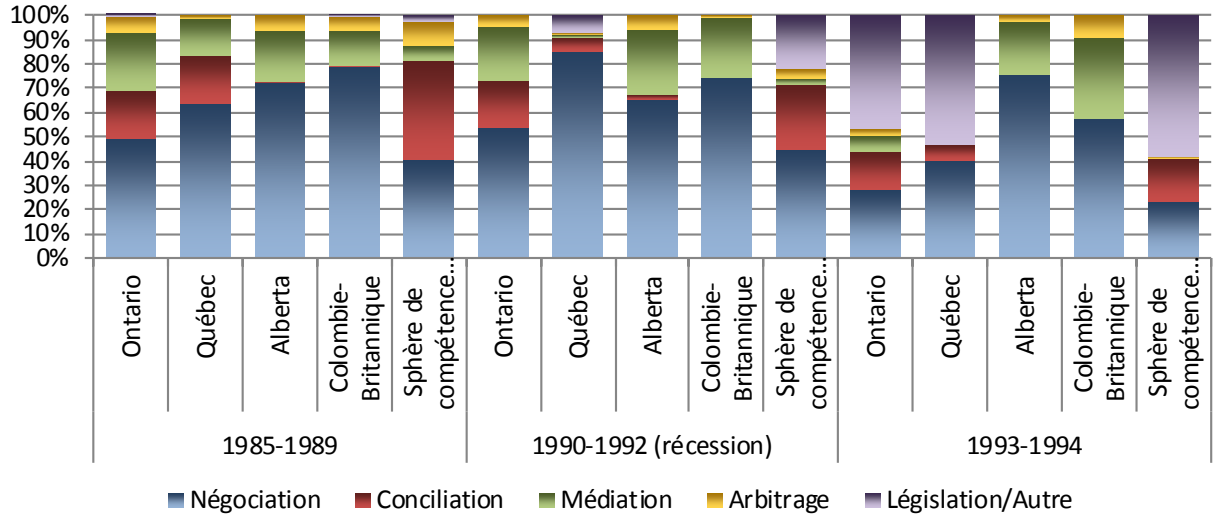


Cycle économique de 1985-1994

Similaire au cycle économique discuté ci-dessus, aucun modèle stable n'a émergé des sphères de compétence pendant celui de 1985-1994 (Figure 8). Au cours de la période post-récession, une proportion nettement plus élevée des négociations était conclue par voie législative en Ontario, au Québec et dans la sphère de compétence fédérale, que pendant la récession. La grande majorité de ces ententes étaient dans le secteur public. Par contre, toutes les ententes du secteur privé en Alberta et en Colombie-Britannique pendant la période qui a suivi la récession étaient conclues soit par négociation directe, conciliation ou médiation.

[5] Les ententes de ces cinq sphères de compétences représentent 84,2 % du total de l'échantillon pour la durée de ce cycle économique.

Figure 8 : Dernière étape de la négociation selon les principales sphères de compétence, 1985-1994[6]

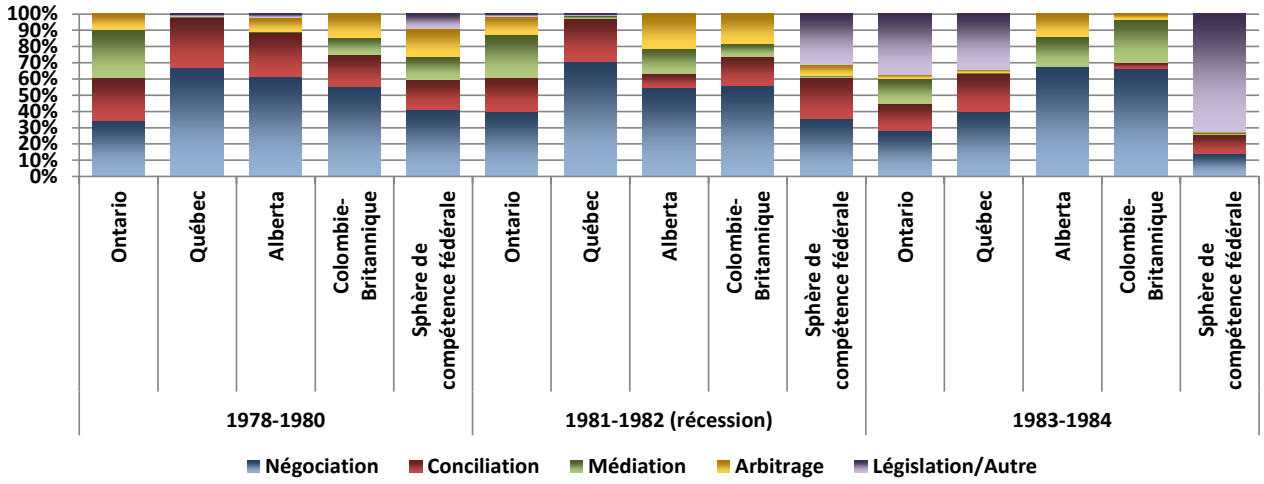


Cycle économique de 1978-1984

Les négociations dans certaines sphères de compétence étaient beaucoup plus litigieuses que d'autres (Figure 9). Dans la sphère de compétence fédérale, la proportion de conventions collectives conclue par voie d'arbitrage ou de mesures législatives était de 26,5 % à compter de 1978-1980, mais augmentait à 37,7 % pendant la récession et à plus de 73,0 % au cours de 1983-1984. De toute évidence, cette récession influençait le climat des négociations dans la sphère de compétence fédérale dans une plus grande mesure que dans les autres sphères de compétence. Les ententes conclues par voie d'arbitrage ou de mesures législatives augmentaient également en Ontario et au Québec. Au cours des années qui ont suivi la récession, 39,8 % et 37,7 % des ententes qui avaient été conclues respectivement en Ontario et au Québec, l'avaient été par voie d'arbitrage ou de mesures législatives. Presque toutes les ententes imposées dans ces deux sphères de compétence appartenaient au secteur public, ce qui signifie que ces années pourraient avoir été marquées par un climat de négociation instable entre les gouvernements et les syndicats du secteur public.

[6] Les ententes de ces cinq sphères de compétences représentent 85,7 % du total de l'échantillon pour la durée de ce cycle économique.

Figure 9 : Dernière étape de la négociation selon les principales sphères de compétence, 1978-1984[7]



4. Dernières étapes de la négociations, selon l'industrie

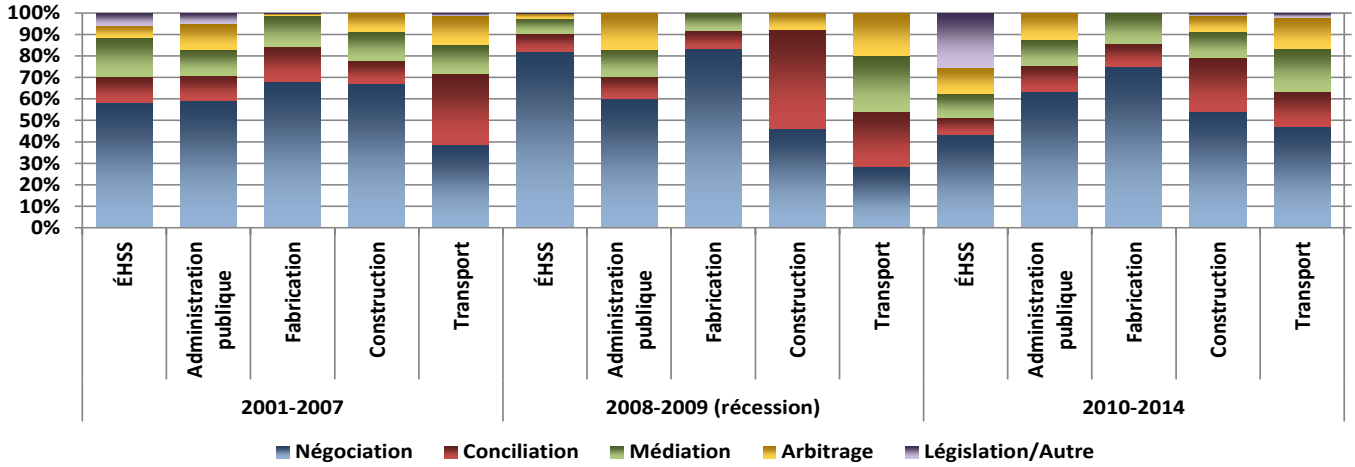
Cycle économique de 2001-2014

Les modèles de négociations variaient selon les industries (Figure 10)[8]. Notamment, 88,6 % des ententes étaient conclues en éducation, santé et services sociaux (ÉSSS) par négociation directe, conciliation ou médiation pendant la période précédant la récession, mais diminuait à 62,6 % au cours des années qui l'ont immédiatement suivie. Dans les quatre autres principales industries, la proportion des ententes conclues par voie d'arbitrage ou de mesures législatives est demeurée relativement stable pendant chacune des trois phases du cycle économique. Les négociations par voie d'arbitrage ou de mesures législatives, dans l'industrie de la fabrication, ne représentaient pas plus de 1,0 % des ententes conclues avant, pendant et après la récession, ce qui rendait cette industrie la moins litigieuses au cours de ce cycle économique. Toutes les négociations dans l'industrie de la construction avaient lieu dans le secteur privé et la proportion d'ententes conclues par arbitrage au cours des trois périodes demeurait stable.

[7] Les ententes de ces cinq sphères de compétences représentent 85,6 % du total de l'échantillon pour la durée de ce cycle économique.

[8] Pour les besoins de cette analyse, les cinq industries qui représentent la plus grande part de conventions collectives sont considérées comme principales. Ce sont l'éducation, la santé et les services sociaux (ÉHSS), l'administration publique, la fabrication, la construction et le transport.

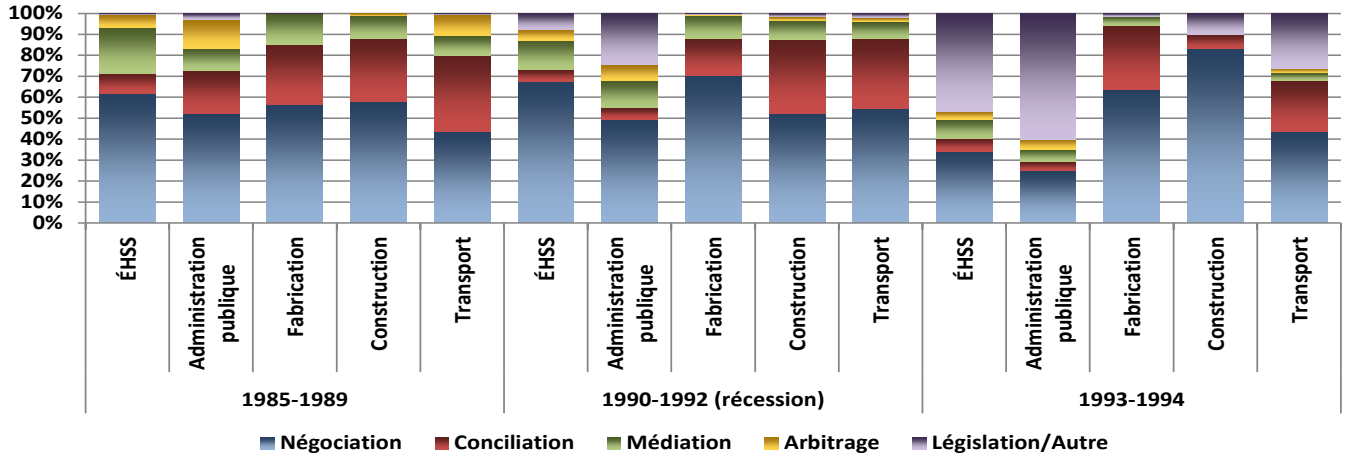
Figure 10 : Dernière étape de la négociation selon les principales industries[9]



Cycle économique de 1985-1994

Au cours des années qui ont immédiatement suivi la récession de 1990-1992, une majorité des négociations dans l'ÉSSS (50,5 %) et l'administration publique (64,9 %) a dû être réglée par voie d'arbitrage ou de mesures législatives (Figure 11). Au cours de la période post-récession, il y a eu une augmentation de négociations conclues par voie d'arbitrage ou de mesures législatives dans les industries du transport et de la construction. Cependant, le modèle d'entente dans l'industrie de la fabrication demeurait relativement le même. L'ÉSSS et l'administration publique qui exercent leurs activités principalement dans le secteur public, concluaient beaucoup plus d'ententes par voie d'arbitrage et de mesures législatives pendant et après la récession, que les autres principales industries.

Figure 11: Dernière étape de la négociation selon les principales industries, 1985-1994[10]



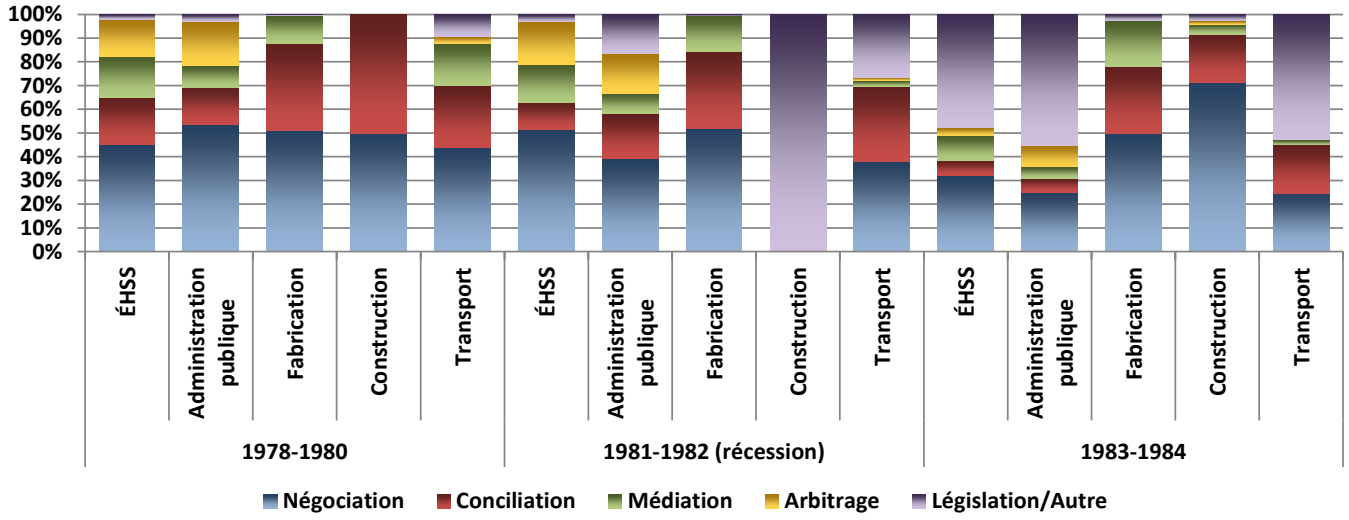
[9] Les ententes de ces cinq industries représentent 83,6 % du total de l'échantillon pendant la période du cycle économique.

[10] Les conventions collectives de ces cinq industries représentent 85,5 % du total de l'échantillon pendant la période du cycle économique.

Cycle économique de 1978-1984

Au cours des années qui ont immédiatement suivi la récession, une importante proportion de négociations s'est conclue par voie d'arbitrage ou de mesures législatives dans l'ÉSSS (51,1 %), l'administration publique (64,2 %) et le transport (52,8 %). Dans la fabrication, la proportion des ententes conclues par négociation directe restait relativement stable avant, pendant et après la récession.

Figure 12 : Dernière étape de la négociation selon les principales industries, 1978-1984[11]



Après la récession, dans la plupart de ces trois cycles économiques, il y avait une augmentation notable du recours à l'arbitrage et à la législation pour conclure les ententes des principales industries du secteur public : ÉHSS, administration publique et transport. Ceci pourrait être lié aux caractéristiques des relations de travail du secteur public, ce qui mérite d'être approfondi. L'analyse des syndicats du secteur public, continue de recevoir beaucoup moins d'attention que ceux du secteur privé (Riccucci 2011). Le pouvoir de négociation du secteur public est une fonction des différents moyens de pression : les attitudes du public, les recettes du gouvernement et le discours sur les politiques publiques (Katz, 2013: 1043-1044). Le comportement et la stratégie des unités de négociation du secteur publique peuvent certainement amortir ces pressions et les fluctuations du cycle économique (Devinatz, 2012; Roles et autres, 2012). Toutefois, étant donné que la génération du baby-boom se prépare à la retraite, les revenus du gouvernement, les passifs au titre des pensions de retraite et les dépenses de programmes, mettront encore plus en évidence le pouvoir de négociation du secteur public.

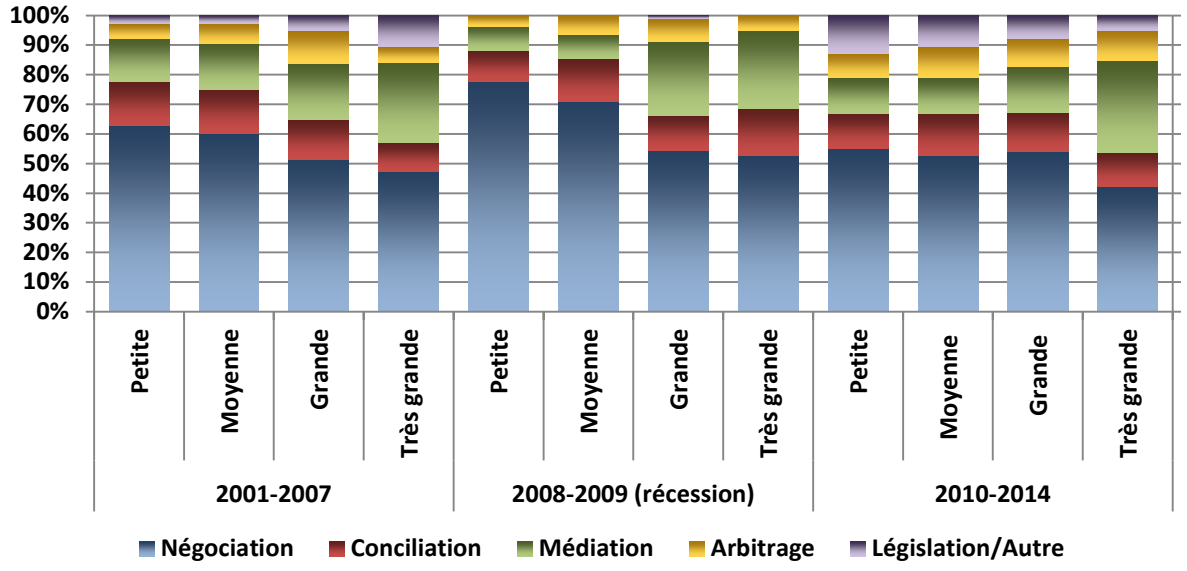
[11] Les ententes de ces cinq industries représentent 83,0 % du total de l'échantillon pendant la période du cycle économique. Seulement trois ententes ont été enregistrées dans l'industrie de la construction de 1978 à1982.

5. Dernière étape des négociations selon la taille de l'unité de négociation

Cycle économique de 2001-2014

La taille de l'unité de négociation est un facteur déterminant dans cette analyse puisque cela exerce souvent une influence sur le pouvoir de négociation des parties (Figure 13). Les ententes conclues par négociation directe prédominaient parmi les unités de négociation de petite taille au cours de toutes les phases du cycle économique dans les secteurs public et privé, par rapport à celles des grandes unités. De 2010 à 2014, les négociations des petites unités étaient plus souvent conclues par voie d'arbitrage ou de mesures législatives que celles des grandes. Cette tendance était plus forte en ce qui a trait aux accords du secteur public.

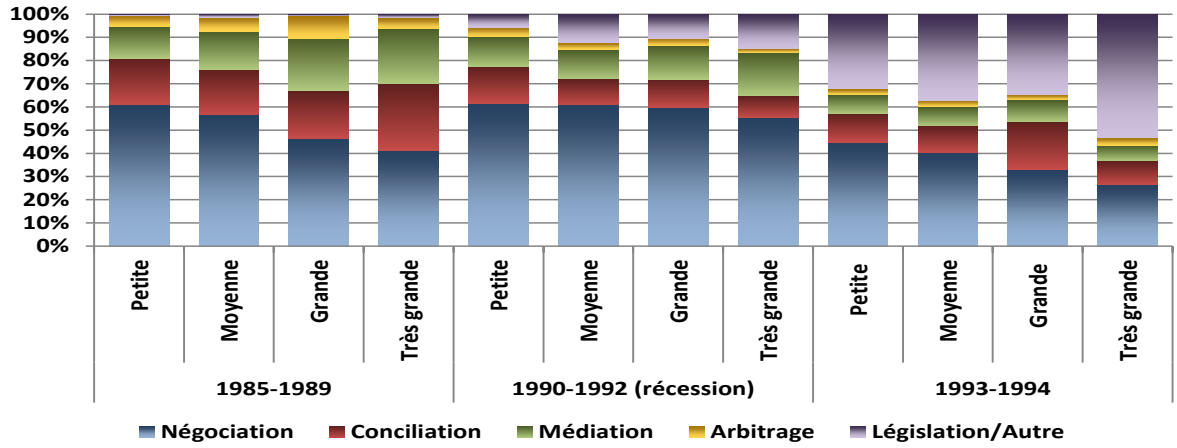
Figure 13 : Dernière étape de la négociation selon la taille de l'unité de négociation, 2001-2014



Cycle économique de 1985-1994

Durant la période 1993 1994, les négociations conclues par des ententes « imposées » par voie d'arbitrage ou de mesures législatives augmentaient considérablement peu importe la taille de l'unité de négociation. Cependant, au cours de ces années, , les grandes unités de négociation avaient plus fréquemment recours aux ententes imposées que les petites (Figure 14). Les grandes unités de négociation dans le secteur public avaient tendance à conclure par voie d'arbitrage ou de mesures législatives plus souvent pendant la période post-récession.

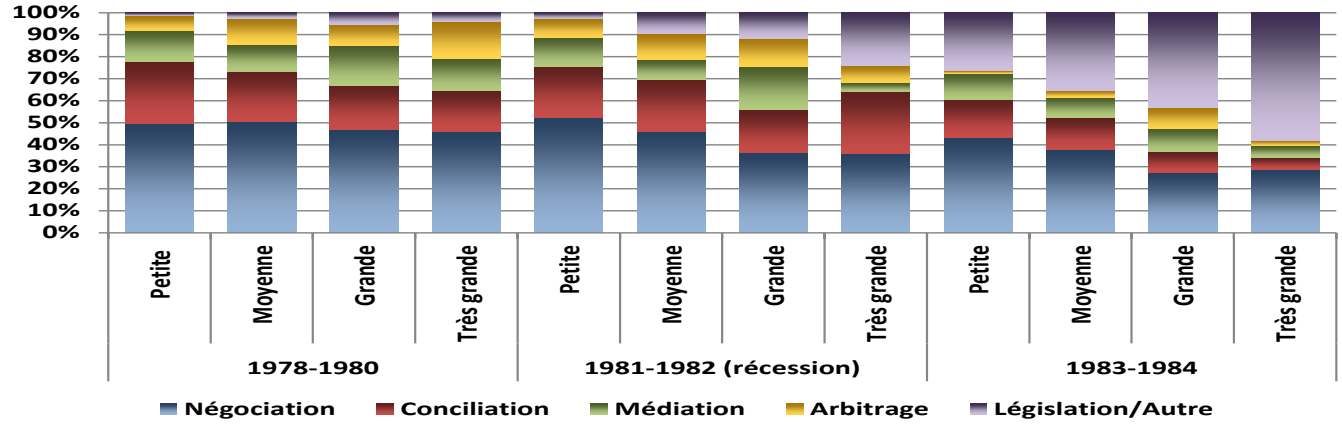
Figure 14 : Dernière étape de la négociation selon la taille de l'unité de négociation, 1985-1994



Cycle économique de 1978-1984

Selon la taille des unités de négociation, la proportion d'ententes conclues par négociation directe était, sans la moindre ambiguïté, plus faible pendant les années qui ont suivi la récession que pendant celle-ci (Figure 15). Pendant la période post-récession, les grandes unités de négociation avaient plus souvent recours aux ententes conclues par voie législative que les petites. Cependant, ce modèle était plus marqué dans les ententes conclues dans le secteur public seulement, et aucune tendance concordante en lien avec la taille des unités de négociation du secteur privé n'a été observée au cours de ce cycle économique.

Figure 15 : Dernière étape de la négociation selon la taille de l'unité de négociation, 1978-1984



Principales conclusions

- Pour les trois récessions étudiées dans cette analyse, la portion des ententes conclues par négociation directe était plus faible, et celle des ententes conclues par voie d'arbitrage ou mesures législatives était plus élevée pendant les périodes post-récessions que pendant les récessions mêmes.
- Les négociations du secteur public ont été le plus souvent réglées par voie d'arbitrage et de mesures législatives au cours de la période qui a suivi la récession que pendant celle-ci. On ne peut en dire autant de celles du secteur privé.
- Les grandes unités de négociations ont systématiquement enregistré une plus faible proportion d'ententes conclues par négociation directe. Au cours des périodes qui ont suivi les récessions de 1981-1982 et 1990-1992, les grandes unités de négociations ont le plus souvent réglé leurs différends liés aux négociations collectives par voie d'arbitrage ou de mesures législatives que les petites. Cependant, le contraire s'est avéré au cours des années qui ont immédiatement suivi la récession de 2008 2009, les petites unités de négociations réglaient leur négociations plus souvent par voie d'arbitrage ou de mesures législatives que les grandes.
- Des principales industries, la fabrication était celle dont le modèle d'entente était le moins affecté par les fluctuations du cycle économique.

Références

1. Devinatz, Victor G. *"The Attack on US Public Sector Unionism in the Age of Austerity"*. Labour Law Journal 63.1 (2012): 5-21.
2. Stanger, Howard R., Frost, Ann C., Clark, Paul F.. "*Collective bargaining under duress: case studies of major North American industries*". Champaign, IL: Labor and Employment Relations Association, 2013
3. Katz, Harry C. *"Is U.S. Public Sector Labor Relations in the Midst of a Transformation?"*. Industrial & Labour Relations Review 66.5 (2013): 1030-1046.
4. Ibsen, Christian Lyhne; Andersen, Søren Kaj; Due, Jesper; Madsen, Jørgen Steen; "*Bargaining in the crisis: a comparison of the 2010 collective bargaining round in the Danish and Swedish manufacturing sectors*"; Transfer, 17.3(2011) Sage Publications.
5. Perlman, Bruce J. "*The Great Recession and Compensation Practices: New Rules for Compensation?*" State & Local Government Review 43.3 (2011), Sage Publications.
6. Riccucci, Norma M. *"Public Sector Labor Relations Scholarship: Is There a 'There," There?"*. Public Administration Review 71.2 (2011): 203-209.
7. Roles, Cameron; O'Donnell, Michael; Fairbrother, Peter; *"The Aftermath of the Global Financial Crisis and Union Strategies in the Australian Public Service*. Industrial Relations 67.4 (2012):633-653.

Annexe A

Négociation directe

À cette étape, les négociations se déroulent directement entre les parties : l'employeur et l'unité de négociation. Le fait de parvenir à une entente à cette étape est un signe de saines relations de travail et établit des rapports solides entre les parties en négociation.

Conciliation

Lorsque les parties ne parviennent pas à une entente par elles-mêmes par négociation directe, une tierce partie nommée par le gouvernement tente de réunir les parties afin d'aplanir leurs divergences. Le conciliateur peut être nommé à la demande de l'une des parties ou des deux, ou à la discrétion du ministre du Travail (fédéral ou provincial). Le conciliateur, qui est habituellement un employé du gouvernement, ne participe pas à la négociation mais essaie d'identifier les véritables problèmes qui se posent entre les parties. La conciliation est le plus souvent considérée comme la première étape indispensable avant de recourir à d'autres interventions pour régler les problèmes.

Médiation

La médiation est une forme plus intensive d'intervention, d'une tierce partie, que la conciliation. C'est un processus par lequel les parties choisissent de régler leurs différends avec l'aide d'une tierce partie. Le médiateur participe habituellement au processus de négociation de façon proactive, en rencontrant les parties ensemble et séparément au cours des séances de négociation. Un médiateur est nommé à la demande de l'une des parties ou des deux, ou à l'initiative du ministre du Travail.

Arbitrage

L'arbitrage peut être demandé par l'une des parties ou les deux lorsque la négociation aboutit à une impasse, ou il peut être imposé si le gouvernement estime inadmissible la poursuite d'un arrêt de travail et suspend temporairement le droit de grève et de lockout. Le ministre du Travail nomme une personne ou un groupe tripartite comme arbitre et une audience formelle est tenue. L'arbitre établit certaines ou l'ensemble des modalités de la convention collective et sa décision est exécutoire.

Loi sur le retour au travail

Les gouvernements peuvent utiliser « la loi sur le retour au travail » ou s'adresser à un tribunal pour mettre fin aux disputes. La plupart des sphères de compétence possèdent une loi qui restreint ou interdit aux travailleurs des services essentiels de faire grève. Un service est jugé « essentiel » lorsque son retrait pourrait entraîner une menace à la santé ou à la sécurité publique, exemple, les agents de police.

La Négociation collective et le rapport du cycle d'affaires

Vous pouvez télécharger cette publication en ligne à : publicentre.edsc.gc.ca

Ce document est offert sur demande en médias substituts (gros caractères, braille, audio sur cassette, audio sur DC, fichiers de texte sur disquette, fichiers de texte sur DC ou DAISY) en composant le1 800 O-Canada (1-800-622-6232). Les personnes qui utilisent un téléscripteur (ATS) doivent composer le 1-800-926-9105.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, 2015

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les droits de reproduction :

droitdauteur.copyright@hrsdc-rhdcc.gc.ca

PDF

Nº de cat. : Em8-12/2015F-PDF
ISBN/ISSN : 978-0-660-02379-3

EDSC

Nº de cat. : LT-282-06-15