
Négociations collectives et performances socio-économiques : une comparaison internationale

*Robert PLASMAN *, François RYCX ***

L'article ci-dessous a été réalisé dans le cadre d'une vaste étude inter universitaire portant sur le thème suivant : « Les défis du futur : le mouvement syndical à la veille du XXI^e siècle ». Ce programme de recherche, financé par les Services fédéraux belges de la politique scientifique, s'est articulé autour de quatre axes : (i) le mouvement syndical en tant que défenseur d'intérêts, (ii) le lien entre la concertation collective et les performances socio-économiques, (iii) la concertation sociale en crise et (iv) l'efficacité du système de concertation sociale et rôle que les syndicats y tiennent. Il a notamment permis de construire la base de données BERD'98 (Belgian Employee Relations Data) dressant un aperçu actuel et structuré des relations de travail dans les entreprises belges pourvues d'un système de concertation légal.

Introduction

Le taux de chômage dans l'Union européenne (UE) a triplé au cours de ces 25 dernières années. Il touche désormais un peu moins de 18 millions de personnes, soit près de 11 pour cent de la population active. La proportion

* Professeur à l'Université Libre de Bruxelles et co-directeur du Département d'Economie Appliquée de l'Université Libre de Bruxelles (DULBEA).

** Chargé de recherches et assistant au DULBEA. E-mail: frycx@ulb.ac.be.
Nous tenons à remercier Maria Jepsen, Joffrey Malek Mansour et Abdul Noury pour leurs commentaires judicieux.

de chômeurs de longue durée avoisine les 50 pour cent et près d'un chômeur sur cinq a moins de 25 ans. Aux États-Unis la situation est fort différente. En effet, le taux de chômage y est inférieur à 5 pour cent de la population active, la proportion de chômeurs de longue durée ne dépasse pas les 10 pour cent et le taux de chômage des jeunes n'est que de l'ordre de 11 pour cent. De plus, depuis le début des années 1980, le taux de chômage y a été continuellement inférieur à celui de l'UE et l'emploi y a connu une croissance de l'ordre de 60 pour cent, depuis 1970, contre seulement un peu plus de 10 pour cent en Europe.

Face à ce constat, la tâche des économistes consiste à expliquer pourquoi des économies, confrontées à des changements économiques exogènes relativement similaires (chocs pétroliers, progrès technologique, concurrence des pays à bas salaire) et ayant des capacités productives comparables, enregistrent des écarts aussi importants en termes d'emploi et de chômage. Malgré la complexité de cette question, de nombreux observateurs pensent que les mauvaises performances en matière d'emploi et de chômage en Europe proviennent des caractéristiques institutionnelles du marché du travail (relations professionnelles, indemnités de chômage, salaires minima, coin fiscal, régulation du temps de travail, etc.). En outre, « le creusement apparent des écarts de performances entre le Vieux continent et les États-Unis redonne un nouvel élan au débat tant théorique que politique entre partisans et adversaires d'une large déréglementation sociale en Europe » (Savage, 1996).

Quoi qu'il en soit, lorsqu'on restreint l'analyse aux caractéristiques des relations professionnelles et à leur influence en matière de performance macro-économique on remarque que les résultats sont très complexes et relativement ambigus. La littérature économique ne semble en effet pas en mesure d'établir une relation claire entre la plupart des indicateurs de performance économique et les caractéristiques des négociations collectives. En outre, il est assez surprenant de constater que peu de travaux se soient intéressés aux conséquences sociales de ces caractéristiques.

Cependant, on observe que, depuis le début des années 1990, « nombre de pays européens ont ajusté le contenu de leur système de négociation collective dans la perspective de l'Union économique et monétaire » (Goetschy et Lallement, 1998). Ainsi, la tentative d'adoption de pactes sociaux centralisés dans les pays qui ne faisaient pas partie de la zone mark (tels le Portugal, l'Italie, l'Espagne, la Finlande et l'Irlande) témoigne d'une volonté « d'internaliser des variables macro-économiques dans la négociation collective elle-même et de réagencer les niveaux de négociation pour un meilleur contrôle des résultats » (Pochet, 1998). Par ailleurs, on remarque, dans le cas de la Belgique, une intervention croissante du gouvernement dans les négociations collectives justifiée par l'incapacité des interlocuteurs

sociaux à conclure des accords, notamment salariaux, garantissant la position concurrentielle du pays ¹ (ministère fédéral de l'Emploi et du Travail, 1998). Ces exemples, parmi d'autres, illustrent que l'intérêt porté aux performances relatives des systèmes de relation professionnelle bénéficie d'une vigueur nouvelle. Par ailleurs, ils posent la question de l'avenir du modèle social européen et par conséquent de l'existence d'un choix cornélien entre efficacité macro-économique et cohésion sociale.

Dès lors, l'objectif de cet article est d'évaluer l'impact des relations collectives de travail sur les performances macro-économiques et sur les taux de pauvreté des pays industrialisés, depuis la fin des années 1970. Ceci nous permettra, en outre, de déterminer si, au regard des caractéristiques des négociations collectives (niveau privilégié de négociation, degré de coordination des organisations syndicales et patronales, taux de couverture conventionnelle et taux de syndicalisation), l'efficacité macro-économique est conciliable avec de faibles taux de pauvreté.

Notre contribution s'agence de la manière suivante. La première partie spécifie le contexte général de notre étude : aperçu de la littérature économique et justification des choix méthodologiques. La deuxième partie traite de l'articulation entre les caractéristiques des négociations collectives et l'efficacité macro-économique. Enfin, la dernière partie concerne l'influence de relations professionnelles sur la pauvreté. Notre attention porte à tour de rôle : (i) sur les conséquences des systèmes de négociation collective sur l'inégalité salariale, (ii) sur la relation entre l'inégalité salariale et la pauvreté et (iii) sur l'interaction directe entre les caractéristiques des négociations collectives et la pauvreté, avant et après transferts nets de sécurité sociale.

I. Contexte général

Suite au premier choc pétrolier, des écarts importants et persistants ont été observés au sein des pays de l'OCDE en matière de performances économiques. Les différentes théories d'inspiration classique et keynésienne ne permettant pas d'expliquer correctement ce phénomène, de nombreux économistes se sont penchés sur le rôle potentiel de l'environnement institutionnel. En effet, la diversité des taux de chômage et l'hétérogénéité des configurations institutionnelles, parmi les pays de l'OCDE, laissaient supposer que les spécificités des relations professionnelles puissent être un facteur déterminant en matière de performances économiques.

1. Le gouvernement belge a adopté en 1996 un mécanisme, la *norme salariale*, permettant d'aligner de manière préventive l'évolution salariale en Belgique sur celle de ses principaux partenaires commerciaux. Ce mécanisme vise à accroître de fait le degré de coordination des partenaires sociaux afin qu'ils internalisent les retombées macro-économiques de leurs accords.

Les recherches concernant l'impact des caractéristiques des négociations collectives sur les performances des pays industrialisés (notamment en matière d'inflation, de salaire et d'emploi) remontent au début des années 1980². Les premières d'entre-elles ont abouti à une relation linéaire croissante entre le degré de corporatisme³ et les performances macro-économiques des pays de l'OCDE. Ce résultat repose sur l'idée qu'un degré élevé de corporatisme, et en particulier de coordination au sein des organisations patronales et syndicales, pousse les agents économiques à internaliser les externalités négatives de leurs accords, notamment salariaux. Un degré élevé de corporatisme incite donc à davantage de modération salariale ce qui favorise les performances économiques. Cependant, quelques années plus tard, Calmfors et Driffill (1988) suggéraient l'existence d'une relation en forme de « cloche » entre le degré de centralisation des négociations salariales (mesuré par le niveau formel de négociation) et les performances des pays industrialisés en matière d'emploi et de chômage. Au niveau théorique, l'inefficacité des négociations sectorielles repose sur les arguments suivants : (i) contrairement au niveau national, la coordination des décisions est insuffisante au niveau sectoriel pour inciter les partenaires sociaux à internaliser l'ensemble des externalités qui découlent des augmentations salariales et (ii) l'élasticité emploi-salaire au niveau sectoriel est plus faible qu'au niveau des entreprises individuelles. Par conséquent, la modération salariale y est moins forte, ce qui affecte les performances économiques. Bien que d'autres études aient abouti à la même conclusion, de nombreuses réserves ont été émises par la suite quant à la validité de ce résultat tant au niveau empirique que théorique. Enfin, certains auteurs, dont Siebert (1997), défendent une troisième position selon laquelle toute régulation du marché du travail est source d'inefficience économique. Ils soulignent donc l'existence d'une relation monotone décroissante entre les performances macro-économiques et le taux de couverture conventionnelle, le niveau privilégié de négociation et le taux de syndicalisation. L'argument théorique repose dans ce cas principalement sur les vertus de la concurrence pour favoriser la modération salariale.

En définitive, que nous apprennent ces études ?

1. Les caractéristiques des négociations collectives exercent une influence significative sur l'activité économique des pays industrialisés. Elles expliquent en partie l'hétérogénéité croissante des performances économiques observée au sein des pays industrialisés depuis le premier choc pétrolier.

2. Néanmoins de nombreuses incertitudes subsistent (voir tableau 1) :

2. Pour une revue détaillée de la littérature voir Teulings et Hartog (1998).

3. Indice synthétique s'apparentant au niveau formel de négociation et au degré de coordination des partenaires sociaux.

Tableau 1. Négociations collectives et performances économiques (*) – des résultats ambigus

Indicateur :	Période analysée :	Avant 1985	Après 1985	1956-92
Degré de corporatisme		Rcrois (a)	/	/
Degré de centralisation	■ Niveau de négociation	Rcloche (b)	Rmixte (e)	/
	■ Degré de coordination	Rcrois © Rmixte (d)	Rcrois (f)	Rmixte (h)
	■ Hypothèse de substituabilité / complémentarité (**)	Rmixte (e)	Rmixte (e)	/
Taux de couverture conventionnelle		Rdécrois (e)	Rdécrois (g) Rns (d)	Rns (h)

Rcrois = relation croissante, Rcloche = relation en « cloche », Rdécrois = relation décroissante, Rmixte = résultats mixtes, Rns = résultats non significatifs.

Une relation croissante signifie que les meilleures performances sont obtenues dans les pays « corporatistes », « centralisés » ou caractérisés par un taux de couverture élevé.

(*) Les indicateurs de performances économiques concernent principalement le taux de chômage, le taux d'emploi, le taux d'inflation et la croissance du coût salarial.

(**) Le niveau de négociation et le degré de coordination des partenaires sociaux sont respectivement considérés comme des facteurs substituables et complémentaires.

(a) McCallum (1983), Cameron (1984), Bruno et Sachs (1985), Tarantelli (1986), McCallum (1986), Bean et al. (1986), Newell et Symons (1987). (b) Calmfors et Driffill (1988), Freeman (1988), Rowthorn (1992). (c) Golden (1993). (d) Traxler et al. (1997). (e) OCDE (1997). (f) Soskice (1990), Layard et al. (1991). (g) Layard et al. (1991), OCDE (1997). (h) Bean (1994).

– Les points de vue divergent quant à l'importance relative des différentes caractéristiques de négociations collectives et en particulier du niveau formel de négociation et du degré de coordination des partenaires sociaux.

– Les résultats concernant l'effet du taux de couverture conventionnelle et du degré de centralisation des négociations salariales sur l'efficacité économique sont souvent contradictoires, voire imprécis.

– L'influence des caractéristiques des négociations collectives sur les performances économiques n'est pas stable au cours du temps. Ceci semble indiquer que les performances relatives des systèmes de relations professionnelles dépendent de la spécificité des chocs économiques.

3. La seule relation systématique, obtenue à ce jour, concerne l'impact des caractéristiques des négociations collectives sur les disparités salariales. En effet, bien que les résultats en la matière soient moins nombreux, ils indiquent tous l'existence d'une relation décroissante entre les disparités salariales et le degré de corporatisme et/ou de centralisation des négociations⁴.

Partant de ces constats, il nous a semblé essentiel que notre analyse :

1. aborde les performances relatives des systèmes de relations professionnelles, au cours de ces 20 dernières années, de façon agrégée et désagrégée. Tout au long de notre contribution, nous analyserons donc d'une part l'impact des caractéristiques des négociations collectives sur les performances des pays industrialisés de manière désagrégée, c'est-à-dire séparément pour les années 1980, 1990 et 1994. Ainsi, nous vérifierons si les performances relatives des systèmes de relations professionnelles ont réellement évolué depuis la fin des années 1970. D'autre part, afin d'avoir une vision à plus long terme, nous étudierons cette problématique de manière agrégée, c'est-à-dire simultanément pour les années 1980, 1990 et 1994.

2. considère séparément l'influence des différentes caractéristiques des négociations collectives sur les performances des pays industrialisés. Ainsi, nous pourrions par exemple déterminer si les effets bénéfiques d'un degré élevé de coordination parmi les partenaires sociaux dépassent voire annulent les effets défavorables sur le marché du travail d'une forte centralisation du niveau formel de négociation. Les caractéristiques prises en compte dans cette étude sont au nombre de quatre : le niveau privilégié de négociation, le degré de coordination au sein des organisations patronales et syndicales, le taux de couverture conventionnelle et le taux de syndicalisation. Les données relatives à ces variables proviennent de l'OCDE (1997) ⁵.

3. porte sur une gamme d'indicateurs de performance plus large afin d'étudier non seulement les retombées macro-économiques mais également sociales des caractéristiques des négociations collectives. Ceci nous permettra, en outre, de vérifier si les systèmes de relations professionnelles donnent lieu à un arbitrage entre l'efficacité économique et de faibles taux de pauvreté.

II. Analyse empirique

II.1. *Négociations collectives et performances macro-économiques*

Nous étudions, ci-dessous, l'impact des caractéristiques des négociations collectives sur les performances économiques de 19 pays de l'OCDE en 1980, 1990 et 1994. Les indicateurs de performance économique sont les suivants : le taux de chômage, le taux d'emploi, la croissance de l'emploi, l'inflation, la croissance du coût unitaire de la main-d'œuvre ⁶ et la croissance du PIB réel. Afin de réduire l'effet des fluctuations conjoncturelles,

4. Voir par exemple Blau et Kahn (1996), OCDE (1997) ou Teulings et Hartog (1998).

5. Pour plus de détails voir annexes 1 et 2.

6. Il s'agit du rapport entre le coût de la main-d'œuvre et le PIB en volume (coût de la main-d'œuvre par unité produite). Grâce à cet indicateur l'évolution du coût du facteur travail est mise en perspective avec la croissance de la productivité.

nous avons utilisé les valeurs moyennes de ces variables en niveau ou en taux de croissance sur cinq ans (1978-82, 1988-92 et 1992-96).

A. Résultats désagrégés

L'analyse « période par période » est réalisée à l'aide de coefficients de corrélation de Spearman. Ces corrélations permettent de vérifier l'existence d'une éventuelle relation linéaire ou parabolique entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances économiques. Pour examiner la présence de relations paraboliques, les rangs associés à chaque pays en fonction de leur système de négociation ont dû être modifiés de la manière suivante : les rangs de 1 à 10 restent inchangés, les rangs de 11 à 19 prennent les valeurs de 9 à 1. Cette technique comporte un inconvénient majeur : elle impose que la relation parabolique soit symétrique. En d'autres termes, elle doit atteindre son minimum ou son maximum au milieu de l'échelle. Par conséquent, cette méthode est complétée par le test non-paramétrique de Kruskal-Wallis ⁷. En regroupant les pays d'après les caractéristiques de leur système de négociation, cette technique nous permet de tester si les médianes des différents groupes de systèmes sont significativement

**Tableau 2. Corrélations de Spearman, 19 pays de l'OCDE
(Relation linéaire : classement simple)**

	Niveau de négociation			Degré de coordination		
	1980	1990	1994	1980	1990	1994
Taux de chômage	0,05	-0,33	0,04	-0,49*	-0,65*	-0,36
Taux d'emploi	0,22	0,04	-0,25	0,47*	0,35	0,11
Croissance emploi	-0,32	-0,14	-0,55*	-0,01	0,20	-0,43
Taux d'inflation	0,06	0,20	0,20	-0,49*	-0,36	-0,02
Croissance CUM	-0,07	0,13	0,09	-0,57*	-0,23	-0,01
Croissance PIB réel	-0,20	0,03	-0,28	0,11	0,35	-0,33

* / ** : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent.

CUM : coût unitaire de la main-d'œuvre.

Calculs propres.

Source des données : OCDE (1998) : « OECD Economic Outlook », CD-ROM, Paris : OCDE. OCDE (1996, 1997) : « Perspectives de l'emploi », Paris : OCDE.

différentes.

Par souci de clarté, nous reprenons au sein du texte uniquement les coefficients de corrélation de Spearman relatifs à l'existence d'une relation linéaire entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances économiques. Néanmoins, l'ensemble des résultats sont repris dans l'annexe 4. En voici la description :

7. Pour plus de détails concernant ce test voir annexe 3.

1. Les coefficients de corrélation de Spearman signalent que les pays caractérisés par un degré élevé de coordination, au sein des organisations patronales et syndicales, ont enregistré de meilleures performances économiques en ce qui concerne le taux d'emploi, le taux de chômage, l'inflation et le taux de croissance du coût unitaire de la main-d'œuvre sur la période 1978-82.

Le test de Kruskal-Wallis (K-W) souligne, néanmoins, la fragilité de ces résultats. En effet, ce dernier est non significatif pour la plupart des indicateurs de performances économiques. Il confirme, cependant, que les systèmes très coordonnés ont enregistré un taux d'emploi significativement supérieur aux systèmes intermédiaires ou peu coordonnés.

En outre, le test de KW indique pour la période 1978-82 que les systèmes les plus efficaces, du point de vue de la croissance de l'emploi, se caractérisaient soit par un taux de couverture conventionnelle faible, soit par un taux de couverture conventionnelle élevé associé à une forte coordination des partenaires sociaux.

**Tableau 3. Corrélations de Spearman, 19 pays de l'OCDE
(Relation linéaire : classement simple)**

	Taux de couverture			Taux de syndicalisation		
	1980	1990	1994	1980	1990	1994
Taux de chômage	-0,05	-0,01	0,33	-0,07	-0,21	0,13
Taux d'emploi	-0,13	-0,36	-0,51*	0,44	0,30	0,12
Croissance emploi	-0,45	-0,18	-0,54*	0,03	-0,64**	-0,30
Taux d'inflation	0,06	0,07	0,19	0,22	0,18	-0,05
Croissance CUM	-0,09	0,08	0,16	0,13	0,06	-0,40
Croissance PIB réel	0,07	0,15	-0,38	0,28	-0,60**	0,06

* / ** : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent.

CUM : coût unitaire de la main-d'œuvre.

Calculs propres.

Source des données : OCDE (1998) : « OECD Economic Outlook », CD-ROM, Paris : OCDE.
OCDE (1996, 1997) : « Perspectives de l'emploi », Paris : OCDE.

2. L'influence favorable du degré de coordination des partenaires sociaux sur le taux de chômage se vérifie, à nouveau, au travers des coefficients de corrélation de Spearman, sur la période 1988-92. Ce résultat est également confirmé par le test de K-W. Celui-ci indique, en effet, que le taux de chômage était significativement plus faible parmi les pays fortement coordonnés qu'au sein des pays non-coordonnés. Par ailleurs, nos résultats montrent que la croissance de l'emploi et du PIB réel était significativement plus faible au cours de cette période dans les pays fortement syndiqués. Cette relation s'explique principalement par les mauvaises performances des pays scandinaves.

3. La relation entre le niveau privilégié de négociation et l'activité économique des pays de l'OCDE est devenue significative au cours de la période 1992-96. Les coefficients de corrélation de Spearman indiquent respectivement la présence d'une relation monotone décroissante et parabolique entre le niveau privilégié de négociation et la croissance de l'emploi, d'une part, et la croissance du PIB en volume, d'autre part. Cependant, en analysant ces corrélations de plus près, à l'aide du test de K-W pour deux catégories de pays ⁸, nous arrivons à la conclusion suivante : les pays dont le niveau de négociation est très décentralisé (la Nouvelle-Zélande, les États-Unis, le Canada, le Japon, l'Australie et le Royaume-Uni) ont obtenu des résultats significativement meilleurs que les autres en ce qui concerne la croissance de l'emploi et du PIB réel. Par ailleurs, les résultats du test de K-W relatifs aux quatre niveaux de négociation présents dans notre échantillon (indices 1, 1.5, 2 et 2+) nous permettent de rejeter l'hypothèse d'une relation parabolique avec le PIB réel, telle que suggérée par les coefficients de corrélation de Spearman.

En outre, la croissance de l'emploi et le taux d'emploi ont été significativement plus élevés dans les pays dont le taux de couverture conventionnelle était faible et ce indépendamment du degré de coordination des partenaires sociaux (les États-Unis, le Japon, la Nouvelle-Zélande, le Canada, le Royaume-Uni et la Suisse). Le test de K-W montre néanmoins la fragilité de ces résultats. En effet, seuls les résultats relatifs au taux d'emploi sont significatifs.

Que pouvons-nous conclure « période par période » ?

Comme le montre le tableau 4, la relation entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances économiques est relativement fragile et dynamique. Néanmoins, différents constats découlent de notre analyse :

1. Le degré de coordination, au sein des organisations patronales et syndicales, explique une partie significative de l'hétérogénéité des performances enregistrées sur le marché du travail, au sein des pays de l'OCDE, en 1980 et 1990. Intuitivement, ce résultat provient du fait que lorsque les négociations collectives sont fortement coordonnées les partenaires sociaux sont incités à internaliser les externalités macro-économiques des accords salariaux ce qui favorise la modération salariale et l'efficacité macro-économique.

8. Contrairement aux périodes précédentes, nous n'avons pu subdiviser les 19 pays en trois catégories (systèmes décentralisés, intermédiaires et centralisés) car il s'est opérée un processus important de décentralisation du niveau formel de négociation (voir annexe 1). Par conséquent, le test de K-W a été appliqué à deux groupes de pays (systèmes décentralisés : indice compris entre 1 et 1,5 ; systèmes centralisés : indice compris entre 2 et 2+).

2. Les résultats relatifs à l'année 1980 signalent, par ailleurs, que les systèmes les plus efficaces, du point de vue de la croissance de l'emploi, se caractérisaient soit par un taux de couverture conventionnelle faible, soit par un taux de couverture conventionnelle élevé associé à une forte coordination des partenaires sociaux.

Tableau 4. Synthèse - Négociations collectives et performances économiques

	1978-82	1988-92	1992-96
Niveau de négociation	/	/	(-) : croissance emploi
Degré de coordination	(+) : taux d'emploi, croissance emploi (-) : taux de chômage, croissance CUM	(-) : taux de chômage	/
Taux de couverture	(-) : croissance emploi	/	(-) : taux d'emploi, croissance emploi
Taux de syndicalisation	/	(-) : croissance PIB réel, croissance emploi	

CUM : coût unitaire de la main-d'œuvre.

(+) relation croissante, (-) relation décroissante, significative à 5 pour cent.

/ : relation non significative à 5 pour cent.

Calculs propres. *Source des données* : OCDE (1998) : « OECD Economic Outlook », CD-ROM, Paris : OCDE.

OCDE (1996, 1997) : « Perspectives de l'emploi », Paris : OCDE. Calculs propres.

3. La relation entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances économiques semble avoir connu un tournant au milieu des années 1990. En effet, le degré de coordination des partenaires ne s'avère plus être une variable déterminante pour expliquer l'hétérogénéité des performances sur le marché du travail entre 1992 et 1996. Ainsi, l'influence négative du taux de couverture conventionnelle sur la croissance de l'emploi et le taux d'emploi est indépendante du degré de coordination des partenaires sociaux. En outre, la relation significative entre le niveau formel de négociation et la croissance de l'emploi tranche également avec les résultats des années 1980 et 1990.

En résumé, il semble que nous soyons passés d'une relation de type « corporatiste » basée sur l'importance du degré de coordination des partenaires sociaux, au cours des deux premières périodes (1978-82 et 1988-92), à une relation davantage de type « néo-libérale » basée sur les vertus de la concurrence, durant la troisième période (1992-96). Soulignons, néanmoins, que l'intensité de la relation entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances macro-économiques a fortement fléchi au cours des deux dernières périodes. Aucun résultat ne soutient, par ailleurs, l'hypothèse d'une relation en forme de « cloche ».

B. Résultats agrégés

La méthodologie que nous avons utilisée ci-dessus comporte un certain nombre d'insuffisances. Premièrement, elle néglige l'interaction qui peut exister simultanément entre les performances économiques et plusieurs caractéristiques des systèmes de négociations collectives. Deuxièmement, elle révèle uniquement des relations de complémentarité et non pas de causalité. Enfin, elle ne permet pas d'étudier les tendances de long terme. Pour remédier à ces problèmes nous avons eu recours à des régressions sur des données groupées. Les résultats de ces régressions, estimées par la technique des moindres carrés généralisés, liant les principaux indicateurs de performance économique aux caractéristiques des négociations collectives, sont repris dans le tableau 5. Trois types de spécifications ont été utilisés. Tout d'abord, afin de pallier le problème de multicollinéarité induite par une corrélation élevée entre le niveau formel de négociation et le taux de couverture conventionnelle, nous avons estimé deux modèles reprenant séparément chacune de ces variables. Ensuite, nous avons voulu tester les performances relatives des pays centralisés et coordonnés, ainsi que des pays moyennement centralisés et coordonnés, par rapport aux pays décentralisés et non coordonnés. Pour cela nous avons introduit des variables muettes intitulées « pays à systèmes centralisés et coordonnés » et « pays à systèmes intermédiaires ». Ceci nous permet en outre de tester l'existence d'une relation en forme de « cloche ».

Les résultats des régressions basées sur les deux premières spécifications sont particulièrement intéressants. Ils confirment d'une part la thèse « corporatiste » selon laquelle un degré élevé de coordination au sein des organisations syndicales et patronales limite la croissance du coût unitaire de la main-d'œuvre permettant ainsi d'obtenir un taux d'emploi et un taux de chômage significativement meilleurs. D'autre part, ils soulignent conformément à la position « néo-libérale » l'influence défavorable du niveau privilégié de négociation et du taux de couverture conventionnelle sur la croissance du coût unitaire de la main-d'œuvre, le taux de chômage et le taux d'emploi. Enfin, ils montrent que le taux de couverture conventionnelle, le taux de syndicalisation et le niveau formel de négociation exercent une influence néfaste sur la croissance de l'emploi.

Dès lors, l'étape suivante de notre analyse consiste à déterminer si un degré élevé de coordination au sein des organisations syndicales et patronales permet de compenser les effets néfastes sur le marché du travail d'une forte centralisation du niveau formel de négociation. Il s'agit donc de comparer les performances relatives des pays fortement centralisés/coordonnés et des pays moyennement centralisés/coordonnés vis-à-vis des pays décentralisés/non coordonnés.

Les résultats provenant des régressions basées sur la troisième spécification offrent une réponse univoque à cette question. Ils montrent en effet que

Tableau 5. Régressions sur données groupées 1980, 1990, 1994

	Croissance du CUM			Taux de chômage			Taux d'emploi			Croissance de l'emploi		
Niveau de négociation	2,585** (0,000)			2,596** (0,000)			-6,499** (0,000)			-0,852** (0,000)		
Degré de coordination	-1,859** (0,000)	-1,518** (0,002)		-2,627* (0,000)	-2,815** (0,000)		2,093** (0,005)	3,465** (0,001)		-0,007 (0,960)	0,005 (0,976)	
Taux de couverture		0,027* (0,032)	0,042** (0,005)		0,057** (0,000)	0,035* (0,044)		-0,200** (0,000)	-0,243** (0,000)		-0,017** (0,000)	-0,023** (0,000)
Taux de syndicalisation	-0,013 (0,145)	0,003 (0,784)	0,013 (0,332)	-0,032 (0,077)	-0,026 (0,069)	-0,017 (0,238)	0,198** (0,000)	0,184** (0,000)	0,184** (0,000)	-0,007 (0,288)	-0,009 (0,053)	-0,014** (0,004)
Pays à systèmes centralisés et coordonnés			-3,894** (0,000)			-3,486** (0,000)			9,081** (0,000)			0,638 (0,080)
Pays à systèmes intermédiaires			-3,176** (0,000)			-1,050 (0,221)			3,738 (0,076)			0,232 (0,450)
Année 1990	-4,864** (0,000)	-4,646** (0,000)	-4,363** (0,000)	1,113* (0,029)	1,169* (0,015)	1,337* (0,037)	2,118 (0,059)	1,801* (0,049)	1,508 (0,165)	0,032 (0,900)	-0,020 (0,931)	-0,177 (0,501)
Année 1994	-2,854** (0,005)	-3,102** (0,003)	-3,077** (0,000)	1,700** (0,001)	1,718** (0,001)	1,457* (0,017)	-1,867 (0,093)	-1,536 (0,089)	-1,454 (0,170)	-0,656 (0,009)	-0,643 (0,006)	-0,551* (0,026)
Constante	8,735** (0,000)	10,086** (0,000)	7,661** (0,000)	7,688** (0,000)	8,338** (0,001)	5,445** (0,000)	65,130** (0,000)	64,916** (0,000)	70,696** (0,000)	2,440** (0,000)	2,116** (0,000)	2,615** (0,000)
Nombre d'observations	57	57	54	57	57	54	57	57	54	57	57	54
R ²	0,583	0,565	0,591	0,294	0,367	0,218	0,219	0,461	0,454	0,229	0,258	0,264
Test de Fisher	204,306** (0,000)	64,848** (0,000)	51,704** (0,000)	95,975** (0,000)	92,008** (0,000)	47,834** (0,000)	1397,16** (0,000)	2657,08** (0,000)	1224,63** (0,000)	10,072** (0,000)	11,230** (0,000)	7,365** (0,000)

CUM : coût unitaire de la main-d'œuvre. Les valeurs entre parenthèses indiquent la p-value.

* /** : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent.

Pays à systèmes centralisés et coordonnés : pays dont la somme de l'indice de centralisation et de coordination vaut 4,5 ou plus.

Pays à systèmes intermédiaires : pays dont la somme de l'indice de centralisation et de coordination est compris dans l'intervalle (4 ; 4,5).

Le Japon, étant caractérisé par des négociations décentralisées et un degré élevé de coordination, n'a pas été pris en compte pour le troisième type de régression.

Conformément à l'OCDE (1997), en 1980, ont été classés dans les pays à systèmes centralisés et coordonnés : l'Australie, l'Autriche, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, la Norvège et la Suède ; dans les pays intermédiaires : la Belgique, les Pays-Bas, l'Espagne et la Suisse ; et dans les pays décentralisés et non-coordonnés : le Canada, la France, l'Italie, la Nouvelle-Zélande, le Portugal, le Royaume-Uni et les Etats-Unis. En 1990, ont rejoint les pays intermédiaires : le Portugal, le Danemark et la France. En 1994, la Suède a rejoint les pays intermédiaires ; l'Italie, les pays centralisés et coordonnés ; et l'Australie, les pays décentralisés et non-coordonnés.

Sources : voir tableaux précédents.

les pays à systèmes centralisés/coordonnés et à systèmes intermédiaires affichent une croissance du coût unitaire de la main-d'œuvre plus faible que ceux à systèmes décentralisés/non coordonnés. La modération salariale est en outre plus élevée dans les pays à systèmes centralisés/coordonnés que dans ceux à systèmes intermédiaires. En matière de taux de chômage et de taux d'emploi, les meilleurs résultats sont également enregistrés dans les pays à systèmes centralisés/coordonnés. Signalons enfin qu'en termes de croissance de l'emploi aucune différence significative n'apparaît entre les trois catégories de pays.

En conclusion, à long terme les effets bénéfiques du degré de coordination des partenaires sociaux outrepassent voire annulent les conséquences défavorables sur le marché du travail d'une forte centralisation du niveau formel de négociation. La thèse « corporatiste » semble donc l'emporter sur la position « néo-libérale ». De plus, les résultats montrent clairement que les performances macro-économiques des pays intermédiaires ont été similaires voire supérieures à celles des pays décentralisés et non coordonnés. En d'autres termes, ils ne soutiennent en aucun cas l'hypothèse d'une relation en forme de « cloche ». L'étude de Traxler et Kittel (1999) corrobore nos résultats.

II.2. Négociations collectives et pauvreté

La deuxième partie de notre étude aborde la relation entre les caractéristiques des négociations collectives et la pauvreté au sein des pays industrialisés. Pour ce faire, notre attention porte à tour de rôle : (i) sur les conséquences des systèmes de négociation collective sur l'inégalité salariale, (ii) sur la relation entre l'inégalité salariale et la pauvreté ainsi que (iii) sur l'interaction directe entre les caractéristiques des négociations collectives et la pauvreté, avant et après transferts nets de sécurité sociale ⁹.

II.2.1. Négociations collectives et inégalité salariale

Nous analysons, ci-dessous, l'influence des systèmes de négociations collectives sur l'inégalité salariale au sein des pays de l'OCDE. Celle-ci est mesurée par des indicateurs classiques de dispersion salariale (rapports inter déciles de la distribution des gains : D9/D1, D5/D1) et par la fréquence des emplois à bas salaire. Ces indicateurs, provenant de l'OCDE (1996), se rapportent à l'ensemble des travailleurs à temps plein. Un bas salaire est défini comme étant inférieur à 2/3 du salaire médian de l'ensemble des salariés à temps plein ¹⁰.

9. Transferts nets de sécurité sociale : transferts de sécurité sociale après déduction des impôts directs.

10. La proportion de travailleurs à bas salaire varie considérablement au sein des pays industrialisés. Celle-ci fluctuait au milieu des années 1990 de 5,2 pour cent en Suède à près de 25 pour cent aux États-Unis.

A. Résultats désagrégés

Tableau 6. Corrélations de Spearman, 15 pays de l'OCDE

	Niveau de négociation			Degré de coordination			Taux de couverture			Taux de syndicalisation		
	1980	1990	1994	1980	1990	1994	1980	1990	1994	1980	1990	1994
D9/D1	-0,60*	-0,43	-0,56*	-0,37	-0,36	-0,44	-0,30	-0,35	-0,37	0,52	-0,58*	0,54*
D5/D1	-0,67**	-0,58*	-0,56*	-0,43	-0,39	-0,42	-0,33	-0,44	-0,32	-0,57*	0,54*	0,46
FEBS	/	/	-0,83**	/	/	0,50	/	/	0,68**	/	/	-0,55*

*/** : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent.

D9/D1 : rapport entre le neuvième et le premier décile de la distribution des gains.

D5/D1 : rapport entre le cinquième et le premier décile de la distribution des gains.

FEBS : fréquence des emplois à bas salaire, données non disponibles pour 1980 et 1990.

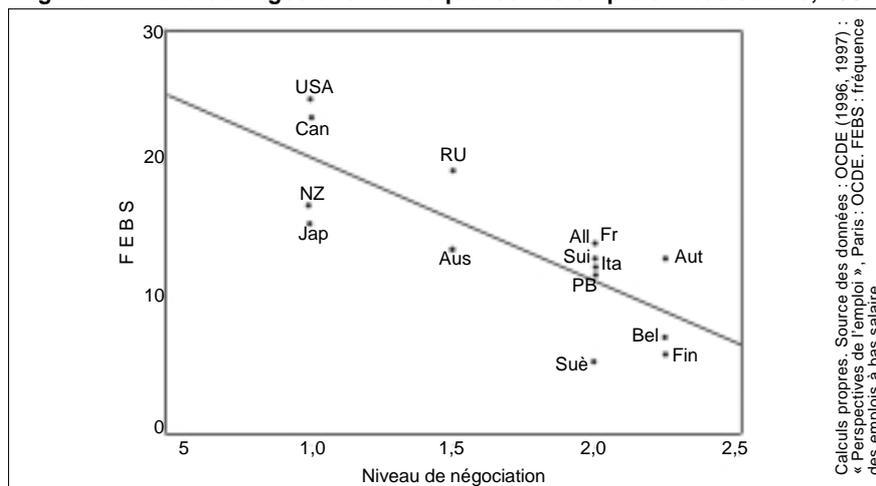
Calculs propres. Source des données : OCDE (1996, 1997) : « Perspectives de l'emploi », Paris, OCDE.

Le tableau 6 révèle les principales relations de complémentarité entre les systèmes de négociation collective et l'inégalité salariale dans 15 pays de l'OCDE en 1980, 1990 et 1994. Trois enseignements en découlent :

1. Le niveau formel de négociation est négativement corrélé à l'inégalité salariale en 1980, 1990 et 1994. L'intensité de cette relation est particulièrement forte lorsque l'inégalité salariale est mesurée par la fréquence des emplois à bas salaire (figure 1).

2. Le degré de coordination au sein des organisations patronales et syndicales n'est pas significativement corrélé à l'inégalité salariale. Dès lors, contrairement à de nombreux auteurs, dont Siebert (1997, p.44), nous ne pensons pas que le niveau formel de négociation et le degré de coordination

Figure 1. Niveau de négociation et fréquence des emplois à bas salaire, 1994



soient des caractéristiques substituables lorsqu'on s'intéresse à l'inégalité salariale.

3. L'inégalité salariale est négativement corrélée au taux de couverture conventionnelle et au taux de syndicalisation. Cependant, l'influence de ces variables, et en particulier du taux de couverture conventionnelle, est plus restreinte que celle exercée par le niveau formel de négociation.

B. Résultats agrégés

Les résultats des régressions sur les données groupées (moindres carrés généralisés) sont repris dans le tableau 7¹¹. Ceux-ci confirment l'idée selon laquelle le niveau privilégié de négociation, le taux de couverture conventionnelle et le taux de syndicalisation ont une influence négative sur l'inégalité salariale¹².

Tableau 7. Régressions sur données groupées 1980, 1990, 1994

	D5/D1		D9/D1	
Niveau de négociation	-0,176** (0,003)		-0,228** (0,003)	
Degré de coordination	-0,108** (0,000)	-0,107** (0,000)	-0,278** (0,000)	-0,249** (0,000)
Taux de couverture		-0,002** (0,001)		-0,004** (0,148)
Taux de syndicalisation	-0,003** (0,000)	-0,004** (0,000)	-0,014** (0,000)	-0,015** (0,000)
Année 1990	-0,063** (0,001)	-0,039 (0,111)	-0,038 (0,345)	-0,028 (0,423)
Année 1994	-0,019 (0,271)	-0,036 (0,137)	-0,010 (0,785)	-0,000 (0,998)
Constante	2,342** (0,000)	2,176** (0,000)	4,454** (0,000)	4,316** (0,000)
Nombre d'observations	53	53	53	53
R ²	0,472	0,396	0,456	0,439
Test de Fisher	4837,23** (0,000)	1463,96** (0,000)	5875,27** (0,000)	7962,70** (0,000)

Les valeurs entre parenthèses indiquent la p-value.

*/** : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent.

Sources : voir tableaux précédents.

11. Comme précédemment, afin d'éviter le problème de multicollinéarité causé par la présence simultanée du niveau formel de négociation et du taux de couverture conventionnelle parmi les variables explicatives, nous avons utilisé deux types de spécifications.

12. Le degré de coordination des partenaires sociaux semble également exercer une influence négative sur les disparités salariales. Cependant, ceci s'explique essentiellement par le fait qu'un degré élevé de coordination parmi les partenaires sociaux est généralement associé à une forte centralisation du niveau privilégié de négociation. Cependant, lorsque ce n'est pas le cas, par exemple au Japon (décentralisation et forte coordination indirecte), la dispersion salariale s'avère nettement plus élevée.

II.2.2. Inégalité salariale et pauvreté

L'étape suivante de notre analyse consiste à déterminer si une forte inégalité salariale et en particulier une proportion élevée de travailleurs faiblement rémunérés est synonyme de pauvreté. Pour ce faire, nous abordons dans un premier temps la question de la mobilité salariale des travailleurs faiblement rémunérés. Il s'agit en particulier de vérifier si (i) la mobilité salariale des travailleurs à bas salaires est plus élevée dans les pays inégalitaires/décentralisés et par conséquent si (ii) l'inégalité salariale transversale surestime l'inégalité salariale effective dans ces pays.

Bien que de nombreux travaux se soient intéressés au problème de la mobilité salariale ¹³, l'analyse comparative en la matière est relativement peu avancée. Néanmoins, les études récentes, dont celles de Keese *et al.* (1998), relatives aux travailleurs à temps plein, arrivent aux conclusions suivantes :

1. Environ deux tiers de l'inégalité salariale transversale semble avoir un caractère permanent ou pour le moins persistant dans les pays industrialisés. Il est donc vraisemblable que les comparaisons internationales de l'inégalité salariale transversale fournissent une bonne indication de l'inégalité salariale effective.

2. Peu d'éléments soutiennent l'hypothèse selon laquelle la mobilité salariale des travailleurs à bas salaires serait plus élevée dans les pays inégalitaires/décentralisés. En réalité, le scénario inverse s'avère plus plausible ¹⁴.

Par conséquent, il est fort probable que les résultats que nous avons obtenus concernant l'impact des caractéristiques des négociations collectives sur l'inégalité salariale n'auraient pas été sensiblement différents si nous avions pu tenir compte de la mobilité salariale des travailleurs à bas salaire.

Ayant abordé la question de la mobilité salariale des travailleurs faiblement rémunérés, il s'agit à présent d'analyser la relation directe entre l'inégalité salariale transversale et la pauvreté en 1980, 1990 et 1994. En d'autres termes, nous voulons vérifier si la proportion de pauvres parmi la population au travail est plus importante dans les pays où l'inégalité salariale est forte et en particulier où la fréquence des emplois à bas salaire est élevée.

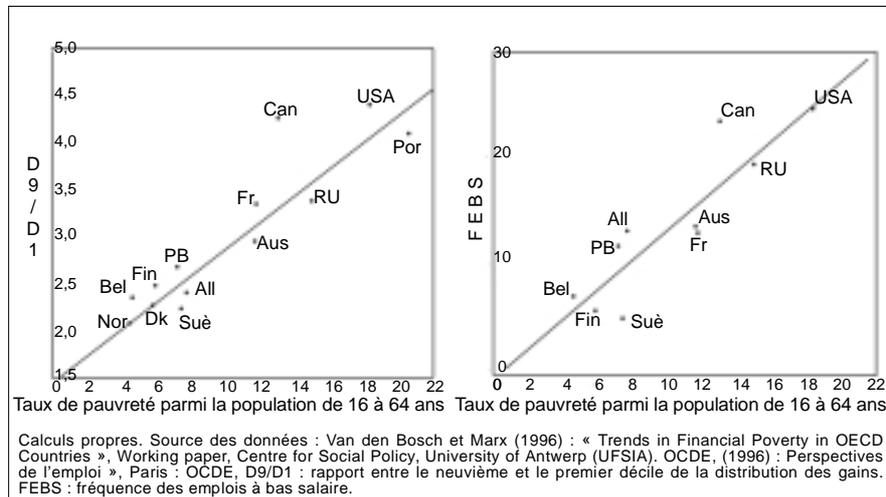
Comme le montre la figure 2, il existe une forte corrélation positive entre l'inégalité salariale et le taux de pauvreté de la population d'âge actif en 1994 ¹⁵. Cette relation, également observée en 1980 et 1990 (voir annexe 5),

13. Pour une comparaison de ces études voir par exemple OCDE (1996).

14. Ce résultat doit être interprété avec prudence. A ce sujet voir par exemple Keese *et al.* (1998) et Siebert (1997).

15. Cette relation a été mise en évidence précédemment par l'OCDE (1996), Smeeding (1997) et Marx et Verbist (1998).

Figure 2. Inégalité salariale et taux de pauvreté parmi la population en âge de travailler, 1994



suggère que la proportion de travailleurs pauvres est plus importante dans les pays inégalitaires.

Cependant, ce résultat doit être interprété avec prudence. En effet, bien que le taux de pauvreté parmi la population d'âge actif occupée (à temps plein) et parmi les travailleurs faiblement rémunérés (à temps plein) soit également plus élevé dans les pays où l'inégalité salariale est forte (voir annexe 5) la proportion de pauvres dans ces deux catégories de travailleurs ne dépasse généralement pas les 10 pour cent ¹⁶ (Marx et Verbist, 1998).

En conclusion, bien que la fréquence des emplois à bas salaire soit significativement plus élevée dans les pays décentralisés ¹⁷, cette interaction ne semble pas être une source majeure de pauvreté dans la plupart des pays, à l'exception des Etats-Unis ¹⁸.

II.2.3. Négociations collectives et pauvreté

Passons à présent à l'étude de la relation directe entre les caractéristiques des négociations collectives et le taux de pauvreté, avant et après transferts nets de sécurité sociale. Il est important de faire cette distinction car, comme le montre le tableau 8, la corrélation entre les caractéristiques des

16. La faible proportion de pauvres parmi les travailleurs à bas salaire (à temps plein) provient du fait qu'un grand nombre d'entre-eux fait partie d'un ménage à double revenus (Marx et Verbist, 1998).

17. Par décentralisation nous entendons un niveau privilégié de négociation décentralisée, un faible taux de couverture ou un faible taux de syndicalisation.

18. En effet, d'après l'étude de Marx et Verbist (1998) aux Etats-Unis près d'un quart des travailleurs à temps plein à bas salaire sont pauvres.

Tableau 8. Négociations collectives et pauvreté, avant et après transferts nets de sécurité sociale

	Niveau de négociation			Degré de coordination			Taux de couverture conventionnelle			Taux de syndicalisation		
	1980	1990	1994	1980	1990	1994	1980	1990	1994	1980	1990	1994
Taux de pauvreté avant transferts nets parmi :												
Pop. (1) totale		-04	-30	/	-22	-53	/	-40	-42	/	-13	-08
Pop. (2) totale	-11	-40	-17	-29	-28	-17	-13	-09	.00	-39	-42	-46
Pop. (1) totale	/	-10	-19	/	-36	-48	/	-08	-08	/	-26	-26
Pop. (2) adulte	.05	-44	-25	-09	-50	-37	.13	-18	-09	-25	-31	-30
Taux de pauvreté après transferts nets parmi :												
Pop. (1) totale	-.52	-.60*	-.88**	-.51	-.22	-.48	-.51	-.67*	-.68**	-.35	-.50	-.59*
Pop. (2) totale	-.68*	-.38	-.69**	-.74**	-.56*	-.64*	-.55	-.26	-.37	-.75**	-.64*	-.65*
Pop. (1) totale	-.49	-.60*	-.93**	-.56*	-.52	-.77**	-.54	-.58*	-.59*	-.45	-.44	-.47
Pop. (2) adulte	-.65*	-.49	-.72**	-.63*	-.64*	-.65*	-.47	-.34	-.45	-.84**	-.64*	-.65*

Coefficients de corrélation de Spearman, **/ : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent. (1) Smeeding (1997) : seuil de pauvreté correspond à 50 pour cent du revenu *médian* équivalent adulte, 14 pays.

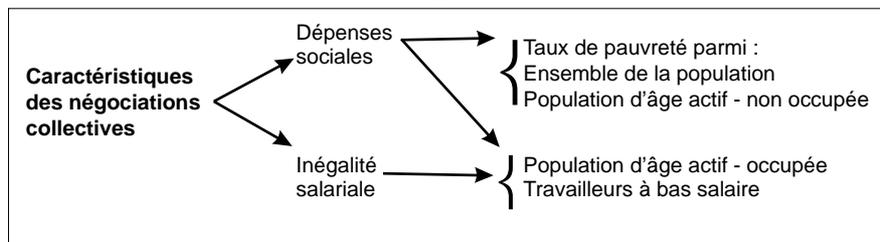
(2) Van den Bosch et Marx (1996) : seuil de pauvreté correspond à 50 pour cent du revenu *moyen* équivalent adulte, 12 pays.

Calculs propres. Source des données : OCDE (1997) : « Perspectives de l'emploi », Paris : OCDE. Smeeding (1997) : « Financial Poverty in Developed Countries: the Evidence from LIS », Final Report to the UNDP, *Working paper*, n°155. Van den Bosch et Marx (1996) : « Trends in Financial Poverty in OECD Countries », *Working paper*, Centre for social policy, University of Antwerp (UFSIA).

négociations collectives et le taux de pauvreté est uniquement significative lorsque les transferts nets de sécurité sociale sont pris en compte.

Dès lors, tout comme les inégalités salariales, les dépenses sociales semblent être un chaînon important par lequel les caractéristiques des négociations collectives pourraient influencer le taux de pauvreté.

Notre schéma de réflexion s'élargit donc de la manière suivante :

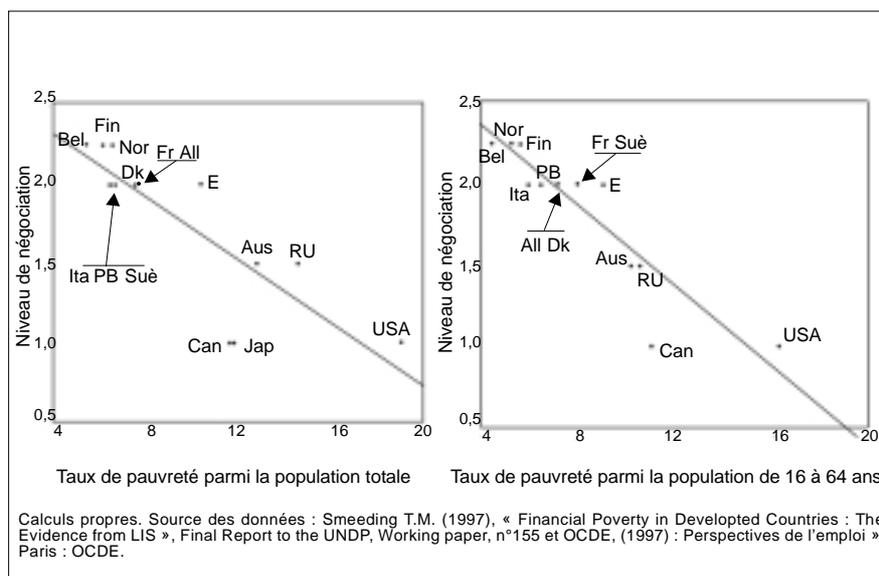


A. Résultats désagrégés

L'analyse, ci-dessous, est subdivisée en deux parties. Dans un premier temps, nous identifions les principales caractéristiques des négociations collectives significativement corrélées au taux de pauvreté, après transferts nets de sécurité sociale, en 1980, 1990 et 1994. Ensuite, nous nous intéressons à la relation entre ces mêmes caractéristiques et l'hétérogénéité des dépenses sociales ainsi qu'à l'impact des dépenses sociales sur les taux de pauvreté.

A la lecture du tableau 8, nous constatons que le niveau privilégié de négociation semble être la principale caractéristique des négociations collectives négativement corrélée au taux de pauvreté de l'ensemble de la population et de la population adulte (après transferts nets de sécurité sociale)¹⁹. Comme l'illustre la figure 3, l'intensité de la relation entre ces variables est particulièrement élevée en 1994. Cela dit, l'influence du taux de couverture conventionnelle et du taux de syndicalisation n'en est pas pour autant négligeable.

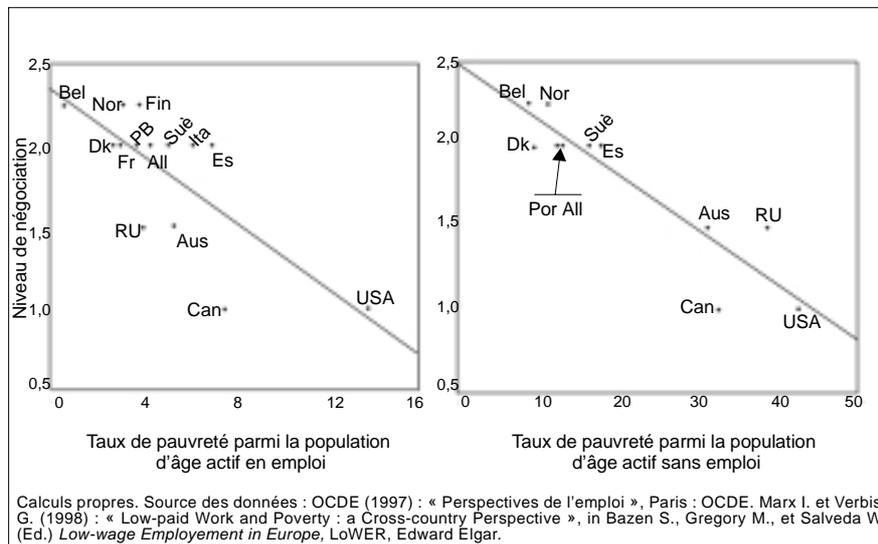
Figure 3. Niveau de négociation et taux de pauvreté parmi la population totale et la population adulte en 1994, après transferts nets de sécurité sociale



19. La corrélation négative entre le degré de coordination des partenaires sociaux et les taux de pauvreté résulte du fait qu'un degré élevé de coordination parmi les partenaires sociaux est généralement associé à une forte centralisation du niveau privilégié de négociation. Cependant, lorsque cette condition n'est pas vérifiée, par exemple dans le cas Japon (décentralisation et forte coordination indirecte), le taux de pauvreté atteint un niveau nettement plus élevé et équivalent à celui enregistré dans les pays décentralisés. Dès lors, nous mettons davantage l'accent sur le niveau privilégié de négociation.

Les résultats relatifs au niveau privilégié de négociation sont assez semblables lorsque l'analyse porte sur le taux de pauvreté de la population âgée de 16 à 64 ans, avec ou sans emploi (voir annexe 6B). Néanmoins, comme l'indique la figure 4, l'intensité de cette relation est plus forte avec le taux de pauvreté de la population d'âge actif sans emploi. En outre, soulignons que dans ce cas les autres caractéristiques des négociations collectives s'avèrent globalement non significatives.

Figure 4. Niveau de négociation et taux de pauvreté de la population d'âge actif avec et sans emploi en 1994, après transferts nets de sécurité sociale

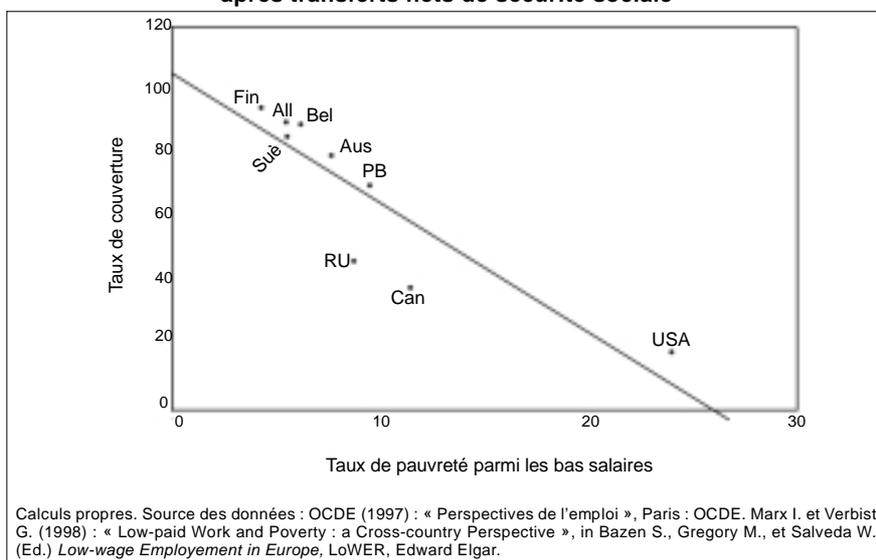


Concernant le taux de pauvreté parmi les travailleurs à temps plein faiblement rémunérés, on constate (voir annexe 6B) que l'ensemble des caractéristiques des négociations collectives, abordées dans cet article, y sont significativement et négativement corrélées tant en 1990 qu'en 1994. Toutefois, les meilleurs résultats sont obtenus avec le taux de couverture conventionnelle (voir figure 5)²⁰.

Afin de mieux comprendre les résultats que nous venons de décrire, analysons d'une part l'impact des caractéristiques des négociations collectives sur les dépenses sociales et d'autre part, la relation entre les dépenses sociales et les taux de pauvreté.

20. Aucune relation significative n'apparaît entre les caractéristiques des négociations collectives et le taux de pauvreté des personnes de plus de 65 ans en 1980, 1990 et 1994. Par conséquent cette catégorie de la population n'est pas abordée dans la suite de notre analyse (voir annexe 6B).

Figure 5. Taux de couverture conventionnelle et pauvreté parmi les travailleurs faiblement rémunérés en 1990, après transferts nets de sécurité sociale



Que nous apprennent les tableaux 9 et 10 ?

1. Le taux de couverture conventionnelle, le taux de syndicalisation et en particulier le niveau privilégié de négociation expliquent une partie significative de la diversité des dépenses sociales (exprimées en pourcentage du PIB), allouées à l'ensemble de la population et à la population en âge de travailler, observée au sein des pays industrialisés en 1980, 1990 et 1994. Intuitivement, ce résultat provient du fait que :

– Lorsque les négociations se déroulent à un niveau plus centralisé, les syndicats ont une vision plus large de l'économie. Ils internalisent par conséquent davantage les retombées sociales des accords qu'ils négocient et, de manière plus générale, les défaillances de l'économie de marché.

– Lorsque les négociations sont centralisées, les syndicats ont un pouvoir de négociation plus important pour imposer davantage de solidarité au travers d'un système de sécurité sociale relativement généreux. De plus, toutes autres choses étant égales par ailleurs, leur pouvoir de négociation est d'autant plus fort que le taux de couverture conventionnelle et le taux de syndicalisation sont élevés.

Enfin, notons que le degré de coordination au sein des organisations patronales et syndicales n'est pas significativement corrélée au montant des dépenses sociales allouées à l'ensemble de la population et à la population adulte.

2. Le taux de pauvreté parmi l'ensemble de la population et parmi la population adulte est négativement corrélé aux dépenses sociales (expri-

Tableau 9. Négociations collectives et dépenses sociales

	Dépenses sociales en % du PIB allouées à (+)					
	Population totale (1)			Population adulte (2)		
	1980	1990	1994	1980	1990	1994
Niveau de négociation	0,64**	0,46*	0,70**	0,60**	0,43	0,57*
Degré de coordination	0,35	0,22	0,34	0,27	0,16	0,15
Taux de couverture	0,56*	0,52*	0,65**	0,44	0,36	0,50*
Taux de syndicalisation	0,34	0,50*	0,51*	0,35	0,56*	0,52*

Corrélations de Spearman, * / ** : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent.

(+) Il s'agit des dépenses sociales publiques et privées obligatoires. La subdivision entre les dépenses sociales allouées à l'ensemble de la population et à la population adulte se fonde sur celle proposée par Adema (1999).

(1) Les dépenses allouées à l'ensemble de la population comprennent : les prestations de vieillesse (en espèces), les allocations d'invalidité (en espèces), les indemnités pour maladies professionnelles et accidents du travail, les prestations de maladie, les services aux personnes âgées et aux personnes handicapées, la survie, les allocations familiales (en espèces), les services aux familles, les politiques actives du marché du travail, le chômage, la santé, les allocations de logement et les autres indemnités (dont l'aide aux bas salaires).

(2) Les dépenses allouées à la population adulte comprennent : les allocations d'invalidité (en espèces), les indemnités pour maladies professionnelles et accidents du travail, les prestations de maladie, les allocations familiales (en espèces), les services aux familles, les politiques actives du marché du travail, le chômage, les allocations de logement et les autres indemnités (dont l'aide aux bas salaires).

Calculs propres. Source des données : OCDE (1997) : « Perspectives de l'emploi », Paris et OCDE (1999), *Social Expenditure Database*, Paris.

Tableau 10. Dépenses sociales et pauvreté

	Dépenses sociales en % du PIB pour (+)					
	Population totale			Population adulte		
	1980	1990	1994	1980	1990	1994
Taux de pauvreté parmi :						
Population totale (1)	-0,70**	-0,69*	-0,70*			
Population totale (2)	-0,63*	-0,80**	-0,78**			
Population adulte (1)				-0,60*	-0,59*	-0,57*
Population adulte (2)				-0,38	-0,79*	-0,77**

Corrélations de Pearson, * / ** : significatif au niveau de probabilité 5 et 1 pour cent.

(+) Définitions voir tableau 9,

(1) Smeeding (1997) : seuil de pauvreté correspond à 50 pour cent du revenu médian équivalent adulte, 14 pays.

(2) Van den Bosch et Marx (1996) : seuil de pauvreté correspond à 50 pour cent du revenu moyen équivalent adulte, 12 pays.

Calculs propres. Source des données : OCDE (1999), *Social Expenditure Database*, Paris. Smeeding (1997) : « Financial Poverty in Developed Countries: the Evidence from LIS », Final Report to the UNDP, *Working paper*, n°155. Van den Bosch et Marx (1996) : « Trends in Financial Poverty in OECD Countries », *Working paper*, Centre for social policy, University of Antwerp (UFSIA).

mées en pourcentage du PIB) allouées à ces deux catégories de la population. Ce résultat, relativement peu surprenant est confirmé par de nombreuses études empiriques dont celle de Smeeding (1997). Ce dernier précise, en effet, qu'en général « *low poverty reduction nations have lower social expenditures on the nonelderly, while high expenditure nations achieve higher rates of poverty reduction* ». Dès lors, « *high spending societies produce lower poverty rates in large part due to their safety nets* ».

Tableau 11. Régressions sur données groupées 1980, 1990, 1994

	Dépenses sociales en % du PIB pour :				Taux de pauvreté parmi :			
	Population totale		Population adulte		Population totale		Population adulte	
Niveau de négociation	6,051** (0,000)		3,203** (0,000)		-4,107** (0,001)		-2,762* (0,011)	
Degré de coordination	-0,207 (0,707)	0,140 (0,801)	-1,078** (0,008)	-0,662 (0,077)	-1,335** (0,001)	-1,875* (0,000)	-1,125** (0,002)	-0,507 (0,153)
Taux de couverture		0,130** (0,000)		0,062** (0,000)		0,062** (0,000)		-0,067** (0,000)
Taux de syndicalisation	0,129** (0,000)	0,102** (0,000)	0,100** (0,000)	0,089** (0,000)	-0,023* (0,021)	-0,021** (0,001)	-0,016** (0,001)	-0,031** (0,000)
Année 1990	4,402** (0,000)	3,996** (0,000)	2,155** (0,000)	1,756** (0,000)	0,107 (0,783)	0,597 (0,117)	0,283 (0,240)	0,449 (0,102)
Année 1994	2,501** (0,000)	2,362** (0,000)	1,561** (0,003)	1,502** (0,001)	0,027 (0,933)	0,093 (0,796)	-0,018 (0,935)	0,198 (0,451)
Constante	1,973 (0,098)	4,798** (0,000)	-2,126* (0,028)	-0,335 (0,625)	20,228** (0,000)	19,760** (0,000)	15,814** (0,000)	15,089** (0,000)
Nombre d'observations	57	57	57	57	43	43	41	41
R ²	0,543	0,573	0,528	0,504	0,590	0,690	0,596	0,664
Test de Fisher	451,76** (0,000)	347,97** (0,000)	94,92** (0,000)	93,22** (0,000)	357,15** (0,000)	131,17** (0,000)	853,79** (0,000)	276,42** (0,000)

Les valeurs entre parenthèses indiquent la p-value.

* / ** : significatif au niveau de probabilité 10, 5 et 1 pour cent.

Sources : voir tableaux précédents.

Que pouvons-nous conclure « période par période » ?

La relation entre les caractéristiques des négociations collectives et la pauvreté est relativement stable et intense. En outre, nous arrivons à la conclusion que le niveau privilégié de négociation et, dans une moindre mesure, le taux de couverture conventionnelle et le taux de syndicalisation sont négativement corrélés au taux de pauvreté de l'ensemble de la population et de la population d'âge actif et ce en raison de leur influence sur les inégalités salariales mais surtout sur les dépenses sociales. Le degré de coordina-

tion des partenaires sociaux s'avère, par contre, globalement non significatif.

B. Résultats agrégés

Comme le montre le tableau 11, les résultats, obtenus en appliquant la technique des moindres carrés généralisés aux données groupées, renforcent la thèse selon laquelle le niveau privilégié de négociation, le taux de syndicalisation et le taux de couverture conventionnelle exercent une influence favorable sur le taux de pauvreté de la population totale et de la population adulte et ce en raison de leur impact sur l'inégalité salariale mais surtout sur les dépenses sociales.

Conclusion

L'avènement de la monnaie unique a relancé le débat concernant l'articulation entre les systèmes de relations professionnelles et les performances macro-économiques en Europe. Bien que les premiers travaux sur ce thème remontent au début des années 1980, la littérature économique ne permet pas d'établir une relation systématique entre la plupart des indicateurs de performance économique et les caractéristiques des négociations collectives. En outre, il est assez surprenant de constater que peu de travaux se soient intéressés aux conséquences sociales de ces caractéristiques.

Quoi qu'il en soit, depuis le début des années 1990, « nombre de pays européens ont ajusté le contenu de leur système de négociation collective dans la perspective de l'Union économique et monétaire » (Goetschy et Lallement, 1998). Ces ajustements confirment que l'intérêt porté aux performances relatives des systèmes de négociation collective bénéficie d'une vigueur nouvelle. Ils posent, par ailleurs, la question de l'avenir du modèle salarial et de répartition européen. Dès lors, notre contribution s'est articulée autour de deux axes, à savoir les performances économiques et sociales des systèmes de relations professionnelles. Ainsi, nous avons essayé de déterminer si, au regard des caractéristiques des négociations collectives, l'efficacité macro-économique est conciliable avec des taux de pauvreté faibles. Les principaux enseignements de notre étude, portant sur les années 1980, 1990 et 1994, sont repris ci-dessous.

Quid des performances macro-économiques ? La relation entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances macro-économiques est relativement fragile. Néanmoins, il ressort de notre analyse, menée simultanément pour les années 1978-82, 1988-92 et 1992-96, que les pays caractérisés par un degré élevé de coordination au sein des organisations syndicales et patronales ont enregistré une croissance du coût unitaire de la main-d'œuvre plus faible. Ceci leur a en outre permis d'obtenir de

meilleures performances sur le marché du travail et plus particulièrement en matière de taux de chômage et de taux d'emploi. Nos résultats montrent, par ailleurs, qu'à long terme les effets bénéfiques du degré de coordination des partenaires sociaux outrepassent voire annulent les effets défavorables sur le marché du travail d'une forte centralisation du niveau formel de négociation. La thèse « corporatiste » semble donc l'emporter sur la position « néolibérale ». De plus, nos résultats montrent clairement que les performances macro-économiques des pays moyennement centralisés et coordonnés ont été similaires voire supérieures à celles des pays décentralisés et non coordonnés. Dès lors, ils ne soutiennent en aucun cas l'hypothèse d'une relation en forme de « cloche ». L'étude de Traxler et Kittel (1999) corrobore nos résultats.

Cependant, les résultats de l'analyse, réalisée pour chaque période séparément (1978-82, 1988-92 et 1992-96), soulignent l'instabilité de la relation entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances économiques. Celle-ci semble en effet avoir connu un tournant important au milieu des années 1990. Au cours de cette période, (i) le degré de coordination des partenaires sociaux a cessé d'être une variable déterminante pour expliquer l'hétérogénéité des performances sur le marché du travail et (ii) l'influence négative du taux de couverture conventionnelle sur la croissance de l'emploi et le taux d'emploi est devenue indépendante du degré de coordination des partenaires sociaux. En outre, (iii) la croissance de l'emploi significativement supérieure dans les pays à systèmes décentralisés tranche également avec les résultats des périodes antérieures. En résumé, il semble que nous soyons passés d'une relation de type « corporatiste » basée sur l'importance du degré de coordination des partenaires sociaux, au cours des deux premières périodes (1978-82 et 1988-92), à une relation de type « néolibérale » basée sur les vertus de la concurrence, durant la troisième période (1992-96). Soulignons, néanmoins, que l'intensité de la relation entre les caractéristiques des négociations collectives et les performances macro-économiques a fortement fléchi au cours des deux dernières périodes. Aucun résultat ne soutient, par ailleurs, l'hypothèse d'une relation en forme de « cloche ».

Quid de la pauvreté ? La relation entre les caractéristiques des négociations collectives et la pauvreté parmi les pays industrialisés est relativement stable et intense depuis la fin des années 1970. Nous obtenons, en effet, indépendamment de la période étudiée, que le niveau privilégié de négociation, et dans une moindre mesure le taux de couverture conventionnelle et le taux de syndicalisation, influencent négativement le taux de pauvreté de l'ensemble de la population et de la population d'âge actif et ce en raison de leur impact sur les inégalités salariales mais surtout sur les dépenses sociales. Le degré de coordination (indirecte) des partenaires sociaux n'intervient pas dans cette relation.

En conclusion, notre étude montre que les caractéristiques des relations collectives de travail expliquent nettement mieux la diversité des résultats, au sein des pays de l'OCDE, en matière de pauvreté qu'en termes macro-économiques. En outre, peu d'éléments permettent de penser qu'au regard des caractéristiques des négociations collectives les pays industrialisés font face à un arbitrage entre efficacité macro-économique et faibles taux de pauvreté. En effet, l'efficacité macro-économique dépend essentiellement du degré de coordination des partenaires sociaux alors que la pauvreté est influencée par le niveau formel de négociation et dans une moindre mesure par le taux de couverture conventionnelle et le taux de syndicalisation.

Références bibliographiques

- Adema W. (1999), « Background Information to Presentation on Social Expenditure Trends and Employment-Oriented Social Policies at London Workshop Maxwell Stamp Plc/DGV », mimeo.
- Barth E. et Zweimüller J. (1994), « Bargaining Structure, Wage Determination and Wage Dispersion in 6 OECD Countries », *Kyklos*, vol. 47, n°1, pp.81-93.
- Bean C. (1994), « European Unemployment, Two Decades Later. European Unemployment : A Retrospective », *European Economic Review*, n°38, pp.523-534.
- Bean C., Layard R. et Nickell J. (1986), « Unemployment : A Multi-country Study », *Economica*, n°53, pp.1-22.
- Blau F.D. et Kahn L.M. (1996), « International Differences in Male Wage Inequality : Institutions versus Market Forces », *Journal of Political Economy*, vol. 104, n°4, pp.791-836.
- Blyth C.A. (1981), « L'interaction entre les négociations collectives et les politiques gouvernementales dans un certain nombre de pays membres », *Négociations collectives et politiques gouvernementales*, OCDE, Paris.
- Bruno M. et Sachs J. (1985), *The Economics of Worldwide Stagflation*, Basil Blackwell, Oxford.
- Cadiou L. et Guichard S. (1999), « La diversité des marchés du travail en Europe », Centre d'études prospectives et d'information internationales, Document n°99.
- Cahuc P. et Zylberberg A. (1996), *Economie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage*, Balises, De Boeck Université.
- Calmfors L. et Driffill J. (1988), « Centralization of Wage Bargaining », *Economic Policy*, April, pp.13-61.
- Calmfors L. (1993), « Centralisation of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance - A Survey », *OECD Economic Studies*, n°21, pp.111-191.
- Cameron D.R. (1984), « Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society », in J.H. Goldthorpe (ed.) *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Clarendon Press, Oxford, pp.143-178.
- Crouch C. (1985), « Conditions for Trade Union Wage Restraint », in L.D. Lindberg et C.S. Maier (eds.), *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, The Brookings Institution, Washington DC.
- Dewatripont C. (1988), « Industry Wage Flexibility and Employment in the EEC », *Cahiers Économiques de Bruxelles*, n°120, pp.457-481.
- Freeman R.B. et Bell L.A. (1985), « Does a Flexible Industry Wage Structure Increase Employment ? The US Experience », *NBER Working Paper*, n°1604.

- Freeman R. (1988), « Labour Market Institutions and Economic Performance », *Economic Policy*, April, pp.63-78.
- Goetschy J. et Lallement M. (1998), « Reconfiguration des relations professionnelles - Avant-propos », *Sociologie du Travail*, n°2, pp.123-128.
- Golden M. (1993), « The Dynamics of Trade Unionism and National Economic Performance », *American Political Science Review*, vol. 87, n°2, pp.439-454.
- Keese M., Puymoyen A. et Swaim P. (1998), « The Incidence and Dynamics of Low-Paid Employment in OECD Countries » in Asplund, R., P.J. Sloane et I. Theodossiou (ed.) *Low Pay and Earnings Mobility in Europe*, LoWER, Edward Elgar, pp.223-265.
- Lash S. (1985), « The End of Neo-corporatism ? : The Breakdown of Centralised Bargaining in Sweden », *British Journal of Industrial Relations*, vol. 20, n°2, pp.215-239.
- Layard R., Nickell S. et Jackman R. (1991), *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford, Oxford University Press.
- Lehmbruch G. (1984), « Concertation and the Structure of Corporatist Networks », in J.H. Goldthorpe (ed.) *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, pp.60-80.
- Marx I. et Verbist G. (1998), « Low-paid Work and Poverty: a Cross-Country Perspective », in S. Bazen, M. Gregory et W. Salverda (ed.) *Low-wage Employment in Europe*, LoWER, Edward Elgar, 63-86.
- McCallum J. (1983), « Inflation and Social Consensus in the Seventies », *The Economic Journal*, n°93, pp.784-805.
- McCallum J. (1986), « Unemployment in OECD Countries in the 1980s », *The Economic Journal*, n°96, pp.942-960.
- Michel E. (1995), « Régimes salariaux et monnaie unique », *Bulletin de l'IRES*, n°178.
- Ministère fédéral de l'Emploi et du Travail (1998), « La politique fédérale de l'emploi - Rapport d'évaluation », Bruxelles.
- Newell A. et Symons J.S.V. (1987), « Corporatism, Laissez Faire, and the Rise in Unemployment », *European Economic Review*, vol. 31, n°3, pp.567-601.
- Nickell S. et Bell B. (1996), « The Distribution of Wages and Unemployment », *American Economic Review*, mai, pp.302-308.
- OCDE (1994), « Perspectives de l'emploi », Paris, OCDE.
- OCDE (1996), « Perspectives de l'emploi », Paris, OCDE.
- OCDE (1997), « Perspectives de l'emploi », Paris, OCDE.
- Pochet P. (1998), « Les pactes sociaux en Europe dans les années 1990 », *Sociologie du Travail*, n°2, pp.173-190.

- Rowthorn R.E. (1992), « Centralisation, Employment and Wage Dispersion », *The Economic Journal*, n°102, pp.506-523.
- Savage R. (1996), « Quel avenir pour le modèle salarial et de répartition belge et plus largement européen », in *Les grandes interrogations de l'an 2000 : croissance, emploi, sécurité sociale*, Commission 2, 12^e Congrès des économistes belges de langue française, CIFO, pp.9-29.
- Shcmitter P.C. (1981), « Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America », in S.D. Berger (ed.) *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge, Mass, Cambridge University Press.
- Siebert H. (1997), « Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n°3, pp.37-54.
- Smeeding T.M. (1997), « Financial Poverty in Developed Countries: the Evidence from LIS », Final Report to the UNDP, *Working paper*, n°155.
- Soskice D. (1990), « Wage Determination: the Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 6, n°4, pp.36-61.
- Tarantelli E. (1986), « The Regulation of Inflation and Unemployment », *Industrial Relations*, vol. 25, n°1, pp.1-15.
- Teulings C. et Hartog J. (1998), *Corporatism or Competition? Labour Contracts, Institutions and Wage Structures in International Comparison*, Cambridge University Press.
- Traxler F. (1994), « Collective Bargaining, Levels and Coverage », *OECD Employment Outlook*, Paris, pp.181-211.
- Traxler F., Kittel B. et Lengauer S. (1997), « Globalisation, Collective Bargaining and Performance », *Transfer*, n°4, pp.787-806.
- Traxler F. et Kittel B. (2000), « The Bargaining System and Performance: A Comparison of 18 OECD Countries », *Comparative Political Studies* (forthcoming).
- Van den Bosch K. et Marx I. (1996), « Trends in Financial Poverty in OECD Countries », *Working paper*, Centre for Social Policy, University of Antwerp (UFSIA).