



Financiarisation des économies, pouvoir de négociation syndicale et qualité d'emploi :Cas des pays de l'OCDE

Thèse

Yasmine Mohamed

Doctorat en relations industrielles
Philosophiæ doctor (Ph. D.)

Québec, Canada

**Financiarisation de l'économie, pouvoir de
négociation syndicale et qualité de l'emploi :
Cas des pays de l'OCDE**

Thèse

Yasmine MOHAMED

Sous la direction de :

Kamel BÉJI directeur de recherche

Imen Latrous codirectrice de recherche

Résumé

Cette thèse de doctorat s'inscrit dans le champ des relations industrielles. Elle a pour objet d'analyser la relation entre la financiarisation des économies, le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Elle présente une analyse comparative dans treize pays de l'OCDE sur une période de vingt-sept ans [1990-2017]. La recherche vise à comprendre dans quelles mesures la financiarisation des économies des pays de l'OCDE modifie le pouvoir de négociation syndicale et par voie de conséquence la qualité de l'emploi. Sur le plan théorique, nous avons mobilisé les concepts de la théorie de la régulation. Sur le plan méthodologique, la recherche utilise une méthodologie quantitative basée sur des modèles en données de panel dynamique. L'hypothèse de départ est que le processus de financiarisation et, particulièrement, la montée en puissance des investisseurs institutionnels en tant que composante principale des nouveaux systèmes financiers ont changé non seulement le dynamisme des marchés du travail et les relations de travail, mais aussi la qualité de l'emploi et le rapport de pouvoir entre les parties négociantes. Cette thèse propose, alors, des indicateurs synthétiques multidimensionnels du pouvoir de négociation syndicale et de la qualité de l'emploi. Le pouvoir de négociation syndicale est agrégé en deux pouvoirs : le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de négociation syndicale. Nos principaux résultats montrent que, dans l'ensemble, la montée en puissance des investisseurs institutionnels affaiblit le pouvoir de négociation syndicale et réduit la qualité de l'emploi. Toutefois, les résultats sont mitigés si nous comparons des groupes de pays appartenant à trois types de capitalisme à savoir le capitalisme dominé par les marchés et la finance, le capitalisme familial et le capitalisme social-démocrate.

Les résultats sont aussi mitigés quant à l'impact du pouvoir de négociation syndicale estimé sur la qualité de l'emploi. Le pouvoir estimé de négociation syndicale, affaibli par la montée en puissance des investisseurs institutionnels, ne réduit pas toujours la qualité de l'emploi. Par ailleurs, les résultats des tests de causalité montrent que dans l'ensemble le pouvoir de négociation syndicale est lié aux variables indicatrices des investisseurs institutionnels. Autrement dit, la montée en puissance des investisseurs institutionnels, la déréglementation et la libéralisation des marchés financiers se sont traduites par un affaiblissement du pouvoir de négociation syndicale. De plus, un pouvoir de négociation syndicale faible peut détériorer la qualité de l'emploi. Le lien de causalité entre les pouvoirs

de négociation syndicale et la qualité de l'emploi est bidirectionnel. Plus spécifiquement, un affaiblissement des pouvoirs de négociation syndicale détériore la qualité de l'emploi et une mauvaise qualité de l'emploi affaiblit davantage les pouvoirs de négociation syndicale.

Mots-clés : Financiarisation des économies, pouvoir de négociation syndicale, qualité de l'emploi, théorie de régulation, capitalismes, données de panel.

Abstract

This doctoral thesis comes within the field of industrial relations. It seeks to analyze the relationship between the financialization of economies, union bargaining power and job quality. It presents a comparative analysis in thirteen OECD countries over a period of twenty-seven years [1990-2017]. The aim of this research is to understand the extent to which the financialization of OECD economies changes the union bargaining power and thus the job quality. At the theoretical level, we have mobilized the concepts of regulation theory. Empirically, the research uses a quantitative method based on dynamic panel data models. The initial hypothesis is that the process of financialization and, in particular, the rise of institutional investors as a main component of new financial systems have changed not only the dynamism of labor markets and employment relationship, but also the job quality and the power relationship between the negotiating parties. This thesis then proposes synthetic multidimensional indicators of union bargaining power and job quality. Union bargaining power is aggregated into two powers: the economic union bargaining power and the political union bargaining power. Our main results show that, overall, the rise of institutional investors weakens union bargaining power and reduces job quality. However, the results are mixed if we compare groups of countries belonging to three types of capitalism: market-based capitalism, family capitalism and social-democratic capitalism.

The results are also mixed regarding the impact of estimated union bargaining power on job quality. Estimated union bargaining power, weakened by the rise of institutional investors, does not always reduce job quality. Moreover, the results of the causality tests show that, overall, union bargaining power is related to the institutional investor's indicator variables. In other words, the rise of institutional investors and the deregulation and liberalization of financial markets have led to a weakening of union bargaining power. Thus, weak union bargaining power can lead to a deterioration in the job quality. The causal link between union bargaining power and job quality is bidirectional. More specifically, a weakening of bargaining power deteriorates job quality, and poor job quality further weakens union bargaining power.

Keywords: Financialization of economies, union bargaining power, job quality, regulation theory, capitalism, panel data.

Table des matières

Résumé	ii
Abstract	iii
Table des matières	iv
Liste des tableaux	ix
Liste des figures	xii
Liste des abréviations	xiv
Dédicaces	xvi
Remerciements	xvii
Introduction générale	1
1. Problématique de la recherche et motivations.....	3
2. Principales questions et hypothèses générales de recherche.....	5
3. Posture scientifique et cadre d’analyse de la question de recherche.....	7
4. Plan de la thèse.....	9
Chapitre 1 : Problématique et revue de la littérature	13
Introduction	13
1. Financiarisation des économies.....	15
1.1 Financiarisation : définition et origine.....	15
1.2 Libéralisation des systèmes financiers.....	18
1.2.1 Libéralisation et développement des marchés financiers.....	21
1.2.2 Aperçu général sur la libéralisation et le développement des marchés financiers.....	22
1.2.3 Quelques exemples : Canada, France et Japon.....	22
1.2.4 Évolution des marchés financiers.....	26
1.3 Les investisseurs institutionnels.....	29
1.4 Privatisation des entreprises et des banques.....	31
1.4.1 Lien entre la privatisation et la montée en puissance des investisseurs institutionnels.....	31
1.4.2 Activisme institutionnel et évolution de la gouvernance d’entreprise.....	33
2. Les effets des mutations des systèmes financiers sur les relations industrielles.....	35
2.1 Nouveaux systèmes de production et déséquilibre du rapport de force.....	35
2.2 Financiarisation des économies et pouvoir syndical.....	38
2.2.1 Pouvoir syndical et principales sources de renforcement et/ou d’affaiblissement.....	39
2.2.2 Financiarisation des économies et pouvoir politique de négociation syndicale.....	43
2.2.3 Financiarisation des économies et pouvoir économique de la négociation syndicale.....	46
2.3 Financiarisation de l’économie et qualité de l’emploi.....	51
2.3.1 Tendances générales : dégradation et polarisation de la qualité de l’emploi.....	51

2.3.2 Financiarisation de l'économie et qualité de l'emploi	55
3. Questions et objectifs de recherche	60
4. Pertinence sociale et scientifique	63
4.1 Pertinence sociale.....	63
4.2 Pertinence scientifique	64
Conclusion.....	67
Chapitre 2 : Cadre théorique et conceptuel.....	68
Introduction.....	68
1. Les théories traditionnelles en Relations industrielles	69
1.1 L'approche dunlopienne.....	70
1.2 L'approche du choix stratégique	71
2. Les théories institutionnalistes et la diversité des capitalismes	76
2.1 L'approche de la Varieties of Capitalism.....	76
2.2 La théorie de la régulation.....	82
2.2.1 L'origine et le fondement de la théorie de la régulation	82
2.2.2 Les concepts de la théorie de la régulation.....	85
2.2.2.1 Le régime d'accumulation.....	85
2.2.2.2 Le mode de régulation.....	86
2.2.2.3 Les formes institutionnelles	87
2.2.3 L'évolution de la théorie de la régulation	94
2.2.4 La complémentarité institutionnelle.....	97
2.2.5 La hiérarchisation institutionnelle	98
2.2.6 Les fondements épistémologiques et méthodologiques de la théorie de la régulation....	101
2.2.7 Les limites de la théorie de la régulation.....	102
3. Pertinence de la théorie de la régulation	104
4. Opérationnalisation des concepts et structuration du cadre d'analyse	106
4.1 Le rapport salarial.....	106
4.2 La qualité de l'emploi	107
4.3 Le régime d'accumulation financiarisé	112
4.4 La structuration du cadre d'analyse.....	115
Conclusion.....	118
Chapitre 3 : Méthodologie de la recherche	120
Introduction	120
1. Approches méthodologiques de la recherche en sciences sociales	122
1.1 Méthodologie qualitative.....	124
1.2 Méthodologie quantitative.....	125
1.3 Avantages et limites des différentes méthodologies de recherche	126

1.4 Paradigme pragmatique.....	126
2. Le devis de la recherche.....	128
2.1 Explication des devis de la recherche.....	129
2.2 Choix de l'échantillon.....	131
2.3 Analyse factorielle exploratoire : typologie des investisseurs institutionnels.....	132
2.3.1 Choix des variables indicatrices des investisseurs institutionnels.....	133
2.4 Analyse confirmatoire.....	135
2.4.1 Collecte et analyse de données.....	137
2.4.2 Bases de données.....	138
2.4.3 L'effet des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi : une analyse économétrique.....	139
2.4.3.1 Le modèle et les méthodes d'estimations.....	139
2.4.3.2 Définitions et mesures des variables à expliquer.....	140
2.4.3.3 Variables explicatives.....	148
2.4.3.4 Variables de contrôle.....	149
2.5 Techniques d'estimation économétrique.....	150
3. Fidélité et validité.....	151
3.1 La fidélité.....	151
3.1.1 Fidélité de l'instrument de mesure.....	151
3.1.2 Fidélité de la recherche.....	153
3.2 La validité.....	154
3.2.1 Validité du construit.....	154
3.2.2 Validité de l'instrument de mesure.....	155
3.2.3 Validité interne.....	155
3.2.4 Validité externe.....	156
Conclusion.....	158
Chapitre 4 : Analyse et interprétation des résultats.....	161
Introduction.....	161
1. Analyse et interprétation des résultats de l'analyse factorielle exploratoire : typologie des investisseurs institutionnels.....	163
1.1 Analyse des composantes principales et classification en K-Means.....	163
1.2 Analyse des correspondances multiples.....	165
1.2.1 Choix du nombre de facteurs.....	167
1.2.2 Résultats de l'ACM.....	168
1.3 Classification Ascendante Hiérarchique.....	171
1.3.1 Méthode.....	171
1.3.2 Résultats.....	172

1.3.3 Rapprochement avec la typologie des régulationnistes.....	176
2. Résultats et interprétation de l'analyse confirmatoire : étude économétrique.....	179
2.1 Construction de l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale, de l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale et de l'indice de la qualité de l'emploi	180
2.1.1 Étapes de calcul des trois indices synthétiques	180
2.2.1 Présentation des variables utilisées	184
2.2.1.2 Calcul de l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale	188
2.2.1.4 Calcul de l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale.....	196
2.2.1.5 Indice synthétique de la qualité de l'emploi.....	199
2.2.1.6 Calcul de l'indice de la qualité de l'emploi.....	201
2.3 Étude économétrique.....	205
2.3.1 Modèles de base	206
2.3.2 Statistiques descriptives	207
2.3.3 Matrice de corrélation et test de vérification de la multicolinéarité (VIF).....	212
2.3.4 Structure de panel et tests de stationnarité et de co-intégration	212
2.3.4.1 Test de dépendance transversale	214
2.3.4.2 Test de stationnarité	217
2.3.4.3 Test de co-intégration.....	221
2.3.4.4 Test d'homogénéité de Pesaran-Yamataga (2008).....	224
2.4 Choix de la méthode d'estimation.....	227
2.5 Résultats des estimations économétriques	228
2.6 Interprétation des résultats associés aux estimations économétriques	232
2.7 Modèle d'équations simultanées	240
2.7.1 Spécification économétrique et processus d'estimation.....	241
2.7.2 Résultats empiriques associés aux équations simultanées.....	242
2.7.3 Interprétation des résultats associés aux équations simultanées.....	245
2.8 Tests de causalité.....	249
2.8.1 Résultats des tests de causalité	249
2.8.2 Interprétations des résultats des tests de causalités	251
Conclusion.....	254
Conclusion générale	247
Bibliographie	255
Annexes	277
Annexe 1 : Contrôle et gouvernance des entreprises	277
Annexe 2 : Analyse de composante principale (ACP)	278
Annexe 3 : Partition des classes	286
Annexe 4 : Analyse de correspondances multiples (ACM)	287

Annexe 5 : Classification Ascendante Hiérarchique (CAH).....	289
Annexe 6 : Matrice de Corrélacion de Pearson de la classe (1) de pays.....	291
Annexe 7 : Matrice de Corrélacion de Pearson de la classe (2) de pays.....	292
Annexe 8 : Matrice de Corrélacion de Pearson de la classe (3) de pays.....	292
Annexe 9 : Test de corrélation sérielle.....	293
Annexe 10 : Test d'hétéroscédasticité.....	294
Annexe 11 : Test d'homogénéité	297

Liste des tableaux

Chapitre 1

Tableau 1 - 1 : Nombre d'entreprises cotées dans six pays de l'OCDE entre 1990 et 2019	26
Tableau 1 - 2 : Capitalisation boursière des entreprises cotées en % du PIB dans six pays entre 1990 et 2018.....	27
Tableau 1 - 3 : La valeur des marchés publics des obligations en % du PIB	28
Tableau 1 - 4 : La valeur des marchés privés des obligations en % du PIB.....	28

Chapitre 2

Tableau 2 - 1 : Synthèse des travaux des grandes organisations internationales portant sur la qualité de l'emploi	109
Tableau 2 - 2 : Opérationnalisation des variables	113

Chapitre 3

Tableau 3 - 1 : Les deux méthodologies de recherche en sciences sociales.....	123
Tableau 3 - 2 : Processus de recherche dans une démarche hypothético-déductive	129
Tableau 3 - 3 : Sources et variables utilisées.....	135

Chapitre 4

Tableau 4 - 1 : Valeurs propres des dimensions.....	164
Tableau 4 - 2 : L'intensité des dimensions.....	167
Tableau 4 - 3 : Valeur propre et inertie associée aux facteurs.....	168
Tableau 4 - 4 : Contributions des modalités dans les deux premiers axes	170
Tableau 4 - 5 : Caractéristiques des classes obtenues	174
Tableau 4 - 6 : Statistiques descriptives relatives aux variables utilisées pour construire l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale	185
Tableau 4-7 : Valeurs propres à l'ensemble des indicateurs du pouvoir économique de négociation syndicale/ACP.....	189
Tableau 4-8 : Matrice des composantes principales de l'ACP.....	189
Tableau 4 - 9 : Matrice des composantes principales de l'ACP après rotation.....	189
Tableau 4-10 : Les saturations au carré (normalisées)	189
Tableau 4-11 : Le Poids des variables.....	190

Tableau 4-12 : Statistiques descriptives relatives aux variables utilisées pour construire l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale.....	193
Tableau 4-13 : Valeurs propres de l'ensemble des indicateurs du pouvoir politique de négociation syndicale.....	196
Tableau 4-14 : Matrice des composantes principales de l'ACP.....	196
Tableau 4-15 : Matrice des composantes principales de l'ACP après rotation.....	196
Tableau 4-16 : Les saturations au carré (normalisées).....	197
Tableau 4-17 : Le poids des variables.....	197
Tableau 4-18 : Statistiques descriptives relatives aux variables utilisées pour construire l'indice de la qualité de l'emploi.....	200
Tableau 4-19 : Valeurs propres de l'ensemble des indicateurs de la qualité de l'emploi/ACP ...	202
Tableau 4-20 : Matrice des composantes après rotation.....	202
Tableau 4-21 : Les saturations au carré (normalisées).....	202
Tableau 4-22 : Le poids des variables.....	203
Tableau 4 - 23 : Statistiques descriptives des variables.....	207
Tableau 4 - 24 : Statistiques descriptives par groupe de pays/classes.....	210
Tableau 4 - 25 : Matrice de corrélation de Pearson.....	212
Tableau 4 - 26 : Tests de stationnarité.....	214
Tableau 4-27 : Test de Pesaran pour chaque variable.....	215
Tableau 4-28 : Résultats des Tests de stationnarité pour l'ensemble de l'échantillon.....	217
Tableau 4-29 : Résultats des Tests de stationnarité pour la première classe de pays.....	218
Tableau 4-30 : Résultats des Tests de stationnarité pour la deuxième classe de pays.....	219
Tableau 4-31 : Résultats des Tests de stationnarité pour la troisième classe de pays.....	220
Tableau 4-32 : Tests de co-intégration pour l'ensemble de l'échantillon.....	222
Tableau 4-33 : Tests de co-intégration pour la première classe de pays.....	222
Tableau 4-34 : Tests de co-intégration pour la deuxième classe de pays.....	223
Tableau 4-35 : Tests de co-intégration pour la troisième classe de pays.....	223
Tableau 4-36 : Test d'homogénéité de Pesaran-Yamagata.....	225
Tableau 4-37 : Résultats d'estimation économétrique pour le panel global.....	229
Tableau 4-38 : Résultats d'estimation pour la première classe de pays.....	229
Tableau 4-39 : Résultats d'estimation pour la deuxième classe de pays.....	230
Tableau 4 - 40 : Résultats d'estimation pour la troisième classe de pays.....	231
Tableau 4-41 : Tableau récapitulatif des résultats associés aux estimations économétriques.....	232

Tableau 4-42 : Résultats d'estimation pour le panel global	243
Tableau 4-43 : Résultats d'estimation pour la première classe de pays	243
Tableau 4-44 : Résultats d'estimation pour la deuxième classe de pays.....	244
Tableau 4-45 : Résultats d'estimation pour la troisième classe groupe de pays	244
Tableau 4-46 : Tableau récapitulatif des résultats associés aux équations simultanées.....	245
Tableau 4-47 : Résultats relatifs aux tests de causalité	250
Tableau 4-48 : Tableau récapitulatif des résultats associés aux tests de causalité	252

Liste des figures

Introduction générale

Figure 1 : Structure de la thèse.....	12
---------------------------------------	----

Chapitre 1

Figure 1 - 1 : Plan du premier chapitre.....	14
Figure 1 - 2 : Capacité de financement des investisseurs institutionnels traditionnels	30
Figure 1 - 3 : Actifs financiers détenus par les investisseurs institutionnels (% PIB).....	31

Chapitre 2

Figure 2 - 1 : Plan du deuxième chapitre	69
Figure 2 - 2 : Schématisation de l'évolution de la qualité de l'emploi et des changements au niveau du pouvoir de négociation syndicale corrélatifs au changement institutionnel.....	117

Chapitre 3

Figure 3 - 1 : Plan du troisième chapitre	121
Figure 3 - 2 : Démarche empirique	131

Chapitre 4

Figure 4 - 1 : Plan du quatrième chapitre	162
Figure 4 - 2 : Contributions des variables sur le premier plan factoriel	164
Figure 4 - 3 : Diagramme à lignes.....	165
Figure 4-4 : Projection du nuage de points des modalités sur le premier plan factoriel	169
Figure 4 - 5 : Dendrogramme représentant la classification hiérarchique ascendante des treize pays obtenue à partir des cinq dimensions obtenues	172
Figure 4 - 6 : Classification ascendante hiérarchique.....	173
Figure 4-7 : Dendrogramme représentant la classification hiérarchique ascendante des cinq dimensions obtenues à partir des vingt items considérés	178
Figure 4-8 : tendance des variables relatives au pouvoir économique de négociation syndicale pour l'ensemble des pays.....	187
Figure 4-9 : Variation de l'indice synthétique du pouvoir économique de négociation syndicale (IPE) sur la période 1990-2017 pour les 13 pays.....	191

Figure 4-10 : Tendances des variables relatives au pouvoir politique de négociation syndicale pour l'ensemble des pays.....	195
Figure 4-11 : Densité syndicale.....	195
Figure 4-12 : Variation de l'indice synthétique du pouvoir politique de négociation syndicale (IPP) sur la période 1990-2017 pour les treize pays.....	198
Figure 4 - 13 : Variation de l'indice synthétique de la qualité de l'emploi sur la période 1990-2017 pour les treize pays.....	204

Liste des abréviations

ACM	Analyse des Correspondances Multiples
ACP	Analyse en Composantes Principale
ANSA	Association Nationale des Sociétés par Actions
CAH	Classification Ascendante Hiérarchique
CCE	Commission des Communautés Européennes
CDD	Contrat à Durée Déterminée
CDI	Contrat à Durée Indéterminée
DCCE	Dynamic Common Correlated Effects
EIAMS	European Institutional Asset Management Survey
EMCO	Employment Committee
ETUI	European Trade Union Institute
Eurofound	Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail
GMM	Generalized Method of Moments
GRH	Gestion de Ressources Humaines
MATIF	Marché à Terme International de France
MCO	Estimateur des moindres carrés ordinaires
MCQG	Estimateur des moindres carrés quasi généralisés
MONEP	Marché des Options Négociables de Paris
MMG	Estimateur de moments généralisés
NTIC	Nouvelles technologies de l'information et de la communication
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OIT	Organisation Internationale du Travail
OPCVM	Organismes de Placements Collectifs en Valeurs Mobilières
PIB	Produit Intérieur Brut
PM	Estimateur Pooled Mean
PMG	Estimateur Pooled Mean Group
RI	Relations Industrielles
SRI	Système des Relations Industrielles
TR	Théorie de la Régulation
UNECE	United Nations Economic Commission for Europe

VIF Variance Inflation Factor
VoC Varieties of Capitalism

Dédicaces

À toi mon trésor Kenza

À la plus belle des choses qui me soit arrivée pendant la thèse

Ta curiosité d'apprendre, ton sourire d'ange, ta belle énergie et surtout ta joie de vivre ont été pour moi une source de motivation et d'encouragement

Je n'oublierai jamais la phrase que tu m'as dite pour me prouver que tu étais une grande fille :

« va étudier maman z [j] e peux z [j] ouer toute seule »

Il faut que tu saches que tu es ma raison d'exister. Je t'aime et je serai toujours là pour toi

J'espère que tu seras fière de moi

À mes parents qui m'ont donné sans compter

Je vous en serai reconnaissante toute ma vie

Remerciements

Je tiens à remercier mon directeur et ma co-directrice de thèse, Monsieur Kamel Béji et Madame Imen Latrous pour leur disponibilité, leur écoute, leurs conseils, leurs réflexions pertinentes et leur qualité d'encadrement. Je tiens à remercier également les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer ma thèse. Je tiens à remercier Monsieur Thibault Darcillon, professeur en sciences économiques à l'Université Paris VIII, d'avoir accepté de rapporter ma thèse. J'en suis très reconnaissante.

J'aimerais remercier tous les doctorants et toutes les doctorantes en Relations industrielles : Salima Kamoun, Achille Kawmegni Kepnou, Ngarsandje Guelmbaye, Sarah Morin, Corinne Béguerie et Thouraya Kallel. Leur écoute et leur partage de connaissances sont d'une grande importance. J'aimerais remercier également Mikaël Deguffroy pour la relecture de ma thèse. Je remercie mes amis Imed Saidani et Maher Belhaj pour leur aide et leur assistance pour réaliser les analyses factorielles. Je remercie également toutes les personnes que j'ai côtoyées à l'AÉGRIUL et à l'AELIES. Je tiens à remercier Madame Ahlem Dakhlaoui professeure en méthodes quantitatives à l'École Polytechnique de Tunisie et à la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Nabeul à l'Université de Carthage pour son aide et ses conseils.

Je tiens également à remercier l'ensemble du personnel administratif, et plus particulièrement Sara-Julie Harvey, Marie Blais et France Brion. Je remercie également la faculté des sciences sociales, le département des Relations industrielles, Hydro-Québec, le Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale et le Comité des bourses d'études aux 2e et 3e cycles en relations industrielles pour le soutien financier qui m'a été accordé pour la réalisation de cette thèse.

Je remercie mes proches qui ont supporté mon éloignement. Je tiens particulièrement à remercier ma mère qui était présente pendant les moments les plus difficiles dans mon cheminement et mon mari d'avoir partagé aussi bien les bons que les durs moments de la thèse.

Je ne peux pas oublier Madame Zouhour Karray, *Program Manager*, à la Banque Mondiale. Vous êtes une personne exceptionnelle. Merci d'avoir cru en moi. Je n'y serais pas arrivée sans vous. Vous êtes mon modèle. Je suis fière de suivre vos pas.

Introduction générale

Dès le début des années 1980, la majorité des pays de l'OCDE ont connu des transformations institutionnelles (Plihon, 2004 ; Aglietta et Reberioux, 2004 ; Abiad et Mody, 2005 ; Montalban, 2007 ; Boyer, 2011 ; Darcillon, 2015) et une augmentation des inégalités socio-économiques (Shin et Lee, 2019 ; Lapointe, 2014 ; Gazier et al., 2014 ; Flaherty, 2015 ; Darcillon, 2013 ; Piketty, 2008). Pour Boyer (2011), Plihon (2004) et d'autres économistes hétérodoxes, ces transformations sont, directement ou indirectement, la résultante de la financiarisation des économies. Il s'agit d'un phénomène qui renvoie à des changements dans la structure du capital, à l'évolution des modèles d'affaires des institutions financières et au niveau d'implication de celles-ci dans le fonctionnement des économies (Darcillon, 2013 ; Zwan, 2014 ; Boyer, 2015). La financiarisation des économies influe désormais sur la répartition des revenus et modifie en permanence le dynamisme économique et social (Flaherty, 2015). Dans ce nouveau contexte, le processus de production est désormais basé sur une rentabilité plus élevée des investissements et sur l'optimisation des intérêts des actionnaires (Aglietta et Reberioux, 2004 ; Harribey, 2003). Toutefois, les objectifs et les comportements des actionnaires sont hétéroclites et dépendent largement de la structure de l'actionnariat : familiale, individuelle, étatique institutionnelle (Beffa et Ragot, 2009).

La financiarisation des économies suscite énormément de controverses au sein du monde académique et politique depuis une vingtaine d'années et perdure à ce jour en tant que sujet d'actualité concerné par différents champs disciplinaires, en particulier, en économie, en finance et en relations industrielles (Huber et al. 2020 ; Meyer, 2019 ; Kelly, 2015 ; Darcillon 2013 et 2015 ; Kerr et Nanda 2009 ; Levine, 2005 ; Zwan, 2014 ; Epstein, 2005 à Aglietta et Reberioux, 2004). Néanmoins, plusieurs études portant sur les indicateurs du marché du travail ne sont pas concluantes quant à son effet sur la performance de celui-ci (Saillard, 2012 ; Checchi et Visser, 2006 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Meyer, 2019 ; Darcillon, 2015 ; Flaherty, 2015). Il n'est pas sans intérêt de rappeler à ce niveau-là que les indicateurs les plus étudiés sont la création d'emplois, les salaires, le taux de chômage et le pouvoir de négociation collective. De surcroît, des résultats issus de travaux émanant des courants

orthodoxe et hétérodoxe (Boyer, 2005 ; Aguilera, 2006 ; Amable et al, 2005 ; Jayadev, 2007, Scruggs et Lange, 2002 ; Checchi et Visser, 2006, Darcillon, 2015) font état d'effets mitigés concernant l'impact de la financiarisation des économies sur la négociation syndicale. Les résultats peuvent s'expliquer par la nature des indicateurs mobilisés. Nous pouvons citer à titre d'exemple le taux de syndicalisation (Jayadev, 2007 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Checchi et Visser, 2006), la centralité de la négociation collective (Boyer, 2005 ; Aguilera, 2006) et la stratégie de négociation syndicale (Amable et al., 2005). Très peu de recherches se sont intéressées au pouvoir de la négociation syndicale dans sa totalité et encore moins celles qui distinguent les actionnaires individuels des investisseurs institutionnels. En effet, la grande majorité des travaux spécialisés omettent d'insister sur le rôle que jouent les acteurs institutionnels en tant qu'éléments constitutifs des systèmes financiers dans les relations industrielles en général et dans les relations d'emploi en particulier.

Par ailleurs, la qualité de l'emploi se détériore de plus en plus dans la majorité des pays de l'OCDE, notamment depuis la dernière crise financière et économique (2007-2009) (OCDE, 2017 b ; OIT, 2016 ; Gallie, 2007 et 2005 ; Valeyre, 2006 ; Green, 2006 ; Olsen et al., 2010). Malgré le fait que la littérature nous renseigne que la négociation syndicale peut avoir un rôle important dans la régulation de l'économie en général et le système de l'emploi en particulier, cette problématique est négligée dans l'ensemble des travaux académiques s'intéressant aux aspects financiers en général. Il n'existe pas, à notre connaissance, de travaux qui ont tenté d'explorer systématiquement l'interrelation entre la financiarisation des économies, le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Un des objets de cette recherche est ainsi d'étudier l'impact du pouvoir de négociation syndicale sur la qualité de l'emploi. Or, il n'est pas impossible que le pouvoir de négociation syndicale soit lui-même affecté par la financiarisation des économies. Cet effet modérateur de la financiarisation des économies sur la relation entre le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi amène à retenir un objectif subsidiaire, objectif qui vise l'étude de son impact sur le pouvoir de négociation syndicale.

1. Problématique de la recherche et motivations

Les études portant sur le pouvoir de négociation syndicale mettent l'accent sur la densité syndicale, sur la structure de négociation ou encore sur le taux de couverture syndicale, donnant ainsi des résultats mitigés (Meyer, 2019 ; Darcillon, 2015 ; Kelly, 2015 ; Jayadev, 2007 ; Checchi et Visser, 2006 ; Aguilera, 2006 ; Scruggs et Lange, 2002). Ces dernières années, plusieurs mécanismes de coordination lors du processus de négociation ont été instaurés dans les pays de l'OCDE aboutissant à la signature de plusieurs pactes sociaux et accords (ex. Allemagne, Norvège) (OCDE, 2017a). Leur mise en œuvre dépend en effet des contextes juridiques, institutionnels, politiques et économiques. Par ailleurs, dans les structures centralisées de négociation, les clauses dérogatoires, d'ouverture ou de sortie sont devenues fréquentes (OCDE, 2017 a et 2012). Ces nouvelles réalités devraient être prises en considération pour estimer le pouvoir de négociation syndicale. Toutefois, le pouvoir de négociation syndicale ne se limite pas à la coordination et aux clauses de réouverture et de dérogation. Plusieurs facteurs peuvent jouer un rôle dans les démarches syndicales et dans leurs actions afin de défendre les intérêts des travailleurs. Les syndicats ont acquis une place importante dans la vie politique et économique à travers leur implication dans plusieurs instances décisionnelles (OCDE, 2017 a ; Kelly, 2015 ; Visser, 2009). C'est ainsi que tous ces facteurs devraient être pris en considération lors de l'examen de l'impact de la financiarisation des économies sur le pouvoir de négociation syndicale. Il est important également de souligner que le pouvoir de négociation pourra être économique. Ce pouvoir permet d'améliorer la rémunération des travailleurs et leurs avantages sociaux. Le pouvoir de négociation pourra être également politique. Ce pouvoir permet d'améliorer les conditions de travail et la qualité de l'emploi. D'où l'importance d'étudier le pouvoir politique de négociation syndicale et le pouvoir économique de négociation syndicale (Kelly, 2015).

Par ailleurs, les études antérieures ont jusqu'à aujourd'hui tenté de prédire les effets du développement des marchés boursiers sur la structure de la négociation collective ou sur le taux de la syndicalisation et sur les inégalités salariales et de revenus. Cependant, bien que la qualité de l'emploi se dégrade de plus en plus (Le Capitaine et al., 2013 ; Kalleberg, 2011 ; Olsen et al., 2010 ; Galli, 2007, 2005 ; Valeyre, 2006 ; Green, 2006), cette problématique est peu étudiée dans les travaux académiques s'intéressant aux aspects financiers en général et

au développement des marchés boursiers en particulier. Dans la présente étude, nous étudions donc conjointement l'impact de la financiarisation des économies mesurée par l'importance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale ainsi que sur la qualité de l'emploi.

La plupart des études se concentrant sur les marchés boursiers ne distinguent pas les actionnaires individuels des investisseurs institutionnels et sous-estiment ainsi leur rôle en tant qu'éléments constitutifs des systèmes financiers dans les relations industrielles en général et dans les relations d'emploi en particulier. Des données récentes montrent que dans l'ensemble des pays de l'OCDE, les actifs financiers des investisseurs institutionnels ne cessent d'augmenter depuis le début des années 2000. En 2020, leurs actifs sont estimés à 101,7 trillions de dollars. Ils pourraient augmenter pour atteindre 111,2 trillions de dollars en 2022, soit une augmentation de 9.1 % (Asset Management, 2020). Dans la plupart des pays de l'OCDE, les obligations et les actions restent les deux actifs les plus importants. Les investisseurs institutionnels détiennent plus que 45 % de leurs actifs en obligations et 40 % en actions. Dans l'ensemble, ces données montrent bien l'importance et la place qu'occupent les investisseurs institutionnels, tant sur le marché des actions que sur celui des obligations.

Face à ces changements dans l'économie réelle et l'économie financière, plusieurs lois, rapports sur la gouvernance de l'entreprise et conventions financières d'évaluation ont été mis en place (ex. le rapport Treadway aux États-Unis (1987), les rapports *Viénot* (1995) et *Bouton (2002) les principes de gouvernance d'entreprise* de l'OCDE (1999), les Codes de gouvernance [Australie (2015) ; Belgique (2009), Allemagne (2017)]¹, la loi états-unienne Sarbanes-Oxley (SOX) (2002) et la loi française sur la Sécurité financière (LSF) (2003)). Ces derniers ont favorisé la montée en puissance des investisseurs institutionnels et ont renforcé leur pouvoir. Toutefois, bien que les investisseurs institutionnels aient pris une place très importante au sein des entreprises, leurs comportements divergent selon leurs objectifs fixés, leurs stratégies et les contextes économiques, politiques, institutionnels, ainsi que sociaux. Une analyse en sous-groupes des investisseurs institutionnels peut affiner notre

¹ Pour plus de détail, voir le rapport de CFA Institute. (2018). *The corporate governance of listed companies: A manual for investor*. [En ligne]: <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/article/position-paper/corporate-governance-of-listed-companies-3rd-edition.ashx>, consulté le 16 août 2020.

compréhension quant à leur impact sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi.

2. Principales questions et hypothèses générales de recherche

La présente recherche, pour combler certaines lacunes des études antérieures (ref), s'inscrit dans la multidisciplinarité des relations industrielles. Nous souhaitons développer deux indices synthétiques du pouvoir de négociation syndicale et un indice synthétique de la qualité de l'emploi. Il s'agit d'indices intégrés et comparatifs qui reflètent les dimensions du pouvoir de négociation syndicale ainsi que de la qualité de l'emploi.

Ainsi, la recherche se distingue des travaux antérieurs sur trois points. Premièrement, nous examinons l'impact de la financiarisation des économies sur le pouvoir de négociation collective et par voie de conséquence sur la qualité de l'emploi; un volet non encore développé dans les recherches empiriques. Deuxièmement, nous prenons en considération plusieurs dimensions du pouvoir de la négociation syndicale et de la qualité de l'emploi. Les études antérieures mettent l'accent sur la densité syndicale, sur la structure de négociation, sur le taux de couverture syndicale ou encore sur les stratégies de négociation syndicale (Meyer, 2019 ; Darcillon, 2015 ; Jayadev, 2007 ; Checchi et Visser, 2006 ; Aguilera, 2006 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Amable et al., 2005). Dans la présente recherche, nous utilisons de nouvelles dimensions du pouvoir de négociation syndicale. Les dimensions du pouvoir de négociation syndicale sont retenues selon leur pertinence. La coordination des négociations est au cœur du processus de négociation. En outre, les nouvelles pratiques de dérogation et d'ouverture des clauses déjà négociées nous motivent à étudier leur impact dans l'affaiblissement ou l'amélioration du pouvoir des négociateurs. De même, les études portant sur la qualité de l'emploi ne distinguent pas les dimensions de la qualité de l'emploi de celles de la qualité de travail (OCDE, 2017 b, OCDE, 2017 c et 2015, Kalleberg, 2011 ; Olsen et al., 2010 ; Galli, 2007 et 2005 ; Valeyre, 2006 ; Green, 2006 ; Laeken, 2001 ; Davoine et al., 2008 ; Eurofound, 2012). Il est important de noter que les chercheurs privilégient des dimensions qui s'inscrivent dans leur discipline. En outre, les réflexions actuelles conduisent à examiner la qualité de l'emploi autant que sa quantité dans une approche holistique combinant toutes ses différentes dimensions (OIT, 2015 ; OCDE, 2016, 2017 a). Étant donné

le caractère multiforme et multidimensionnel de la qualité de l'emploi, il faut dépasser les frontières disciplinaires et s'inscrire dans une perspective multidisciplinaire.

Enfin, la plupart des études portant sur la financiarisation des économies mobilisent les indicateurs macroéconomiques des marchés boursiers, tels que la capitalisation boursière, le nombre d'entreprises cotées en bourse et la valeur ajoutée du secteur financier (ex. Jackson et al., 2005 ; Deakin et al., 2006 ; Deakin et Rebérioux, 2009 ; Darcillon, 2015). Elles ne distinguent pas les actionnaires individuels des investisseurs institutionnels, notamment les traditionnels². Elles sous-estiment ainsi le rôle qu'ils peuvent jouer dans les relations industrielles en général et dans les relations d'emploi en particulier. Dans la présente étude, nous retenons les capitaux détenus par les investisseurs institutionnels traditionnels comme variables proxy de la financiarisation des économies. En effet, les investisseurs traditionnels seront étudiés dans leur globalité. Ensuite, l'étude portera sur chaque type d'investisseur institutionnel traditionnel. Ainsi, nous utilisons en effet les actifs totaux des investisseurs institutionnels traditionnels, les actifs des fonds de pension, les actifs des compagnies d'assurances et les actifs de fonds d'investissement comme variables indicatrices des investisseurs institutionnels.

Compte tenu des éléments avancés, la problématique de notre recherche se décline principalement autour d'une question de recherche. Plus précisément, nous nous proposons d'examiner :

« Dans quelles mesures la financiarisation des économies mesurée par la montée en puissance des investisseurs institutionnels et les orientations des politiques publiques qui s'y rattachent dans les pays de l'OCDE modifient le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi ? »

La question centrale de cette problématique peut être formulée à travers les sous-questions de recherche suivantes :

² Les investisseurs institutionnels traditionnels sont les compagnies d'assurance, les fonds de pension et les fonds d'investissement (Çelik et Isakssonm 2014 ; Boubel et Pansard, 2004).

- *Quels sont les effets des modifications imposées par la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale ? Ces effets sont-ils les mêmes à travers les pays ?*
- *Quels sont les facteurs qui expliquent ces effets ?*
- *Quels sont les effets de l'interaction entre la montée en puissance des investisseurs institutionnels et le pouvoir de négociation syndicale sur la qualité de l'emploi ?*
- *Dans quelle mesure la négociation syndicale peut-elle promouvoir la qualité d'emploi dans un contexte de développement des investisseurs institutionnels ?*

Les hypothèses spécifiques sont précisées dans la section (3) du premier chapitre. A priori, trois hypothèses générales peuvent être liées à notre principale question de recherche :

H1 : La financiarisation des économies, notamment avec la montée en puissance des investisseurs institutionnels, a un effet négatif sur le pouvoir de négociation syndicale

H2 : Le déclin du pouvoir de négociation syndicale associé à la financiarisation des économies réduit la qualité de l'emploi.

H3 : La détérioration de la qualité de l'emploi affaiblit le pouvoir de négociation syndicale.

3. Posture scientifique et cadre d'analyse de la question de recherche

Sur le plan épistémologique, les postulats concernant la réalité et la connaissance « s'harmonisent davantage avec un paradigme plutôt qu'un autre » (Fortin et Gagnon, 2016 : 29). En s'inscrivant dans une stratégie de recherche, le chercheur dirige sa recherche vers un paradigme qui lui permet de répondre à ses questions de recherche. Pour réussir sa recherche, le chercheur devrait définir avec soin la nature des connaissances produites, le processus d'investigation et les critères de validité de la connaissance.

Pour répondre à notre problématique, nous mobilisons les concepts de la théorie de la régulation économique (Boyer, 2015). Le choix de cette théorie repose essentiellement sur deux facteurs. Premièrement, l'analyse et la compréhension du pouvoir de négociation syndicale, de la qualité de l'emploi et des mutations que ces derniers peuvent connaître sous l'impact de la montée en puissance des investisseurs institutionnels ne peuvent pas être abordées dans un cadre strict des relations industrielles ou économique. L'analyse de ces

phénomènes nécessite de faire appel à d'autres disciplines, telles que la finance, la sociologie, l'histoire et les sciences politiques. De ce fait, nous avons essayé autant que possible de mobiliser une théorie multidisciplinaire. Deuxièmement, la montée en puissance et le développement des investisseurs institutionnels sont, en grande partie, le résultat de l'interaction entre le dynamisme socio-économique et les transformations politiques. Or, le fonctionnement et l'évolution de ces deux derniers sont assurés par un ensemble de « régularités contextualisées ». Donc, saisir et comprendre l'ensemble de ces mutations ne peuvent se faire que dans la perspective d'une régulation socio-économique et politique. La théorie de la régulation économique (Boyer, 2015), en tant que cadre théorique mettant en avant la diversité des capitalismes, s'appuie sur cinq formes institutionnelles, à savoir le rapport salarial, le régime monétaire, la forme de l'État, la forme concurrentielle et l'adhésion au régime international. Ces dernières évoluent ensemble et sont complémentaires dans un contexte donné. Les formes institutionnelles permettent alors d'observer les différents effets à travers les pays (Darcillon, 2013). La financiarisation des économies se conceptualise à travers le concept clé de la théorie, à savoir le régime d'accumulation. Le rapport salarial est par ailleurs un autre concept fort intéressant pour la présente recherche. C'est un concept multidimensionnel qui nous permet, à travers sa dimension institutionnelle, d'analyser l'impact de la financiarisation des économies sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi.

Sur le plan méthodologique, la recherche repose sur une approche de comparaisons internationales. Ainsi, le recours à une méthodologie quantitative semble pertinent dans le cadre de cette recherche. En effet, nous sommes en présence d'une problématique de nature explicative causale. La démarche hypothético-déductive serait, donc, à privilégier dans notre étude. Cette démarche est fondée sur la description, l'explication et la prédiction (Fortin et Gagnon, 2016). Elle vise à valider des hypothèses retenues et à répondre aux questions soulevées dans la recherche, et ce, à l'aide d'un nombre de concepts qui dérivent d'un cadre théorique. L'objectif de cette démarche est de valider, ainsi, la théorie mobilisée. Notre démarche consiste, à cet effet, à mobiliser des modèles économétriques à Effets Corrélés Communs Dynamiques et des modèles de panels à équations simultanées (Ditzen, 2018). Les modèles de panels à équations simultanées offrent la possibilité d'étudier l'impact de la

montée en puissance des investisseurs institutionnels et du pouvoir de négociation syndicale d'une manière simultanée sur la qualité de l'emploi (Greene, 2011). Les procédures d'estimation de ces modèles seront réalisées à partir des données de panels annuelles transnationales, soit un échantillon de pays de l'OCDE.

La recherche repose sur deux études empiriques qui s'appuient sur la construction de trois indicateurs synthétiques : le pouvoir économique de négociation syndicale, le pouvoir politique de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. En outre, pour rendre l'échantillon le plus homogène possible, nous avons effectué une analyse factorielle. Il est intéressant de mentionner que notre panel est composé de treize pays. L'intervalle de temps concernant l'ensemble des données s'étend de 1990 à 2017. L'analyse factorielle nous a permis d'obtenir trois sous-panels homogènes. Nous étudions alors les trois sous-panels qui sont construits en fonction de la présence des investisseurs institutionnels, de leurs actifs et de leur pouvoir. Chaque groupe de pays se caractérise par un rapport social et des contextes économiques, juridiques et institutionnels spécifiques. La décomposition de notre échantillon en sous-échantillons peut ainsi affiner notre compréhension des facteurs qui influencent la variabilité de la qualité de l'emploi.

La recherche repose sur des données secondaires. Elles sont issues de la base de données de Visser (2019), la base de données de l'OCDE et la base de données de la Banque Mondiale. Pour la base de données de Visser, elle est la seule base de données complète offrant des informations sur la négociation collective. Elle contient des données annuelles de plus de deux mille variables pour cinquante-cinq pays sur une période de cinquante-huit ans (1960-2018). La base de données de l'OCDE offre des données sur la qualité de l'emploi. La base de données de la Banque Mondiale, quant à elle, nous offre des données sur les variables de contrôle considérées. Les analyses de régression effectuées reposent sur des tests statistiques à l'aide du logiciel Stata 16. Les tests effectués permettent de prendre en compte les problèmes de multicolinéarité, d'endogénéité et de la racine unitaire de certaines variables. Les modèles que nous avons développés sont complétés par des tests de causalité permettant ainsi d'approfondir notre connaissance des phénomènes observés.

4. Plan de la thèse

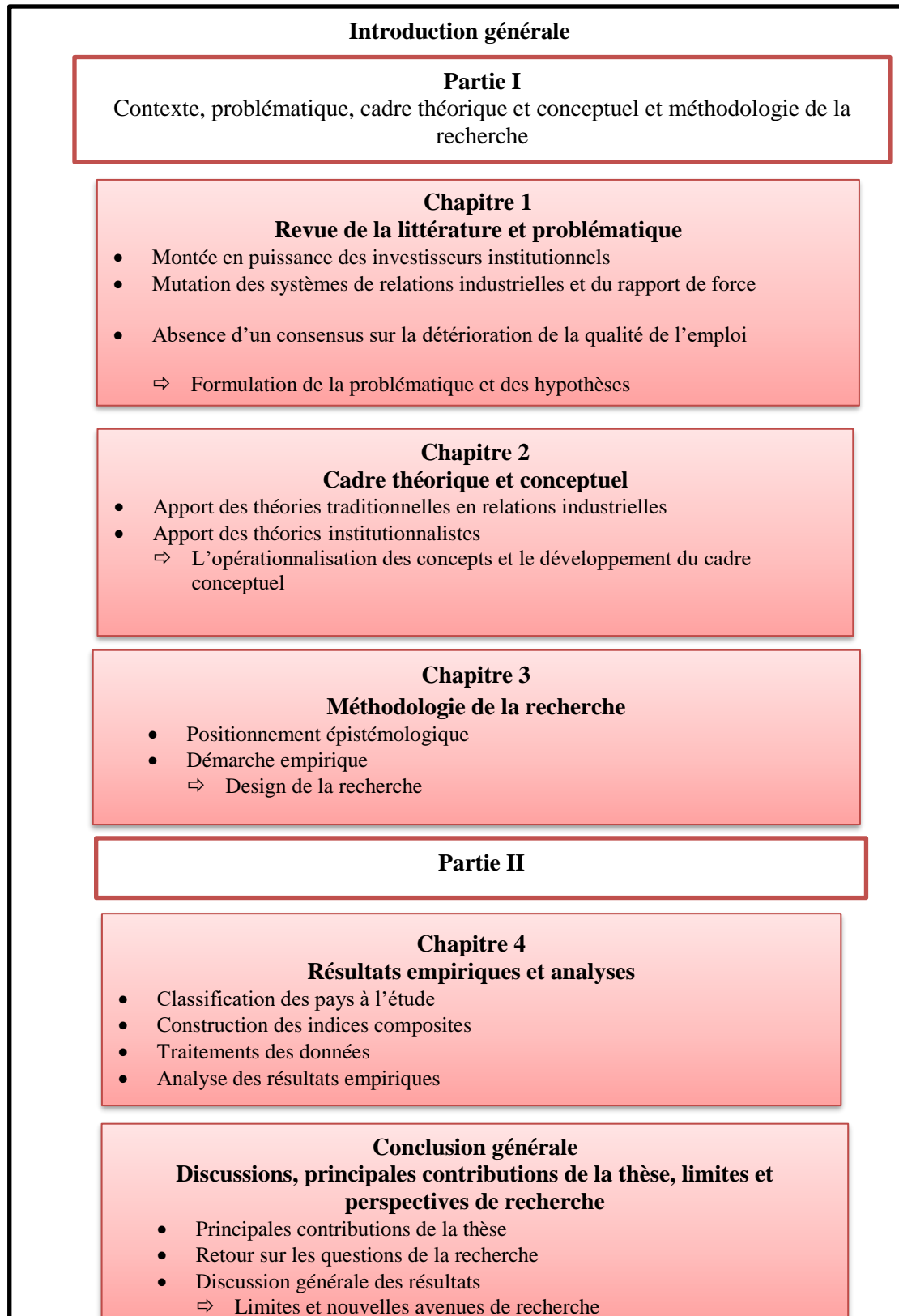
Partant du cadre théorique et méthodologique, notre recherche s'articule autour de quatre niveaux d'analyse interconnectés correspondant chacun à un chapitre de la thèse. Le premier niveau d'analyse (**chapitre 1**) a pour principal objectif de positionner notre travail dans le contexte actuel de la montée en puissance des investisseurs institutionnels en tant qu'acteurs incontournables de la financiarisation des économies et des systèmes des relations industrielles dans les pays développés. Ce chapitre nous permet de discuter des effets des multiples facettes de la financiarisation de l'économie sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi. La recension des écrits nous permet d'établir les objectifs et les principales questions de recherche puis de développer les hypothèses à tester.

Le deuxième niveau d'analyse est d'ordre théorique (**chapitre 2**). Il porte sur l'élaboration d'un cadre théorique et conceptuel. Nous présentons, dans un premier temps, les principales théories qui s'inscrivent directement dans le champ d'analyse des relations industrielles. Dans cette optique, nous abordons l'approche théorique de Dunlop (1958) et le modèle de choix stratégiques de Kochan et al. (1986). Toutefois, ces théories qui se concentrent sur un système de relations industrielles tripartite et, notamment, sur les règles et les coutumes, ne permettent pas à elles seules de rendre compte de l'ensemble des transformations institutionnelles liées aux caractéristiques et à la dynamique des économies financiarisées, en général, et à la montée en puissance des investisseurs institutionnels, en particulier. Ces transformations peuvent être mieux analysées et appréhendées à l'aide de l'approche de la « *Varieties of Capitalism* » (*VoC*) illustrée par les travaux de Hall et Soskice (2001). Par ailleurs, bien que cette approche permette d'aboutir à des conclusions théoriques importantes sur l'évolution des systèmes financiers et des relations industrielles, elle nous semble insuffisante pour saisir l'impact de l'importance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi dans différents contextes institutionnels, économiques et politiques. L'analyse dichotomique de la *VoC* limite la capacité explicative de l'approche, car l'analyse de la diversité des régimes institutionnels reste trop limitée et statique. Saisir l'impact de l'importance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi demande tout d'abord de considérer les contributions les plus récentes qui constituent ce qu'on appelle *la diversité des capitalismes*. Celles-ci sont illustrées en particulier par les travaux des régulationnistes,

notamment Boyer (2015) et Amable (2005). En effet, l'objet principal de la théorie de la régulation est d'analyser les différentes formes de capitalismes. Le récent développement théorique et empirique des travaux de recherche qui s'appuient sur cette théorie permet de mieux comprendre, entre autres, comment les États-nations se différencient et d'analyser la nature de l'évolution des interactions entre les formes institutionnelles. En nous appuyant sur les fondamentaux de la théorie de la régulation en général et la complémentarité institutionnelle en particulier, nous proposons un cadre conceptuel permettant non seulement d'identifier plusieurs profils d'investisseurs institutionnels, mais aussi d'étudier l'impact de leur importance et de leur poids sur le pouvoir de négociation syndicale et par voie de conséquence sur la qualité de l'emploi.

Le troisième niveau (**chapitre 3**) a pour principal objectif de présenter la méthodologie choisie. Nous présentons l'architecture de la démarche empirique, le fondement des variables utilisées, les sources des données utilisées et la méthode de collecte des données. Le quatrième niveau d'analyse (**chapitre 4**) vise, dans un premier temps, à travers une analyse factorielle, à regrouper les investisseurs institutionnels ayant les mêmes caractéristiques autour des pays et à observer dans quelle mesure cette typologie est compatible avec les idéaux types de capitalismes observés par les régulationnistes (Boyer, 2015). Dans un deuxième temps, le chapitre consiste en une analyse économétrique visant à tester l'impact de la diversité des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et par conséquent sur la qualité de l'emploi. Enfin, une conclusion résume les principaux éléments de cette recherche et présente aussi ses principales limites scientifiques.

Figure 1 : Structure de la thèse



Partie I
Contexte, problématique, cadre théorique
et conceptuel et méthodologie de la
recherche

Chapitre 1 : Problématique et revue de la littérature

Introduction

Apparue dans les années 1980, sur le plan idéologique, la financiarisation des économies est le résultat des politiques néolibérales inspirées, entre autres, de l'école monétariste et notamment des travaux de Milton Friedman (Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Boyer, 2015) et appliquées dès l'arrivée au pouvoir, dans les années 1980, de Margaret Thatcher³ et de Ronald Reagan⁴ (Montalban, 2007 ; Boyer, 2015 ; Lapointe, 2014). Sous le principe du désengagement de l'État, le but ultime du nouveau « credo libéral » est d'instaurer un fonctionnement libre et concurrentiel dans tous les marchés.

Sur le plan théorique, la financiarisation des économies s'est accompagnée d'un retour en force de l'ancrage néoclassique associé à la recherche d'une « *allocation optimale des ressources* » (Darcillon, 2013). Selon les auteurs défendant les théories économiques libérales, cette allocation optimale des ressources passe inévitablement par la libéralisation, la dérèglementation et la privatisation du secteur financier afin d'assurer une meilleure croissance, non seulement de l'économie, mais aussi de l'emploi (Kerr et Nanda 2009 ; Levine, 2005).

La financiarisation des économies ne manque pas d'avoir des conséquences sur les systèmes de relations industrielles qui ont connu ces dernières décennies des mutations profondes en matière de politiques de l'emploi dans différents pays, de rapports de force, de stratégies syndicales, ainsi que de stratégies managériales déployées par les entreprises (Pendleton, 2009 ; Black et al., 2007 ; Black et al., 2008 ; Levesque et Murray, 2010 ; Jayadev, 2007 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Checchi et Visser, 2006).

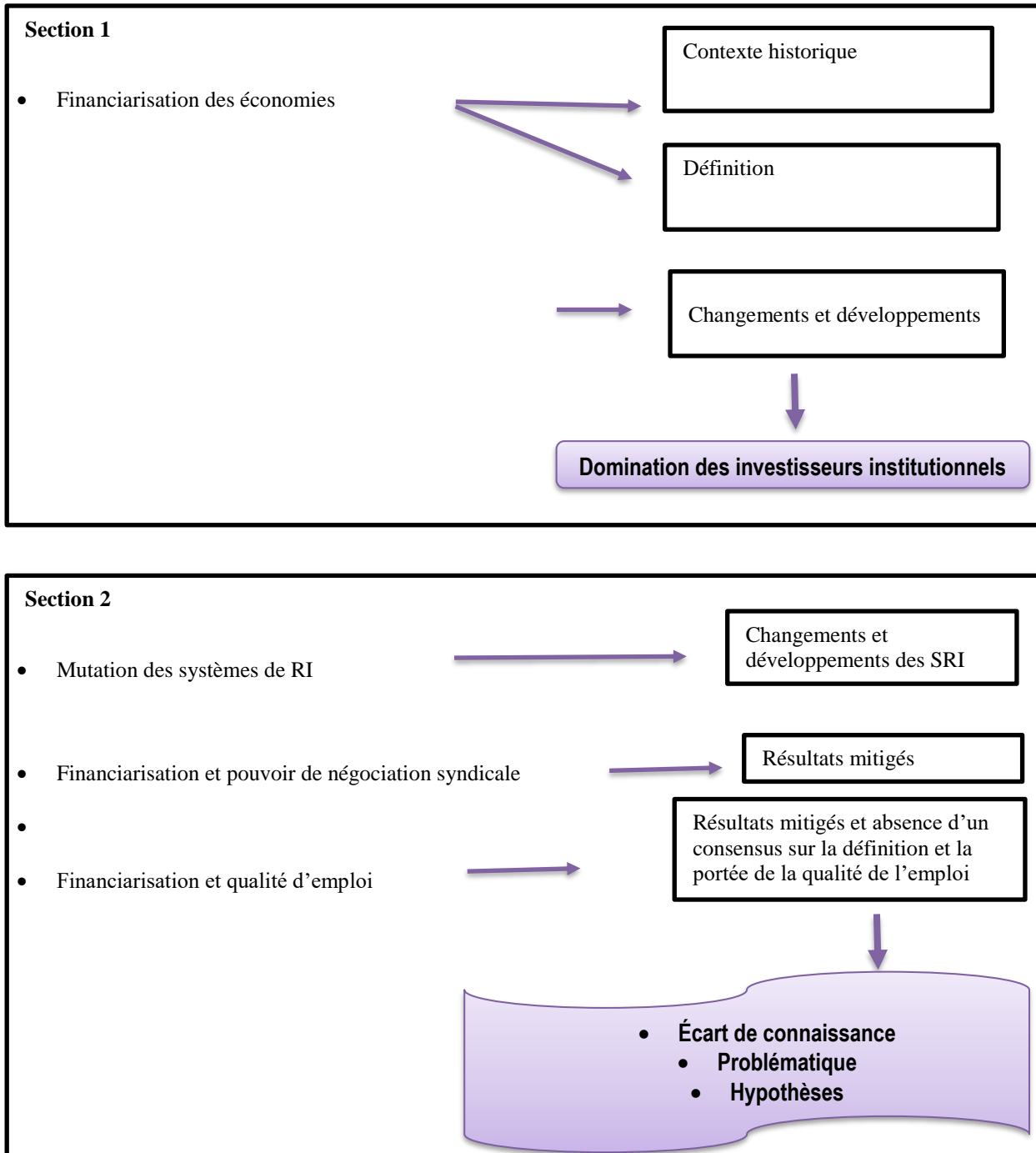
L'objectif de ce chapitre est, en premier lieu, de décrire le processus de financiarisation des économies (**section 1**) et d'examiner les mutations des systèmes de relations industrielles

³ Margaret Thatcher est la première ministre du Royaume-Uni. Elle a exercé ses fonctions entre mai 1979 et novembre 1990.

⁴ Ronald Reagan est le 40^e président des États-Unis. Il a exercé ses fonctions entre janvier 1981 et janvier 1989.

qui en résultent (**section 2**). En deuxième lieu, il est question de présenter la littérature scientifique (**sous-section 2.2 et sous-section 2.3**) afin de mieux situer la problématique de recherche autour des effets de la financiarisation de l'économie sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi (**section 3**).

Figure 1 - 1 : Plan du premier chapitre



1. Financiarisation des économies

La financiarisation est un phénomène multidimensionnel qui se manifeste pratiquement dans tous les domaines, notamment dans le domaine économique (Darcillon, 2013). En effet, le concept de financiarisation ne renvoie pas forcément à la finance en tant que telle, mais plutôt à l'hégémonie de la sphère financière sur les décisions économiques (Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Montalban, 2007 ; Zwan, 2014). Sur le plan des relations industrielles, la financiarisation se manifeste dans l'expansion, notamment, des nouvelles pratiques managériales, des nouvelles relations d'emploi, des nouvelles stratégies syndicales, ainsi que de nouveaux jeux de pouvoir au sein des organisations (Kelly, 2015 ; Meyer, 2019 ; BIT, 2016).

1.1 Financiarisation : définition et origine

Dans la littérature spécialisée, il n'existe pas une définition commune de la financiarisation des économies (Montalban, 2007 ; Darcillon, 2013 ; Zwan, 2014). Ceci s'explique par le fait que la financiarisation des économies est abordée selon différentes perspectives et dans plusieurs domaines d'études. Néanmoins, selon la littérature il en ressort que le concept de la financiarisation peut être défini et abordé sous trois angles : l'extension des transactions économiques et financières au-delà des frontières des pays (ex. Palley 2008 ; Epstein, 2005), la création de la valeur actionnariale (ex. Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Plihon, 2004 ; Boyer, 2000) et l'émergence d'un nouveau processus de diffusion et d'accumulation du capital (ex. Husson, 2001 ; Boyer, 2005 ; 2015 ; Amable, 2005).

De son côté, Epstein (2005 : 3) propose une définition selon laquelle la financiarisation de l'économie renvoie « *au rôle croissant des motifs financiers, les marchés financiers, les acteurs financiers et les institutions financières dans le fonctionnement des économies nationales et internationales* »⁵. Également, cette définition couvre plusieurs phénomènes qui peuvent être regroupés en trois approches, à savoir le régime

⁵ Pour l'ensemble des passages traduits des articles publiés en langue anglaise, nous avons utilisé notre propre traduction.

d'accumulation, la financiarisation de l'entreprise moderne et la maximisation de sa valeur actionnariale et la financiarisation de la vie quotidienne (Darcillon, 2015 ; Zwan, 2014).

La financiarisation de l'économie a connu son essor dès le début des années 1980. Elle ne date pas d'hier. En effet, Montalban (2007) note que Hilferding (1970) est l'un des premiers à étudier la financiarisation, en analysant ses effets sur le capitalisme allemand. Dans son livre *Le Capital Financier*, Hilferding (1970) avance l'idée selon laquelle dès le début du 20^e siècle, le développement des sociétés par actions et le capital fictif⁶ ont fait émerger un nouveau rapport social de subordination et de domination dans lequel le capital industriel se retrouve dominé par l'accumulation du capital financier. Hilferding (1970 : 407) constate que « *les secteurs, autrefois distincts, du capital industriel, commercial et bancaire, sont désormais sous le contrôle de la haute finance, où les magnats de l'industrie et des banques sont étroitement associés* ». L'auteur constate également que la grande transformation du capital industriel en capital financier résulte de la concentration des banques et de leur concentration dans des cartels⁷ et des trusts⁸. Pour lui (*idem* : 319), « *la puissance des banques s'accroît, elles deviennent les fondatrices et finalement les maîtres de l'industrie, dont elles tirent les profits à elles en tant que capital financier [...]* ». Le processus de cartellisation s'est traduit par une suppression de la libre concurrence et par la formation de monopoles « *qui [ont] naturellement pour conséquence de changer les rapports de classe capitaliste avec le pouvoir d'État* » (*idem* : 407).

Par ailleurs, l'institutionnalisme américain a contribué également à l'avancement de la compréhension de ces changements (Montalban, 2007). Dans son livre, *Absentee Ownership, Business Enterprise in Recent Times* (1923), Veblen explique l'évolution du capitalisme à partir de l'évolution des institutions et des comportements des individus. Il remarque que le fonctionnement des entreprises commerciales et les caractéristiques de la

⁶ Le capital fictif est une forme de capital qui circule sous la forme de la monnaie de crédit, des titres de dette publique et des actions (Durant, 2014 : 64).

⁷ Un cartel est une entente entre plusieurs entreprises de même secteur d'activité afin de contrecarrer la concurrence et contrôler le marché (ex. le cartel des constructeurs de camions, l'OPEP (Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole) et le cartel des peigneurs de laine de Roubaix -Tourcoing de 1881 à 1914) (Fraboulet et al., 2016).

⁸ Un Trust est un regroupement d'entreprises contrôlées par une grande entreprise qui domine un secteur d'activité (ex. Bankers Trust) (Fraboulet et al., 2016).

propriété privée s'avèrent incompatibles avec une économie dominée par les *trusts* et par les sociétés par actions. Pour Veblen (1923), les évolutions et les changements institutionnels ont fait de la finance la pierre angulaire des économies développées. Pour expliquer cette nouvelle réalité, il utilise, dans son sixième chapitre, le terme « *le Capitaine de l'industrie*⁹ », qui était l'une des principales institutions du 19^e siècle. Avec ces changements, « *un nouvel ordre du jour, comme celui de la direction, est entré progressivement en action et a mis un nouveau type de personnes aux postes de responsabilité* » (idem : 109). Ainsi, « *les entreprises industrielles sont donc devenues progressivement entre les mains d'une génération de capitaines plus saine* » (idem : 108). Ces capitaines cherchent du gain net pour eux-mêmes au détriment de la production et de l'emploi. Ainsi, les intérêts financiers priment sur les intérêts industriels. Veblen (1923) désigne par la nouvelle génération des capitaines les « *capitaines de finance* » ou encore les « *Capitaines de solvabilité* », qui représentaient les propriétaires absentéistes¹⁰ (*absentee ownership*) ou encore la classe « oisive » désintéressée de l'efficacité productive. Neuf ans plus tard, aux États-Unis, Berle et Means (1932) observent la séparation entre la propriété et le contrôle managérial des entreprises. En s'inscrivant dans la même lignée que Veblen (1923), ils affirment que l'évolution institutionnelle et les changements survenus dans les sociétés commerciales ont changé la nature de la propriété privée. Ils constatent qu'en 1929, 43,2 % de la richesse nationale était entre les mains de deux cents grandes sociétés, possédant une influence politique considérable (idem : 33-38). Berle et Means (1932) soulignent que ces sociétés sont devenues à la fois « *un mode d'occupation de la propriété et un mode d'organisation de la vie économique* » (idem : 1). Cette nouvelle structure organisationnelle, greffée à de nouvelles méthodes de propriété, a provoqué un « divorce » entre la propriété et le contrôle des organisations. Selon Berle et Means (1932), le contrôle repose sur un groupe de personnes ayant le pouvoir de choisir les administrateurs. En se basant sur la structure de la propriété et les dispositifs juridiques qui lui sont associés, Berle et Means (1932) identifient cinq principaux types de contrôle : 1) le contrôle par une quasi-propriété complète ; 2) le contrôle majoritaire ; 3) le contrôle par un dispositif légal sans participation majoritaire ; 4) le contrôle

⁹ Captain Of Industry

¹⁰ Traduction libre

minoritaire ; et 5) le contrôle managérial. Le contrôle managérial est d'une grande importance aux États-Unis, dans la mesure où il est appliqué dans presque 44 % des entreprises.

Berle et Means (1932) avancent l'idée selon laquelle le développement des grandes sociétés par actions a entraîné une dispersion de la propriété, changeant ainsi la fonction décisionnelle. Le pouvoir décisionnel est devenu de plus en plus entre les mains des dirigeants. Berle et Means (1932) s'interrogent sur les impacts de cette nouvelle réalité sur la performance de l'entreprise et en conséquence sur les parties prenantes du premier rang. Leur étude a alimenté ensuite les études portant sur la gouvernance de l'entreprise ; une dimension essentielle de la gestion de l'entreprise depuis au moins trois décennies.

À la lumière de ce bref résumé historique, la financiarisation de l'économie est considérée alors comme « *un processus historique qui s'est considérablement accéléré à partir du début des années 1980, et qui a consisté [...], en une croissance vertigineuse des activités financières au niveau mondial [...]* » (Cordonnier, 2013 : 2). Dans ce qui suit, nous présentons les grands changements des systèmes financiers. Le passage des marchés encadrés aux marchés libéralisés a favorisé l'apparition et la montée en puissance des investisseurs institutionnels (**sous-section 1.2**). Historiquement, leur montée en puissance a été favorisée, entre autres, par la privatisation des entreprises nationales (Thiveaud, 1997 ; Boubel et Pansard, 2004 ; Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Boyer, 2015) (**sous-section 1.3**).

1.2 Libéralisation des systèmes financiers

Durant les Trente Glorieuses, les systèmes financiers, dans la majorité des pays de l'OCDE, étaient largement contrôlés par les pouvoirs publics (Montalban, 1997). La nationalisation de nombreux groupes industriels et bancaires a placé l'État au centre de l'activité économique (Boyer, 2015). L'État assurait le financement à la fois d'entreprises publiques et privées. À titre d'exemple, les nationalisations bancaires au Royaume-Uni et en France ont permis aux Banques Nationales de deux pays, en soutenant les secteurs piliers des économies, de financer les mesures associées aux politiques industrielles (Thiveaud, 1997).

À partir des années 1980, les systèmes financiers ont connu des changements structurels débouchant sur des réformes de la réglementation (Boyer, 2015 ; Darcillon, 2013 ;

Abiad et Mody, 2005)¹¹. Selon Edey et Hviding (1995), ces réformes, aidant à atteindre certains objectifs économiques et sociaux des gouvernements, ont été suscitées par un certain nombre de facteurs, tels que le resserrement de la base réglementaire, le développement technologique rapide et les évolutions macroéconomiques.

En effet, pour comprendre les réformes, il faut se situer dans le contexte historique et politique. Les chocs pétroliers de 1973 et de 1979 ont mis fin à la prospérité des Trente Glorieuses et ont provoqué une crise conjoncturelle qui s'est transformée rapidement en une crise structurelle (Boyer, 2015). Les principales manifestations de la crise sont la stagflation, la diminution de l'investissement et de l'épargne et l'augmentation du taux de chômage (Aglietta, 2008). Le taux de croissance économique dans les pays de l'OCDE a connu un ralentissement jusqu'à s'annuler en 1975¹² et en 1982 suite au deuxième choc pétrolier. Même si la croissance a connu une augmentation, elle est malgré tout restée faible. À titre d'exemple, entre 1973 et 1978 le taux moyen était aux alentours de 2 % et entre 1980 et 1990, il était aux alentours de 3 %¹³. La récession a touché principalement les industries piliers de l'économie et les moteurs de la création d'emploi (Marchand, 1982). La montée fulgurante du prix du baril de pétrole a entraîné une augmentation du coût de production, changeant ainsi le comportement des États, des producteurs et des consommateurs et alimentant les tendances inflationnistes (Aglietta, 2008 ; Boyer, 2015). Les producteurs ont augmenté les prix de vente afin de restaurer leurs marges bénéficiaires. En ce qui les concerne, les ménages revendiquaient une augmentation salariale afin de soutenir leur pouvoir d'achat. En parallèle, les négociations salariales anticipaient la poursuite des gains de productivité observés durant les Trente Glorieuses (Boyer, 2015). À titre d'exemple, le coût unitaire du travail en France a connu une augmentation de 18,8 % en 1975 et de 12,9 % en 1980. Également, aux États-

¹¹ Suppression des contrôles sur les quantités de la monnaie dans les banques et du contrôle des changes, la suppression des contrôles également des taux d'intérêt et libéralisation de l'accès aux marchés financiers (ex. Royaume-Uni en 1979 et la France en 1986).

¹² En 1973, les pays membres de l'OPEP ont décidé d'augmenter le prix du baril de pétrole. Cette augmentation a été suivie par une augmentation des prix des matières premières et d'une crise monétaire.

¹³ OCDE (2017). Données. [En ligne] : http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryName=350&QueryType=View&Lang=fr#_Comptes_nationaux_OCDE_Taux_de_croissance_du_PIB_réel (consulté le 15 novembre 2017)

Unis, le coût unitaire du travail a augmenté de 7,0 % en 1975 et de 10,3 % en 1980¹⁴. En somme, l'augmentation du coût de production, l'inflation et l'augmentation du taux de chômage alimentaient une spirale inflationniste et généraient des révisions à la hausse des anticipations d'inflation. C'est ainsi que le taux d'inflation dans l'ensemble des pays de l'OCDE est passé en moyenne de 5,7 % en 1970 à 14,7 % en 1980¹⁵.

La conjugaison de tous les éléments susmentionnés avait des impacts négatifs sur l'investissement et le taux de chômage. Dans l'ensemble des pays de l'OCDE, les taux d'épargne et d'investissement nationaux en pourcentage de PIB étaient en baisse. Selon les comptes nationaux de l'OCDE, en 1984, conjointement, les taux d'investissement et d'épargne étaient de 19 %, alors qu'en 1974, ils étaient de 26 %. Les baisses les plus importantes se sont produites dans les pays d'Europe continentale et en Australie. À titre d'exemple, en France, le taux d'investissement est passé de 26,7 % entre 1961 et 1970 à 20,9 % entre 1981 et 1990. Conséquemment, le taux de chômage a augmenté dans l'ensemble des pays de l'OCDE. Pour la France, il a grimpé à un niveau proche de 8,8 % en 1975, et est retombé à environ 5,7 % en 1979, pour atteindre 10 % en 1982 (OCDE, Comptes nationaux.)

Le déficit budgétaire chronique et la stagflation ont remis en cause les politiques keynésiennes des Trente Glorieuses. Ainsi, ces politiques ont cédé la place aux politiques néolibérales qui ont ébranlé les fondements de l'État providence (Boyer, 2015 ; Gazier et al., 2014). La libéralisation financière était une priorité des politiciens et de l'aile la plus libérale des économistes (Boyer, 2015 ; Aglietta et Rebérioux, 2004). En 1973, fondent, à cet effet, McKinnon (1973) et Shaw (1973) une « théorie de la libéralisation financière ». Selon eux, la libéralisation financière, la déréglementation et la flexibilisation sont les seuls moyens pour relancer l'économie, assurer une croissance durable et soutenable et augmenter l'investissement. McKinnon (1973) et Shaw (1973) encouragent le développement des intermédiaires financiers et soutiennent leur rôle dans l'allocation des ressources financières. En effet, cette théorie a poussé plusieurs pays industrialisés à s'engager sans précédent dans

¹⁴ OCDE (2017). Données. [En ligne] : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ULC_EEQ&lang=fr#, [Comptes nationaux OCDE, Coût unitaire de la main d'œuvre et productivité du travail](#), consulté le 15 septembre 2017

¹⁵ OCDE (2017). Données. [En ligne] : <https://data.oecd.org/fr/price/inflation-ipc.htm#indicator-chart,taux-de-croissance-annuel-de-l'inflation> (consulté le 15 septembre 2017)

des démarches menant à de libéralisation de leurs systèmes financiers. Dans ce qui suit, nous abordons avec plus de détails la tendance néolibérale, notamment dans les pays de l'OCDE.

1.2.1 Libéralisation et développement des marchés financiers

Mantalbon (2007) note que la libéralisation financière peut être illustrée par la règle des 3D. Cette règle a été inventée par l'économiste d'Henri Bourguinat (1999) pour faire référence aux trois phénomènes, à savoir la déréglementation, le décloisonnement et la désintermédiation. Jusqu'à la fin des années 1970, la majorité des systèmes financiers dans les pays les plus industrialisés se caractérisent par un contrôle des taux d'intérêt (Boyer, 2015). Les autorités publiques contrôlent les marchés boursiers, les mouvements des capitaux, ainsi que les opérations de change. L'entrée des institutions financières étrangères est strictement contrôlée. Les autorités publiques mettent en place des restrictions et des barrières à l'entrée, à cet effet (Edey et Hviding, 1995). À partir du début des années 1980, la déréglementation a touché tous ces domaines. Les réformes fondamentales concernent la suppression des contrôles des prix et des quantités de monnaie dans les banques, des contrôles des changes et des contrôles des taux d'intérêt, de la cristallisation bancaire et la libéralisation de l'accès aux marchés financiers (*idem* : 4).

De son côté, le décloisonnement a permis de supprimer la dichotomie traditionnelle entre les banques qui s'ouvrent progressivement à la déspecialisation et à une abolition des frontières entre les marchés financiers ainsi qu'à la création de divers types de marchés financiers tels que le marché monétaire, le marché des actions et le marché obligataire (Montalban, 2007). Le décloisonnement des marchés de capitaux s'observait non seulement à l'intérieur des marchés nationaux, mais également à l'extérieur de ceux-ci. Cela a permis de supprimer les frontières entre les marchés nationaux dans le but de les unifier et d'homogénéiser les marchés de capitaux. Cette évolution a été catalysée par la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) (Aglietta et Rebérioux, 2004).

Enfin, la désintermédiation désigne le recours des agents non financiers aux marchés financiers, et ce, sans passer par les intermédiaires bancaires et financiers pour couvrir leurs besoins en matière de financement. Cette innovation s'est traduite par le passage des

économies étroitement administrées à des économies de marché (Aglietta, 2008 ; Boyer, 2015). Il convient de souligner que l'émergence des NTIC à partir des années 1990 a permis une telle désintermédiation, entre autres (Aglietta et Rebérioux, 2004 : 15-37).

1.2.2 *Aperçu général sur la libéralisation et le développement des marchés financiers*

La majorité des pays de l'OCDE ont connu de grandes vagues de libéralisation avec des rythmes et des choix politiques différents. En se basant sur six mesures¹⁶ sur lesquels repose le caractère « répressif » du système financier, Abiad et Mody (2005) montrent que la libéralisation financière ne s'est généralisée qu'au cours du dernier quart du 20^e siècle.

En ce qui concerne les pays de l'OCDE, les chercheurs constatent que le Canada, les États-Unis et le Royaume-Uni ont libéralisé leurs secteurs financiers au début des années 1970. En revanche, d'autres pays, comme la France, l'Italie et le Japon ont commencé à libéraliser leurs secteurs financiers qu'à la fin des années 1970 et au début des années 1980. En dépit des rythmes, des démarches, des choix politiques et des approches suivis, les secteurs financiers ne sont devenus largement ou entièrement libéralisés qu'à partir de 1996.

1.2.3 *Quelques exemples : Canada, France et Japon*

Dans cette sous-section, nous présentons le processus de libéralisation dans trois pays de l'OCDE, à savoir le Canada, la France et le Japon. Ces pays sont censés être représentatifs du processus de la financiarisation des économies des pays de l'OCDE (Darcillon, 2015 ; Pollin, 2020). L'ordre de leur présentation suit l'ordre chronologique de la libéralisation des systèmes financiers. Outre la frise chronologique, il est à noter que chaque pays présente un continent regroupant les pays développés.

¹⁶ Les six mesures sont 1) le contrôle sur le crédit 2), le contrôle sur les taux d'intérêt 3), les obstacles à l'entrée dans le secteur bancaire 4), les restrictions opérationnelles, telles que la dotation en personnel, la création de succursales et la publicité, et la création de marchés de valeurs mobilières 5), la privatisation dans le secteur financier et 6) les restrictions sur les transactions financières internationales.

➤ *Le Canada*

Entre 1920 et 1980, le système financier canadien a été caractérisé par la présence de cinq piliers, à savoir les banques commerciales, les coopératives d'épargne, les sociétés d'assurance, les maisons de courtage et les sociétés de fiducie (Théoret, 1987 ; Bernard, 2002). Soulignons que l'entrée de banques étrangères était soumise à des restrictions, telles que le contrôle des taux d'intérêt, la limitation des dettes, l'interdiction des prêts à long terme (ex. prêts hypothécaires) et le contrôle de leurs mouvements de capitaux internationaux et de leurs opérations de change. Au cours des années 1980 et 1990, plusieurs révisions des lois ont contribué à changer les activités traditionnelles des banques et à supprimer leur segmentation (Engert, 2005).

Les révisions apportées en 1980 et en 1991 à la première Loi des banques de 1871 ont permis non seulement aux banques étrangères d'intégrer le marché financier canadien, mais aussi « *ont permis aux institutions bancaires de créer des filiales dans divers marchés de services financiers tels que le capital-risque et le prêt hypothécaire* » (Allen et Engert, 2007 : 38). En effet, cette loi a été en faveur du décloisonnement financier (Bernard, 2002). Ainsi, toutes les banques canadiennes ont élargi leur champ d'action, en s'orientant vers des activités non traditionnelles. De même, en 1987, les autorités financières ont permis aux banques canadiennes « *[d'] investir dans des maisons de courtage de valeurs et [de] distribuer des obligations d'État [et de] se livrer à des opérations de courtage* » (Allen et Engert, 2007 : 38). Soulignons que même si le mouvement de bancarisation et de révisions des lois bancaires n'a commencé qu'au début des années 1980, le mouvement de déréglementation a commencé dès la fin des années 1960. À titre d'exemple, le taux d'intérêt a été déterminé par les lois du marché à partir de 1962 (Edey et Hviding, 1995).

➤ *La France*

Durant les Trente Glorieuses, le système productif français reposait essentiellement sur l'endettement bancaire. Comme les autres pays membres de l'OCDE, à partir du début des années 1980, les réformes menées en France avaient pour objectif de développer un marché libre et concurrentiel. La libéralisation du secteur français découle de plusieurs réformes. Tout d'abord, la déréglementation des marchés a été accompagnée par une vague

de privatisation des entreprises nationales dans le but de créer des marchés homogènes et amples (ex. Compagnie générale d'électricité, Paribas, crédit commercial de France)¹⁷. Ensuite, la France a opté pour une démarche de décloisonnement interne, augmentant ainsi le financement par émission des titres. Finalement, avec le décloisonnement externe, en 1980, le marché financier a vu se concrétiser son développement et son internationalisation. La loi bancaire du 24 janvier 1984 s'est inscrite dans un processus de déréglementation et de modernisation du secteur bancaire (Bliman, 1993). Elle a secoué les principaux fonctionnements des banques dans le but de créer une concurrence dans le secteur bancaire. Cette loi a été suivie par le processus de décloisonnement qui a débuté en 1985. Ce processus a permis à tous les agents économiques d'intervenir sur le marché français des capitaux.

En 1986, l'instauration du marché à terme international de France (MATIF) et du marché des options négociables de Paris (MONEP) a permis aux créanciers d'introduire un nouvel instrument financier, à savoir les titres de créances, et d'acheter des bons de Trésor négociables (Icard et Drumetz, 1994). Dix ans plus tard, l'Assemblée Nationale française a adopté la loi de la modernisation des activités financières. Cette loi a été suivie par la création du conseil des marchés financiers. Outre ces mesures, respectivement en 1994 et en 1998, la Banque de France et la Banque Centrale Européenne ont été reconnues indépendantes. Cela a été couplé à une création du nouveau marché boursier en 1996 et à un fusionnement du MATI, MONEP et Société de Nouveau Marché pour devenir Paris Bourse (Aglietta et Rebérioux, 2004).

➤ **Le Japon**

Entre 1955 et 1973, le système financier était dédié exclusivement au développement industriel. L'organisation financière reposait « *essentiellement sur deux principes : un fort cloisonnement des activités qui minimise les risques de crise financière par la mise en place de pare-feux [et] le système de la banque principale qui permet d'établir des relations privilégiées et de long terme entre les banques et les entreprises* » (Rubinstein, 2004 : 173).

¹⁷ Nous pouvons prendre comme exemples le marché monétaire, le marché financier et le marché des changes.

En effet, le système japonais est inspiré par *Glass-Steagall Act* américain de 1933 (idem). Cela se caractérisait « *par un cloisonnement fonctionnel entre les activités de banque, les activités sur titres et les activités d'assurance* » (idem : 174). Le secteur bancaire, quant à lui, reposait sur plusieurs types de banques spécialisées, telles que *les city bank*, les banques régionales, les trusts *bank* et la *Bank of Tokyo*. En effet, la Banque Centrale du Japon assurait l'équilibre et la pérennité du secteur. Le financement des entreprises a été assuré par les prêts bancaires. Cette période est connue comme la période de la « Haute croissance ». Elle se caractérise par un taux de croissance très élevé, un faible taux de chômage et un faible écart de revenu entre les employeurs et les employés (Aglietta, 1997 ; Guillouët 1997 ; Rubinstein, 2004). L'une des spécificités de la période de la « Haute croissance » concerne les larges restrictions commerciales maintenues lors de son adhésion à l'OCDE en 1964. Malgré la diversité bancaire et l'hétérogénéité des acteurs financiers, le Japon a opté pour un taux d'intérêt administré. Également, l'économie japonaise a été peu ouverte avec un fort contrôle sur les importations.

En réalité, la pression des États-Unis était la principale raison de la libéralisation financière du système financier japonais (Guillouët, 1997). Trois initiatives ont été prises. Tout d'abord, la révision de la loi sur les opérations de change en 1980 a permis la création d'un marché du *euroyen*. Ensuite, l'établissement d'une nouvelle loi bancaire en 1981 a donné l'autorisation aux banques d'exercer certaines activités interdites auparavant et d'élargir leurs champs d'intervention. Ainsi, le système financier japonais a connu un assouplissement graduel de la segmentation du secteur financier et un décloisonnement bancaire (Rubinstein, 2004). À la suite de la signature de l'accord yen dollar, en 1984, le Japon a libéralisé les taux de change et le taux d'intérêt du marché financier, les marchés secondaires d'obligations, les investissements directs japonais à l'étranger et les prêts commerciaux. Deux ans plus tard, un marché *offshore* japonais et un marché des instruments à terme à Tokyo ont été créés (Aglietta, 1997). Outre ces mesures, selon Rubinstein (2004 : 181), « *à partir de 1996, le décroisement des activités par détention de filiales est également à l'œuvre dans le secteur de l'assurance. L'interdiction de créer des holdings financiers est*

abolie en 1997. Ces différentes réformes trouvent leur achèvement dans le Big-Bang¹⁸ de 1998 qui aboutit au total décloisonnement des activités à l'échéance de 2001 ». Dans l'ensemble, le Japon a suivi avec un peu de retard les réformes financières dans les pays de l'OCDE.

1.2.4 Évolution des marchés financiers

Les transformations des systèmes, bancaire et financier décrites plus haut se sont traduites par un développement des marchés d'actions et des marchés obligataires. Entre 1970 et 1980, les marchés des actions jouaient un rôle mineur en matière de financement des investissements des entreprises. À partir des années 1980, ils sont devenus des sources de financement des entreprises (Aglietta, 2008). À titre d'exemple, en 1985, l'émission des actions dans le financement des entreprises françaises ne représentait que 40 % du financement total, alors que cette part ne dépassait pas 4,3 % entre 1970 et 1980 (Aglietta et Rebérioux, 2004). En parallèle, le marché secondaire¹⁹ a connu une grande évolution. Dans l'ensemble des pays de l'OCDE, le nombre des sociétés cotées en bourse n'a cessé d'augmenter. Ces sociétés se sont regroupées en fédérations professionnelles, comme la *World Federation of Diamond Bourses*, *Federation of European Securities Exchanges* et la *World Federation of Exchanges*. Cette dernière comptait plus que 48 976 entreprises en 2016. Alors que le nombre de sociétés cotées en son sein ne dépassait pas les 26 000 au début des années 1990 (Montalban, 2007). Le tableau (1-1) présente l'évolution du nombre de sociétés cotées en bourse dans six pays entre 1990 et 2019.

Tableau 1 - 1 : Nombre d'entreprises cotées dans six pays de l'OCDE entre 1990 et 2019

	Royaume-Uni	États-Unis	Allemagne	France	Canada	Japon
1990	1946	6429	413	443	1763	1627
1995	1971	7487	678	710	1736	1714
2000	2428	6917	744	1185	1507	2055

¹⁸ L'expression a été utilisée par le Premier ministre du Japon pour faire référence à la libéralisation du marché financier.

¹⁹ Le marché secondaire correspond des plateformes où sont échangés les actifs financiers déjà existants. Pour émettre, pour la première fois des titres, l'émetteur s'adresse au marché primaire. Le marché secondaire met alors en relation les investisseurs (acheteurs et vendeurs) des titres émis sur le marché primaire.

2005	2757	5145	648	749	3719	2323
2010	2105	4279	690	617	3771	2281
2015	1858 ^a	4381	555	490	3799	3504
2019	2026	4397 ^b	470	457 ^b	3358	3704

Source : *World Federation of Exchanges*

^a données de 2014

^b données de 2018

De même, la capitalisation boursière des entreprises cotées en bourse n'a pas cessé de croître. La capitalisation boursière²⁰ nationale en pourcentage de PIB dans l'ensemble des pays de l'OCDE est passée en moyenne de 28,40 % en 1975 à 71 % en 1989 et à 118,79 % en 1999. Le tableau (1-2) présente l'évolution de la capitalisation boursière des entreprises dans six pays de l'OCDE entre 1990 et 2018.

Tableau 1 - 2 : Capitalisation boursière des entreprises cotées en % du PIB dans six pays entre 1990 et 2018

	Royaume-Uni	États-Unis	Allemagne	France	Canada	Japon
1990	77,74	51,88	20,06	24,56	77,23	93,48
1995	99,13	91,00	22,33	31,23	111,21	65,06
2000	155,44	147,36	65,37	106,19	103,85	64,60
2005	120,46	130,41	42,24	80,07	126,75	96,16
2010	63,92*	115,28	42,10	72,33	134,56	67,15
2015	ND	137,59	51,06	85,65	102,61	111,51
2018	ND	148,15	44,46	85,18	113,11	106,55

Source : *World Federation of Exchanges*

* Données de 2008

La comparaison des niveaux de capitalisation boursière dans chacun de ces pays illustre les transformations survenues à partir des années 1990. Par exemple, la capitalisation boursière française a augmenté malgré la diminution du nombre d'entreprises cotées en bourse. Ceci est dû en grande partie à l'augmentation du nombre des activités fusions-

²⁰ La capitalisation boursière est mesurée par le nombre d'actions en circulation multiplié par leur dernier cours à la Bourse. Café de la bourse. [En ligne] : <https://www.cafedelabourse.com/lexique/definition/capitalisation-boursiere> (consulté le 18 octobre, 2019)

acquisitions et du volume des transactions sur les titres qui sont liés bien évidemment au développement des investisseurs institutionnels (Mantalbon, 2007 ; Deakin et Rebérioux, 2009). Dans l'ensemble des pays de l'OCDE, entre 1993 et 2001, les actifs des investisseurs institutionnels ont augmenté. Les fonds d'investissement ont enregistré une croissance d'environ 13 %, suivis par les fonds de pension (environ 7,5 %) et par les compagnies d'assurance (environ 6 %). À partir de 1997, les actions détenues par les investisseurs institutionnels ont augmenté. Elles s'élevaient à 13,6 trillions de dollars en 2001 (OCDE, 2003) ; ce qui dépasse le PIB global des pays de l'OCDE²¹ (Banque Mondiale, 2017). Outre les marchés des actions, il est à noter que la capitalisation boursière des marchés des obligations publics et privés a également augmenté entre 1990 et 2011.

Tableau 1 - 3 : La valeur des marchés publics des obligations en % du PIB

	Royaume-Uni	États-Unis	Allemagne	France	Canada	Japon
1990	24 %	52 %	-	23,4 %	65 %	43,0 %
1995	33 %	75 %	23 %	35,0 %	77 %	47 %
2000	29 %	43 %	29 %	42,4 %	61 %	79 %
2005	29,5 %	52 %	40 %	53,0 %	54 %	145 %
2007	32 %	51 %	40 %	52,0 %	49 %	158 %
2011	58 %	82 %	50 %	63 %	63 %	218 %

Source : *Center for Economic Studies*²²

Tableau 1 - 4 : La valeur des marchés privés des obligations en % du PIB

	Royaume-Uni	États-Unis	Allemagne	France	Canada	Japon
1990	12,8 %	68,0 %	-	49,0 %	19,1 %	38 %
1995	12,0 %	77,0 %	52 %	45,0 %	17,5 %	41 %
2000	18,0 %	94,0 %	57 %	34,0 %	30 %	48 %
2005	15,1 %	105,7 %	34 %	38,0 %	31,8 %	40 %
2007	15 %	113,7 %	35 %	46,0 %	32 %	38 %

²¹ Le PIB des pays de l'OCDE, en 2001, est estimé à 27,11 billions de dollars.

²² Center for Economic Studies. [En ligne] : www.cesifo-group.de/ifoHome/facts/DICE/Banking-and-Financial-Markets/Financial-Markets/Financial-Market-Statistics.html (consulté le 20 octobre, 2019)

2011	12,3 %	91,9 %	24 %	56,0 %	26 %	37,2 %
------	--------	--------	------	--------	------	--------

Source : *Center for Economic Studies*

Les marchés obligataires ont toujours été dominés et animés par les investisseurs institutionnels. La valeur des obligations détenues par ces derniers s'élevait à 12,9 trillions de dollars en 2001 (OCDE, 2003). Ces chiffres reflètent les mutations de la « physionomie des marchés financiers » (Aglietta et Reberieux, 2004). Il est indéniable que les investisseurs institutionnels se situent au centre de ces mouvements de libéralisation. Avant d'aller plus loin, il serait intéressant de découvrir leur profil.

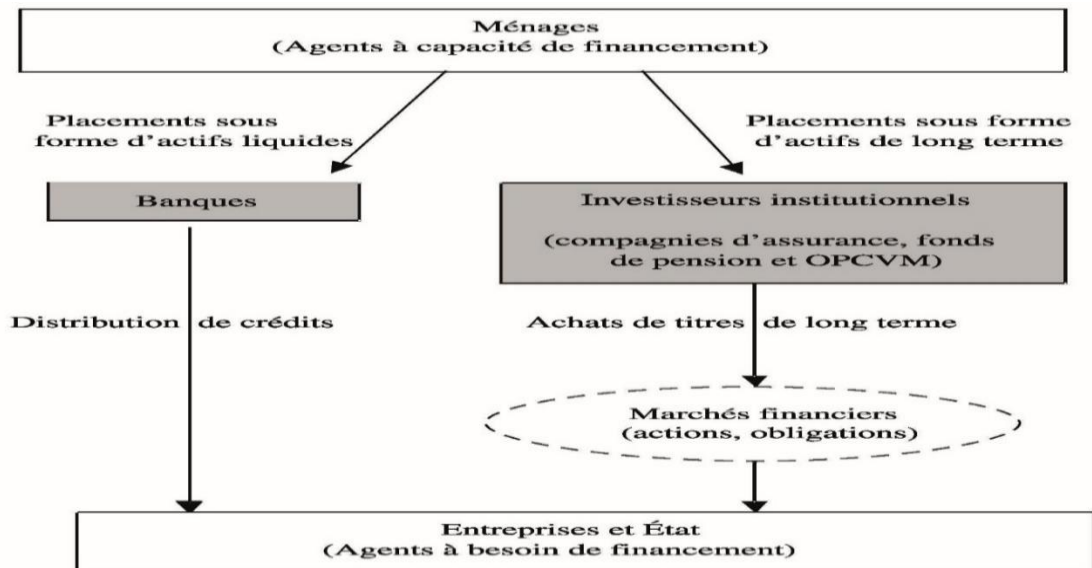
1.3 *Les investisseurs institutionnels*

En réalité, il n'existe pas une définition claire et commune des investisseurs institutionnels dans la littérature. Loin d'être des personnes physiques, ces derniers sont des entités juridiques qui se manifestent sous plusieurs formes (Çelik et Isaksson, 2014). L'OCDE (1999) distingue cinq principaux types d'investisseurs institutionnels, à savoir les fonds de pension, les compagnies d'assurance, les sociétés d'investissement ou les fonds mutuels, les fonds spéculatifs (les *hedge funds*) et les partenariats privés d'investissement. Cette classification des investisseurs institutionnels est semblable à celle proposée par Jeffers et Plihon (2001). Selon eux, les investisseurs institutionnels font référence aux fonds de pension, aux organismes de placement collectif et aux compagnies d'assurance, aux sociétés d'investissement, aux fonds spéculatifs et aux investisseurs non individuels (comme les banques). Dans le même ordre d'idées, en analysant l'engagement de propriété, Çelik et Isaksson (2014) distinguent deux grandes catégories d'investisseurs institutionnels, à savoir les sociétés par actions (ex. les sociétés d'investissement à capital fixe), les sociétés en commandite (ex. les sociétés de capital-investissement) et la constitution de la société par une loi spéciale (ex. les fonds souverains).

Pour faciliter la compréhension et l'étude de l'engagement des investisseurs institutionnels, Çelik et Isaksson (2014) distinguent trois grandes familles d'investisseurs institutionnels : 1) les investisseurs institutionnels « traditionnels » qui englobent les fonds de pension, les fonds d'investissement et les compagnies d'assurance ; 2) les investisseurs institutionnels « alternatifs » qui regroupent les fonds spéculatifs, les sociétés de capital-

investissement, les fonds négociés en bourse et les fonds souverains et 3) les gestionnaires d'actifs. Dans l'ensemble, la liste des investisseurs institutionnels n'est pas exhaustive. Plusieurs autres nouvelles formes d'investisseurs sont apparues ces dix dernières années, telles que les sociétés d'investissement à capital fermé, les fonds de dotation, les fonds négociés en bourse, les bureaux de négociation propriétaires de banques d'investissement et les fondations (Çelik et Isaksson, 2014 ; OCDE, 1999). Aux fins de ce travail de recherche, nous mettons l'accent seulement sur les investisseurs institutionnels dits « traditionnels ». En effet, plusieurs chercheurs définissent les investisseurs institutionnels comme « des investisseurs intermédiaires » (Morin, 1998 ; Jeffers et Plihon, 200 ; Boubel et Pansard, 2004 ; Çelik et Isaksson, 2014). Toutefois, cette définition demeure relative. Plusieurs fonds et formes hybrides investissent et réagissent de manières différentes. Seuls les investisseurs traditionnels, en achetant des titres de long terme, exercent une grande influence sur le marché monétaire, sur les développements des marchés primaire et secondaire des valeurs mobilières et sur le marché des devises (Çelik et Isaksson, 2014). Ils détiennent, comparativement aux banques, une grande capacité qui leur permet de financer presque tous les agents économiques, tels qu'illustrés par Boubel et Pansard (2004), dans la figure (1-2).

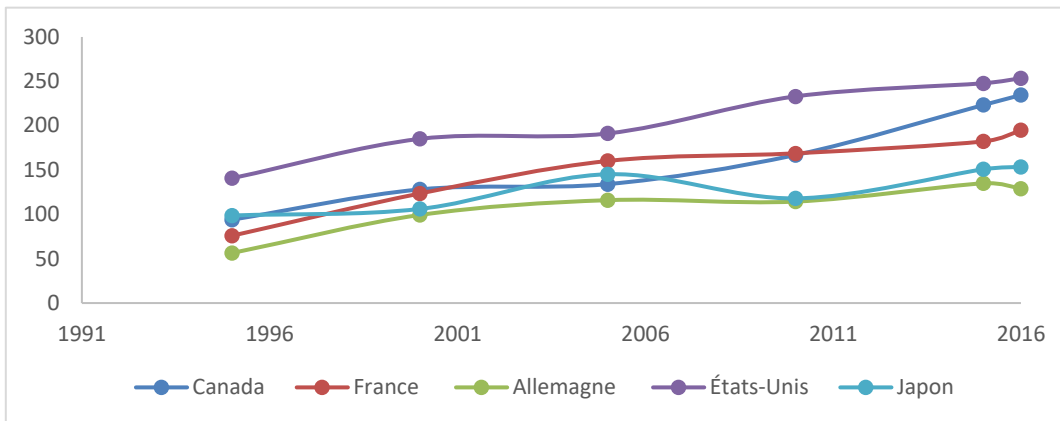
Figure 1 - 2 : Capacité de financement des investisseurs institutionnels traditionnels



Source : Boubel et Pansard (2004)

Constituant « un trio quasi inséparable », les compagnies d'assurance, les fonds de pension et les organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) ont pris une place importante dans tous les pays de l'OCDE (Boubel et Pansard, 2004). Selon la base de données de l'OCDE (Comptes nationaux), entre 1995 et 2016, les actifs détenus par les investisseurs se classent en moyenne entre 94 % et 233 % du PIB. Les taux les plus élevés sont observés en Suisse, aux États-Unis, en France, au Japon et au Canada.

Figure 1 - 3 : Actifs financiers détenus par les investisseurs institutionnels (% PIB)



Source : OCDE (2004 et 2017)

1.4 Privatisation des entreprises et des banques

La montée en puissance des investisseurs institutionnels a été catalysée par les mouvements de privatisation dans les pays de l'OCDE (Mantalbon, 2007). Le démantèlement des « noyaux nationaux durs » s'est traduit par la domination des investisseurs institutionnels nationaux et étrangers, notamment les Anglo-saxons, dans les capitaux des grandes entreprises (Jeffers et Plihon, 2001 ; Boubel et Pansard, 2004). Ils ont acquis la première place dans de nombreuses entreprises, autrefois publiques (Morin, 1998).

1.4.1 *Lien entre la privatisation et la montée en puissance des investisseurs institutionnels*

Au Canada, les grandes vagues et les programmes de privatisation ont commencé au milieu des années 1980. Les privatisations les plus importantes ont été réalisées via des émissions publiques (ex. Air Canada ; Petro-Canada ; Société coopérative de l'énergie ; Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada). Ces entreprises ont été achetées par des investisseurs institutionnels et individuels (Levac et Wooldridge, 1997).

En France, les grandes vagues de privatisation ont eu lieu entre 1986 à 1993 (Goldstein, 1996 ; Coriat, 2008). En 1986, la majorité des Banque Nationale ont été privatisées. À partir de 1987, l'État a cédé les grandes entreprises nationales telles que, Paribas, Société Générale, Elf et Havas. La deuxième vague de privatisation a débuté en 1993. Cette vague se décline en deux catégories : la privatisation totale (ex. le groupe d'assurance Gan, le Crédit industriel et Commercial (CIC) et CNP Assurance, le groupe industriel Eramet, France Télécom) et la privatisation partielle par une ouverture du capital (ex. Air France, Renault, Aérospatiale). Les gouvernements français successifs et indépendamment de leur couleur politique ont cédé 50 % des entreprises aux investisseurs institutionnels et individuels (Jeffers et Plihon, 2001). En France, les investisseurs détiennent plus que 42,6 % des capitaux propres des sociétés du CAC40 en 2002. Parmi ceux-ci, 35 % sont des investisseurs étrangers (Boubel et Pansard, 2004).

Le Japon n'a pas été épargné par cette tendance. Deux grandes vagues de privatisation ont eu lieu (Tiberghien, 2011). La première vague, entre 1982 et 1987, a conduit à la privatisation de quatre grandes compagnies d'État, à savoir, la *Japan Tobacco and Salt Public Corporation*, la compagnie *Nippon Telegraph and Telephone* (1984), la *Japanese National Railways* (1986) et la compagnie *Japan Airlines* (1987). La deuxième vague, entre 2001 et 2005, concerne la privatisation, notamment, de la Poste japonaise qui joue un rôle considérable dans le paysage financier du Japon. Tous ces mouvements ont accéléré l'intégration des investisseurs institutionnels étrangers dans le marché japonais. En effet, la part de leurs d'actions détenues par les investisseurs institutionnels étrangers est passée de 5 % à la fin des années 1980 à 28 % en 2006. Et, leur part dans la bourse de Tokyo est passée de 10 % en 1988 à plus que 40 % en 2000 (Miyajima et al. 2015).

En réalité, à partir de 2000, la majorité des pays de l'OCDE ont suivi la même tendance et la part des investisseurs institutionnels étrangers a augmenté d'une manière spectaculaire et continue encore d'augmenter. Ils gardent encore une part importante des actions dans les grandes entreprises cotées en bourse. À titre d'exemple, en 2019, ils détiennent 49 % des capitaux propres des sociétés françaises du CAC40, représentant ainsi le premier groupe d'actionnaires de ces entreprises. Cette proportion peut paraître élevée, mais elle est faible par rapport aux autres pays européens. En 2015, les investisseurs

institutionnels étrangers détiennent 54 % en Allemagne, 48 % en Italie, 85 % aux Pays-Bas et 52 % au Royaume-Uni (ANSA, 2016)²³.

Par ailleurs, selon une enquête menée par PwC (2020)²⁴, en 2020, les actifs financiers des investisseurs institutionnels sont estimés à 101,7 trillions de dollars. Ils devraient augmenter pour atteindre 111.2 trillions de dollars en 2022, soit une augmentation de 9.1 %. Dans la plupart des pays de l'OCDE, les obligations et les actions restent les deux actifs les plus importants. Les investisseurs institutionnels détiennent plus que 45 % de leurs actifs en obligations et 40 % en actions. Dans l'ensemble, ces données montrent bien l'importance et la place qu'occupent les investisseurs institutionnels, tant sur le marché des actions que sur celui des obligations.

1.4.2 *Activisme institutionnel et évolution de la gouvernance d'entreprise*

Les transformations des marchés financiers ont contribué à faire basculer les modes de gouvernance des entreprises (Darcillon, 2013). Historiquement, tel que mentionné plus haut, le concept de la gouvernance tire ses origines des travaux de Berle et Means (1932). Abordant le problème d'agence et l'émergence du modèle de la firme managériale, les chercheurs constatent que le nouveau dynamisme de la gouvernance d'entreprise a donné naissance aux mécanismes de protection des intérêts des actionnaires et des obligataires contre certains choix supposés aléatoires des dirigeants.

Dès lors, les dirigeants d'entreprises sont scrutés à la loupe et subissent de fortes pressions de la part des investisseurs institutionnels. En tant qu'actionnaires et obligataires, ces derniers sont devenus des acteurs importants des entreprises et des marchés financiers. Conscients de leur force, les investisseurs institutionnels exercent de plus en plus de pressions pour modifier les règles et les mécanismes de contrôles internes et externes en leur faveur (Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Jeffers et Plihon, 2001). Plusieurs rapports et codes de « bonne gouvernance » ont été publiés à cet effet, tels que le rapport Treadway aux États-Unis (1987),

²³ Association nationale des sociétés par actions (2016). *Revue de presse, ANSA*. [En ligne] : http://www.ansa.fr/upload/file/20170123_revue-de-presse-venligne-de-l-annee-2016.pdf

²⁴ PricewaterhouseCoopers (PwC). (2020). *Asset & Wealth Management Insights Asset Management. Taking stock*. [En ligne] : <https://www.pwc.com/gx/en/asset-management/asset-management-insights/assets/am-insights-june-2017.pdf>

les *Principles of Corporate Governance* (1993²⁵) aux États-Unis, les rapports *Viénot* (1995) et *Bouton* (2002) les principes de gouvernance d'entreprise l'OCDE (1999)²⁶ et les Codes de gouvernance (ex. Australie (2015) ; Belgique (2009), Allemagne (2017)). Les principaux thèmes abordés dans ces rapports et ces codes sont la composition du conseil d'administration, le droit de vote, la transparence et le traitement équitable des actionnaires. Les sociétés cotées doivent respecter les normes internationales de gouvernance et les actionnaires majoritaires doivent respecter les demandes des investisseurs minoritaires (Aglietta et Rébérioux, 2004 ; Boubel et Pansard, 2004). Outre les rapports, à la suite des différents scandales financiers et comptables (ex. Enron, WorldCom, Parmalat, Maxwell), plusieurs lois ont été adoptées afin de restaurer la confiance des investisseurs (Kirkpatrick, 2009 ; Aglietta et Rébérioux, 2004 ; Darcillon, 2013 ; CFAInstitute, 2018). Par exemple, la loi états-unienne Sarbanes-Oxley (SOX) de 2002 et la loi française sur la Sécurité financière (LSF) de 2003 imposent des règlements et des dispositions qui sont bien évidemment en faveur des actionnaires institutionnels (Aglietta et Rébérioux, 2004).

En dépit de l'influence croissante des investisseurs institutionnels partout dans le monde, nous ne pouvons pas conclure à l'uniformité des modes de gouvernance. Traditionnellement dans la littérature financière et même dans le champ des relations industrielles, deux grands archétypes de modes de gouvernance d'entreprise sont identifiés, à savoir le modèle *Shareholder* et le modèle *Stakeholder* (ex. Hall et Soskice, 2001 ; Höpner, 2007 et 2005 ; Pendleton et Gospel, 2003 ; Edwards, 2004). Le premier modèle se retrouve dans les capitalismes anglo-saxons. Il se caractérise par un contrôle actionnarial ayant pour objectif de créer la valeur actionnariale. Quant au deuxième modèle, il se retrouve dans les capitalismes dominés par les économies coordonnées par le marché. Dans ce mode de gouvernance, les dirigeants cherchent à aligner et à concilier les intérêts de toutes les parties prenantes. Ils cherchent à maximiser la valeur partagée. Toutefois, ces deux modèles ont subi des changements. Dès lors, le débat s'articule autour de deux hypothèses : la convergence (ex. Hansmann et Kraakman, 2000 ; Höpner, 2007) et la divergence des modes de

²⁵Révisé la première fois en 2002

²⁶Révisé la première fois en 2002

gouvernance, notamment en Europe (Boyer, 2015 ; Aglietta, 2008 ; Aglietta et Rébérioux, 2004).

Selon les tenants de l'hypothèse de la convergence, la financiarisation des économies et l'ouverture commerciale sont source de convergence de l'idéologie de la valeur actionnariale. Tous les modes de gouvernance convergent vers le modèle *shareholder* (Hall et Soskice, 2001 ; Höpner, 2007 et 2005). En revanche, selon les tenants de l'hypothèse de la divergence, les structures capitalistiques qui découlent de l'histoire, à la fois juridique, politique et socio-économique, sont des sources d'évolution, de rigidité et d'inertie des modes de gouvernance (Boubel et Pansard, 2004). À ce titre, Aglietta et Rébérioux (2004) et Aglietta (2008), en regroupant les pays capitalistes autour des « *idéaux types* », montrent qu'il existe au moins cinq modes de gouvernance d'entreprises, liés aux différences entre les systèmes financiers, aux formes de contrôle de la propriété et aux contextes juridiques variés (droit social, droit des sociétés et droit boursier) (**voir annexe 1**).

La présence remarquable des investisseurs institutionnels ne manque pas d'entraîner des conséquences plus au moins sérieuses sur les plans économique, social et politique. Cependant, leur l'impact n'est pas le même à travers les pays de l'OCDE en raison de la diversité de modes de gouvernance d'entreprises. Dans la présente recherche, nous mettons en exergue leur impact sur les relations industrielles, en général, et les relations d'emploi, en particulier. Dans les paragraphes suivants, nous abordons alors les effets des mutations des systèmes financiers et la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur les relations industrielles, particulièrement, sur le pouvoir de négociation syndicale (**sous-section 2.2**) et sur la qualité de l'emploi (**sous-section 2.3**).

2. Les effets des mutations des systèmes financiers sur les relations industrielles

2.1 Nouveaux systèmes de production et déséquilibre du rapport de force

L'évolution et l'intégration des marchés de capitaux, les mouvements associés aux fusions et aux acquisitions, l'émergence des nouvelles technologies de production, les nouveaux modes d'organisation du travail et les nouveaux modes de gouvernance d'entreprises ont modifié les systèmes de relations industrielles et les rapports de force entre

les syndicats et les employeurs (Peters, 2011 ; Darcillon, 2013 ; Boyer, 2015). Pendant les Trente-glorieuses, le système de production fordiste a été marqué par un compromis social-démocrate entre syndicat et patronat et une intervention de l'État (l'État-providence) aussi bien sur le plan économique que social (Montalban, 2007). Durant cette période, les salaires ont été indexés sur l'inflation. Soulignons que la production de masse qui a été accompagnée par une consommation de masse permettait, entre autres, un certain ajustement macroéconomique (Boyer, 2015 ; Lapointe, 2014).

La fin du système de production fordiste a bouleversé le paysage du marché et des milieux de travail syndiqués et non syndiqués (Chaykowski et Gunderson, 2004 ; Aglietta et Réberieux, 2004 ; Boyer, 2015). Les restructurations financières des entreprises se sont traduites par des licenciements massifs, le recours aux contrats courts, tel que le Contrat à Durée Déterminée (CDD) et le contrat intérimaire, des pertes de revenus et de longues périodes de chômage (Aglietta et Réberieux, 2004 ; Boyer, 2015). Ces mutations ont engendré deux changements structurels majeurs : 1) le dualisme du marché du travail ; et 2) le creusement des inégalités de revenus. Le marché du travail traditionnel s'est transformé en deux grands marchés : le marché primaire et le marché secondaire. Le premier regroupe les salariés faisant partie du noyau dur de l'organisation du travail et jouissant d'une sécurité d'emploi et de revenus élevés. Le second regroupe les salariés situés à la périphérie (CDD, intérimaire, sous-traitance, etc.) souffrant d'une faible sécurité d'emploi et de bas revenus (Deakin et Wilkinson, 2011 ; Boyer, 2015).

L'existence de deux marchés du travail, conjuguée au développement des marchés financiers, notamment le marché boursier, a modifié la nature de la relation d'emploi et du travail (Kalleberg, 2011) et a accentué les inégalités de revenus et de salaires dans les pays développés (Shin et Lee, 2019 ; Boyer, 2015 ; Piketty, 2008, OIT, 2009 et 2015 ; Alvaredo et *al.*, 2013 ; Darcillon, 2013 ; Kus, 2012). À titre d'exemple, au Québec et au Canada, entre 1996 et 2012, le salaire horaire moyen réel des cadres supérieurs a augmenté trois fois plus que celui des opérateurs et des vendeurs qui a connu une quasi-stagnation (Lapointe, 2014). Néanmoins, les inégalités ne se réduisent pas aux inégalités économiques, elles s'étendent aux inégalités sociales. Une grande partie des biens fondamentaux est assurée « *par l'intermédiaire d'une couverture sociale qui soustrait de la logique marchande* » (Boyer,

2015 : 157) dans laquelle s'inscrivent plusieurs systèmes nationaux de protection sociale. L'extension de ces systèmes « *tend à réduire les inégalités, alors que face aux difficultés financières associées aux grandes crises, leur « rationalisation » a pour effet d'accentuer ces inégalités* » (*idem* : 158).

La croissance des inégalités socio-économiques et le dualisme du marché du travail sont le résultat des politiques de flexibilisation du travail et du démantèlement des principales institutions (Darcillon, 2013 ; Deakin et Wilkinson, 2011). La libéralisation des capitaux et l'intégration des marchés financiers se sont traduites par l'affaiblissement de la légitimité et de la capacité d'action des États, par la disparité des lieux de production et par l'émergence des espaces internationaux et transnationaux de production. Depuis les années 1980, « le passage d'une dynamique centripète, celle qui a marqué la construction des États-nations, à une dynamique centrifuge » (Sassen, 2007, cité dans Bellemare et Briand, 2015 : 29) a renforcé la création des institutions supranationales. Ces institutions ayant pour objectif de favoriser la création des règles libérales. Elles ont permis à certains investisseurs institutionnels, notamment les non-résidents, de créer une certaine dépendance des pays à leurs égards. Les investisseurs institutionnels détiennent un grand nombre d'obligations qui financent les dettes publiques des États. Les marchés obligataires dépendent des notes attribuées aux pays et aux entreprises par les agences de notation de crédit (Paudyn, 2012)²⁷. En réalité, « les agences de notation prennent des décisions concernant la solvabilité des pays sur la base de critères néolibéraux, ce qui a favorisé l'adoption de politiques néolibérales préjudiciables aux régimes de relations professionnelles dans de nombreux contextes nationaux » (Prosser, 2014 : 355). Les responsables gouvernementaux et les réformistes ont à convaincre les agences de notation et les financiers de la crédibilité de leurs politiques et de leur capacité à rembourser leurs dettes (Paudyn, 2012 ; Prosser, 2014).

Au-delà des marchés obligataires, tout en cherchant des avantages compétitifs, les entreprises et les investisseurs sélectionnent les lieux de production où les politiques

²⁷ Par exemple, un pays avec une note supérieure à AAA est considéré comme capable de rembourser ses dettes, les investisseurs achètent donc ses obligations à faible rendement, alors qu'une note de BB + ou inférieure signifie qu'un pays n'est pas capable de rembourser ses dettes, les investisseurs n'achèteront donc ses obligations qu'à des rendements élevés (Prosser, 2014).

publiques de l'emploi sont plus « avantageuses » et le coût de la main-d'œuvre, moins cher (Chaykowski et Giles, 1998). Dans le but d'attirer les investisseurs étrangers, les systèmes d'assurance - chômage et de la couverture sociale et les lois protégeant les travailleurs ont été réformés (Boyer, 2015 ; Peters, 2011 ; Deakin et Wilkinson, 2011). Les réformes des politiques sociales visent à réduire les cotisations sociales et le rôle des institutions structurant le marché du travail à travers la dérèglementation et la privatisation. Ainsi, la majorité des pays de l'OCDE ont commencé, à partir des années 1990, à modifier les lois du travail et les systèmes de sécurité et de protection sociale. De même, la protection contre le licenciement et les systèmes nationaux de couverture sociale ont été libéralisés. D'où, l'émergence des systèmes de retraite par capitalisation et une délégation des services collectifs au secteur privé. Somme toute, « la logique de solidarité sociale », enracinée autrefois dans la majorité des systèmes de couverture sociale, a cédé la place à une « logique d'efficacité économique » (Boyer, 2015).

Ces changements résultant de la financiarisation et de la mondialisation de l'économie ont creusé les inégalités socio-économiques et ont modifié les rapports de pouvoir entre les États et les bailleurs de fonds financiers (Boyer, 2015). Selon certains auteurs, cette situation a causé un affaiblissement du pouvoir syndical et une dégradation de la qualité de l'emploi (Baccaro et Howell, 2011 ; Kelly, 2015 ; Meyer, 2019, Gallie, 2007 ; Olsen et al., 2010). Au demeurant, ceci dépend largement des contextes institutionnels et juridiques des différents pays. En effet, sur le plan tant théorique qu'empirique, les travaux académiques ne sont pas concluants quant à l'effet de la financiarisation des économies sur le pouvoir syndical. Les résultats peuvent s'expliquer par la nature des indicateurs mobilisés. Les indicateurs les plus souvent utilisés sont : le taux de syndicalisation (Jayadev, 2007 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Checchi et Visser, 2006), la centralité de la négociation (Boyer, 2005 ; Aguilera, 2006) et la stratégie de la négociation (Amable et al., 2005).

2.2 Financiarisation des économies et pouvoir syndical

Avec une couverture décroissante et, donc, une moindre portée des conventions collectives, une augmentation d'ouverture des clauses négociées et une baisse de l'adhésion syndicale, les syndicats, notamment en Europe, ont connu un affaiblissement de leur pouvoir (Baccaro et Howell, 2011 ; Kelly, 2015 ; Meyer, 2019). Un des objectifs de ce travail de

recherche étant de comprendre comment la financiarisation des économies en général et l'apparition de nouveaux acteurs en particulier influencent le pouvoir de négociation syndicale, il est question de passer en revue les travaux ayant abordé cette problématique. Dans les sous-sections qui suivent, nous définissons tout d'abord le pouvoir syndical, ses principaux déterminants et ses principaux indicateurs (**sous-section 2.2.1**). Ensuite, nous recensons les résultats des études portant sur les effets de la financiarisation des économies sur le pouvoir de négociation syndicale (**sous-sections 2.2.2 et 2.2.3**).

2.2.1 Pouvoir syndical et principales sources de renforcement et/ou d'affaiblissement

Les travaux portant sur la nature du pouvoir syndical s'appuient généralement sur la densité syndicale ou la structure de la négociation collective (ex. Darcillon, 2015 ; Thelen, 2014 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Dreher et Gaston, 2007 ; Gaston, 2002). Toutefois, il existe plusieurs autres facteurs à la fois internes et externes qui peuvent jouer un rôle très important dans la détermination du pouvoir syndical. Tout d'abord, Bilodeau (2011) constate que plusieurs chercheurs en relations industrielles utilisent les termes puissance et pouvoir d'une manière descriptive et interchangeable (Kelly, 1998 ; Kochan et Katz, 1988). À ce titre, en se basant sur la sociologie politique, Bilodeau (2011) propose une distinction entre les deux termes. Pour lui la puissance est « *la capacité d'un individu ou d'un groupe de faire triompher sa volonté au sein d'une relation sociale en regard d'un ou plusieurs enjeux conçus comme distributifs et importants* ». Le pouvoir, quant à lui, correspond « *à l'actualisation de cette capacité* » (*idem* : 175). Pour Lapointe (2007 : 520), le pouvoir syndical est « *la capacité du syndicat d'atteindre ses objectifs et de faire valoir ses positions, et ce, le cas échéant, en dépit de la résistance, voire de l'opposition, de la direction* ». Cette définition est un peu large dans la mesure où elle reconnaît un syndicat puissant s'il obtient des concessions concernant tous ses objectifs. En effet, la réussite d'un syndicat dépend d'objectifs particuliers. Un syndicat puissant peut exiger, par exemple, une augmentation salariale et une amélioration des avantages sociaux. Dans ce cas, nous ne pouvons pas considérer un syndicat comme impuissant parce qu'il n'a réussi à atteindre qu'une seule partie de ses demandes. Ainsi, le pouvoir syndical peut être défini comme la capacité d'obtenir des concessions sur les principales demandes et d'actualiser ces concessions.

Selon Levesque et Murray (2010), le pouvoir syndical dépend des ressources à la disposition, des aptitudes stratégiques des acteurs, des arrangements institutionnels et des structures d'opportunités écologiques, organisationnelles, économiques et politiques. À ce titre, les chercheurs proposent quatre types de ressources, à savoir la solidarité interne, la solidarité externe, les ressources narratives et les ressources organisationnelles. De son côté, Hyman (1997) met en exergue des facteurs économiques, politiques et sociaux et leurs effets sur l'avenir du devoir juste et loyal de la représentation syndicale. Pour ce faire, il s'appuie notamment sur les aspects structurels des organisations syndicales et de la négociation collective et sur les mutations des relations sociales traditionnelles. Cette liste de facteurs n'est pas exhaustive. Plusieurs autres facteurs peuvent affaiblir ou renforcer le pouvoir syndical, tels que les règles de travail, les lois sur les normes du travail, les obligations décrites dans les codes du travail, les lois qui font partie intégrante des conventions collectives, les nouveaux modèles de gestion du travail, la segmentation du marché et l'émergence des nouvelles stratégies compétitives de flexibilité. Lapointe et Bélanger (1996) proposent un cadre d'analyse plus strict des sources de pouvoir des syndicats, en distinguant les sources externes des sources internes. À la lumière de ces travaux et suivant la classification de Lapointe et Bélanger (1996), nous pouvons classer le pouvoir syndical en deux catégories : 1) le pouvoir interne qui repose sur les ressources organisationnelles, la solidarité interne, les ressources narratives et les règles de travail ; et 2) le pouvoir externe qui repose sur les alliances avec des forces politiques et sociales et sur le contexte institutionnel, socio-économique et politique.

Nous considérons deux moyens de pression par lesquels les syndicats atteignent leurs objectifs et actualisent leur pouvoir tant interne qu'externe. Le premier moyen est la négociation collective. Cette dernière se définit comme un « *processus par lequel des personnes ou des groupes possédant des intérêts divergents entrent en pourparlers, parfois accompagnés de pressions, afin d'en arriver à un accord qui leur sera mutuellement bénéfique dans le règlement d'une affaire* » (Dion, 1986 : 309). Certes, la négociation collective est un outil crucial, mais parfois les négociations échouent. Ainsi, les syndicats peuvent utiliser d'autres moyens de pression à leur disposition, tels que la grève, la

modification du code vestimentaire, le piquetage primaire et secondaire, la distribution de tracts, la publicité et le boycottage.

En menaçant la productivité de l'entreprise et donc indirectement le profit de celle-ci, les grèves peuvent renforcer le pouvoir d'un syndicat à la table de négociation. Toutefois, les grèves contre les employeurs ont sensiblement baissé depuis les années 1990. Les arrêts de travail impliquant 1 000 travailleurs ou plus ont considérablement diminué (OCDE, 2017a). Entre 2000 et 2015, dans l'ensemble des pays de l'OCDE, la moyenne annuelle des arrêts de travail impliquant 1 000 travailleurs ou plus était de 33 journées contre 102 journées entre 1989 et 1999 (OCDE, 2017a). Cette tendance s'explique en grande partie par les difficultés rencontrées par les syndicats, l'encadrement juridique plus défavorable aux syndicats, le pouvoir économique et politique accru des entreprises, la mise en œuvre des mécanismes de conciliation, l'allongement de la durée des conventions collectives et l'émergence des nouvelles stratégies de négociation (Deakin et al., 2014 ; Laroche, 2013).

Néanmoins, depuis 1980, le nombre de grèves générales contre les propositions de réformes gouvernementales a augmenté (Kelly, 2015). Ces grèves sont d'une grande importance, notamment en Europe occidentale. Entre 1980 et 2009, 40 % des 75 grèves générales ont obtenu des concessions importantes de la part des gouvernements (Hamann et al., 2013). Donc, il est indéniable que la négociation collective et les mouvements de grève sont les principaux déterminants du renforcement ou de l'affaiblissement du pouvoir syndical.

Dans le but d'examiner le pouvoir de négociation, Kelly (2015) propose une nouvelle conception. Pour lui, le pouvoir de négociation syndicale ne se limite pas à la densité syndicale, mais il se manifeste dans le processus et les résultats des négociations. Il propose à cet effet deux dimensions du pouvoir de négociation collective, à savoir le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de négociation syndicale. En ce qui concerne le pouvoir économique de négociation syndicale, il fait référence à la couverture syndicale et au résultat des négociations tant sur le plan microéconomique (le taux de salaire horaire, les indemnités de maladie et de maternité et les jours de congé annuel) que sur le plan macroéconomique (la part salariale dans le revenu

national). Le pouvoir politique de négociation syndicale, quant à lui, fait référence à la capacité de mobiliser des membres ou des groupes sociaux, à organiser des manifestations ou des grèves et aux affiliations politiques des syndicats afin d'obtenir des concessions.

En examinant l'effet des changements technologiques et de la financiarisation des économies sur la densité syndicale dans vingt-et-un pays de l'OCDE, Meyer (2019) propose une autre conceptualisation du pouvoir de négociation syndicale. Pour y parvenir, il s'appuie sur deux dimensions : la structure institutionnelle qui fait référence à la coordination des négociations salariales, au niveau de la négociation collective, aux clauses d'ouverture et à l'appartenance qui fait référence au taux d'adhésion syndicale. Meyer (2019) préconise d'intégrer conjointement ces deux dimensions afin de mieux comprendre le déclin du pouvoir syndical puisqu'elles se complètent et qu'elles se renforcent mutuellement. Dans son rapport *Perspectives de l'emploi*, l'OCDE (2017a) propose une autre conceptualisation. Le rapport s'appuie sur la représentativité syndicale, le taux de syndicalisation, le niveau de la négociation, les formes et le degré de la coordination, le « principe de faveur » et les pratiques de dérogation.

Très récemment, afin de tester l'impact de la financiarisation des économies et des nouvelles relations de travail sur les inégalités de revenus, dans dix-huit économies sur cinquante-cinq ans [1960-2015], Huber et al. (2020) proposent un indice synthétique des relations de travail. L'indice est construit à partir de la densité syndicale, la centralisation syndicale, le taux de couverture des négociations et la coordination salariale. Il convient de souligner que cet indice ressemble beaucoup à celui proposé par Darcillon (2015). L'indice proposé par Darcillon (2015) est construit à partir de quatre variables, à savoir le taux de syndicalisation, l'existence de l'extension obligatoire des conventions collectives, la centralité de la négociation syndicale et le degré de coordination de la négociation salariale. En réalité, ces indices pourront engendrer des résultats erronés dans la mesure où les chercheurs intègrent conjointement le taux de syndicalisation et le taux de couverture syndicale. Nous exposons nos critiques par rapport à la construction de ces indices dans la section (4) du deuxième chapitre lors de l'opérationnalisation des variables.

À la lumière de ces travaux de recherche, malgré la diversité des conceptions et des approches suivies, nous pouvons conclure à l'existence de dimensions communes qui permettront d'examiner le pouvoir de négociation syndicale. En nous appuyant sur les études de Darcillon (2015), de Kelly (2015), de l'OCDE (2017a), de Meyer (2019) et de Huber et al. (2020), nous postulons que le pouvoir de négociation syndicale peut être déterminé par la coordination salariale, les pratiques de dérogation, les clauses d'ouvertures, l'intervention gouvernementale, la densité syndicale, les mouvements de grève et les affiliations politiques des syndicats.

Suivant la conception de Kelly (2015), pouvoir économique versus pouvoir politique, nous classons ces éléments comme suit :

- **Pouvoir politique de négociation syndicale** : dépend de la densité syndicale et de la capacité à mobiliser les travailleurs, les citoyens et les affiliations politiques des syndicats.
- **Pouvoir économique de négociation syndicale** : dépend de la coordination salariale, de l'intervention des gouvernements lors des négociations salariales, du taux de couverture et des clauses d'ouverture.

2.2.2 Financiarisation des économies et pouvoir politique de négociation syndicale

Au cours des trente dernières années, plusieurs études comparatives, à l'échelle internationale, ont été réalisées dans le but de chercher les facteurs qui peuvent expliquer le déclin du pouvoir de négociation syndicale. Bien que la liste n'est pas exhaustive, plusieurs facteurs explicatifs ont été identifiés. Il s'agit, notamment, de l'ouverture commerciale, l'investissement direct à l'étranger (IDE), la segmentation du marché du travail, l'inflation, les choix politiques gouvernementaux, l'augmentation du taux du chômage, les NTIC, les mutations des institutions nationales et l'intégration sociale (Meyer, 2019 ; Darcillon, 2013 et 2015 ; Dreher et Gaston, 2007 ; Checchi et Visser, 2006 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Hall et Soskice, 2001).

Au plan théorique, le développement des marchés financiers conjugué à la mondialisation de l'économie a affaibli le pouvoir de négociation syndicale (Meyer, 2019 ; Darcillon, 2015 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Dreher et Gaston, 2007). Dès lors, les employeurs

optent pour une approche conflictuelle et des stratégies distributives à l'égard des syndicats (Amable et al., 2005). À travers les stratégies de l'internationalisation de la production, les entreprises externalisent leur production vers des pays offrant un marché du travail moins réglementé (Scruggs et Lange, 2002 ; Checchi et Visser, 2006). De plus, les orientations gouvernementales vers la création de marchés du travail plus attractifs pour les investisseurs ont affaibli le pouvoir de négociation syndicale (Cooke, 1997). Cet affaiblissement a augmenté d'un cran avec la baisse de l'adhésion syndicale liée aux politiques publiques de l'emploi favorisant la mobilité des capitaux et de la main-d'œuvre internationale et au rapport coût/avantages de l'adhésion (Meyer, 2019).

Au plan empirique, les études fournissent des résultats mitigés. Scruggs et Lange (2002), en examinant seize pays de l'OCDE entre 1960 et 1994, constatent que l'ouverture commerciale réduit le pouvoir syndical. Ce constat peut être interprété de la manière suivante : les employeurs peuvent utiliser la menace de la délocalisation pour diminuer les salaires, flexibiliser l'organisation du travail, empêcher la syndicalisation ou écarter les employés syndiqués (Höpner, 2005). Dans le même ordre d'idées, Slaughter (2007) constate qu'aux États-Unis l'augmentation des IDE réduit la capacité des syndicats à négocier des salaires plus élevés et des primes salariales et diminue le taux de syndicalisation. Le développement technologique peut être aussi une autre explication du déclin des syndicats. En utilisant vingt-et-un pays de l'OCDE, pour un panel couvrant la période de 1970 à 2010, Meyer (2019) démontre qu'avec les changements technologiques les salaires augmentent dans les professions hautement spécialisées et diminuent dans les professions peu qualifiées. De ce fait, la négociation collective a cédé la place à une négociation individuelle. Les travailleurs hautement qualifiés jouissant d'un grand pouvoir de négociation individuelle sont moins disposés à se joindre à des travailleurs peu qualifiés pour soutenir les syndicats.

En ce qui concerne, l'ouverture financière, Scruggs et Lange (2002) constatent que l'ouverture financière est associée positivement à la densité syndicale. Ils constatent également que les négociations salariales coordonnées, les comités d'entreprise et la représentation sur les lieux de travail contribuent à renforcer l'adhésion syndicale. Toutefois, ces deux constats sont observés seulement dans les pays où les institutions structurant le marché du travail sont fortes, tels que l'Allemagne et la Suède, qui optent pour des relations

de travail plus coopératives et stables. Paradoxalement, Scruggs et Lange (2002) constatent que des risques élevés de chômage peuvent être associés à une forte adhésion syndicale, notamment en Belgique et en Finlande. Cependant, ce constat ne remet pas en question la thèse du déclin de la densité syndicale dans de nombreux pays. Les cas belges et finlandais peuvent être analysés comme des exceptions. Ces deux pays sont dotés d'un Système de Gand²⁸. Pour la France et l'Autriche, les résultats sont différents. Scruggs et Lange (2002) démontrent une association négative entre un taux du chômage élevé, l'ouverture commerciale et financière et l'adhésion syndicale. Néanmoins, il convient de souligner que, dans ces pays la densité est moins importante que la couverture de la négociation collective. À titre d'exemple, en Autriche, en 2013, la couverture des négociations était d'environ 80 %, mais la densité syndicale n'était que de 27 %. En France, également, le taux de couverture, en 2013, était proche de 100 %, alors que le taux de syndicalisation n'était que de 8 % (Base de données de l'OCDE). En effet, en France, les syndicats comptent beaucoup plus sur leur capacité à mobiliser les travailleurs et les citoyens dans les manifestations et les grèves que sur la densité syndicale (Kelly, 2015).

Dans le même ordre d'idées, en examinant les affiliations syndicales dans quatorze pays européens entre 1950 et 1996, Checchi et Visser (2006) trouvent des résultats mitigés. Ils trouvent qu'une augmentation du taux de chômage réduit la densité syndicale. Les chercheurs trouvent également que les nouveaux arrivants sur les marchés du travail sont recrutés dans des emplois non couverts par des syndicats. Par ailleurs, ils constatent que les clauses d'indexation des salaires sur les prix ont été supprimées et que l'emploi public a diminué. Cependant, ils trouvent une forte association positive entre l'ouverture financière, mesurée par un indice de libéralisation financière, et la densité syndicale.

De leur côté, en s'appuyant sur des données de dix-sept pays de l'OCDE, Dreher et Gaston (2007) analysent l'impact de l'intégration économique, l'intégration politique, l'intégration sociale et la mondialisation de l'économie sur la désyndicalisation. Les chercheurs montrent que l'intégration sociale et la mondialisation de l'économie sont les

²⁸ Le système de Gand ou *Ghent system* est un système d'assurance chômage, dans lequel l'affiliation syndicale est requise pour bénéficier du système d'assurance chômage et d'autres prestations sociales (OCDE, 2017 a ; Van Rie et al., 2011 ; Kjellberg, 2009 ; Checchi et Visser, 2006).

principaux facteurs du déclin du syndicalisme. Par ailleurs, leurs résultats montrent que l'intégration économique et l'intégration politique sont associées positivement au taux de syndicalisation. Très récemment, dans le même ordre d'idées, Vachon et al. (2016) examinent les effets à long terme de la financiarisation des économies sur le taux de syndicalisation dans dix-huit pays en développement et développés sur une période de vingt-neuf ans [1981-2010]. Ils montrent que la financiarisation des économies affecte négativement le taux de syndicalisation, et ce, tant pour les pays en développement que pour les pays développés.

Par ailleurs, les études portant sur les mouvements de grève cherchent à comprendre quels sont les effets de la financiarisation et de la mondialisation de l'économie sur le taux de grèves (Piazza, 2005 ; Dreher et Gaston, 2007 ; Kelly, 2015) et dans quelle mesure ces mouvements augmentent la distribution salariale et réduisent les inégalités socio-économiques (Kristal, 2010 ; Düenhaupt, 2013 ; Kim, 2016). Unanimement, ces études constatent que l'ouverture commerciale et l'ouverture financière ont un impact négatif sur les mouvements de grève, notamment dans les pays où la densité syndicale est faible. Avec l'opportunité de délocalisation et le transfert des capitaux vers d'autres pays, les employeurs peuvent menacer les salariés et déclencher le lock-out qui peut faire partie d'une stratégie planifiée (offensif) ou déclarée en réaction à une grève déclenchée par le syndicat (défensif). Toutefois, ce constat demeure relatif. Les mouvements de grève dépendent de l'affiliation politique des syndicats et du degré de la coordination de la négociation salariale (Ahlquist, 2010 ; Kelly, 2015).

2.2.3 Financiarisation des économies et pouvoir économique de la négociation syndicale

Si les taux de syndicalisation et les mouvements de grèves dans les pays industrialisés ont connu des trajectoires différentes, les changements dans la structure de la négociation collective ont eu lieu principalement dans les années 1980 et au début des années 1990 (Meyer, 2019 ; Lévesque et Murray, 2003 ; Kochan, et al., 1986 ; Capelli, 1985). Depuis les années 1990, les négociations collectives sont devenues généralement au niveau de l'entreprise. Cette tendance s'est traduite par une décentralisation des négociations syndicales dans plusieurs pays, comme par exemple le Canada, les États-Unis, le Japon et la

Nouvelle-Zélande (Andersen et al., 2015 ; OCDE, 2012 ; Barrat et al., 2007). Le mouvement de la décentralisation s'explique principalement par trois facteurs : 1) le durcissement de la concurrence internationale ; 2) la diversification des activités des entreprises ; 3) et l'ouverture financière (Hall et Soskice, 2001 ; Dumont et al., 2006 ; Amable e et al., 2005).

Dans une étude menée dans vingt-cinq pays²⁹, Du Caju et al. (2008) observent un faible changement dans la structure de la négociation collective. Cependant, malgré cette stabilité, Hall et Soskice (2001) et Gallie (2007) soulignent un important affaiblissement. Cet affaiblissement résulte des changements dans les institutions nationales, en général, et les institutions structurant le marché du travail, en particulier, dans les arrangements institutionnels et dans les régimes de production et d'emploi qui s'y rattachent. En se basant sur le concept de la complémentarité institutionnelle, un vif intérêt s'est manifesté à l'égard du rôle joué par les institutions nationales. La majorité des recherches s'inscrit dans l'approche de *Varieties of Capitalism (VoC)* (Hall et Soskice, 2001). En marginalisant le rôle de l'État et des syndicats, l'approche de la *VoC* identifie les entreprises et les marchés financiers comme les principaux acteurs des économies capitalistes (Howell, 2003). Les fondements théoriques de cette approche s'appuient sur des concepts clés de l'économie néo-institutionnelle. Elle met l'accent sur la dimension relationnelle de l'entreprise. Les fondateurs de l'approche de la *VoC* partent de l'idée de la coordination du système. Hall et Soskice (2001) estiment que le marché est la seule forme de coordination. Les institutions hors marché jouent un rôle important à la fois dans la détermination de l'efficacité du marché et dans la performance de l'entreprise. Hall et Soskice (2001) regroupent les institutions hors marché dans cinq domaines, appelés cinq sous-systèmes. Il s'agit des relations industrielles, de la formation professionnelle, de la gouvernance de l'entreprise, des relations interentreprises et de la relation entre les employés et les employeurs. En se basant sur la complémentarité des institutions, sur les sous-systèmes, ainsi que sur la rationalité de l'entreprise, ils distinguent deux types de modèles capitalistes qui seront développés plus en détail dans la section (2-1) du deuxième chapitre : les économies de marché libéral (EML) comme le Canada, les États-Unis et l'Australie, et les économies de marché coordonné

²⁹ Il s'agit de 23 pays européens, les États-Unis et le Japon.

(EMC) comme l'Allemagne, la France et la Suède. Il est avancé que les EMC se caractérisent par une structure d'actionnariat concentrée, un marché des actions moins développé et un secteur financier axé fortement sur les banques ; c'est ainsi que les relations d'emploi sont stables (Hall et Soskice, 2001 ; Aguilera et Jackson, 2003).

En se basant sur le rôle du marché boursier, Black et al. (2007) montrent que la centralisation des négociations salariales est plus forte dans les EMC. Également, en examinant la complémentarité qui peut exister entre les sous-sphères de la *VoC* dans vingt pays de l'OCDE, Hall et Gingerich (2009) constatent que la coordination salariale, qui est souvent au niveau de la branche ou au niveau national, est associée à des pratiques coopératives. Dans les EMC, le capital « patient »³⁰ est l'institution centrale, comme par exemple en Allemagne. En effet, les entreprises allemandes financent leurs activités par les crédits bancaires. Cela leur permet alors de nouer de bonnes relations avec les banques et les parties prenantes (ex. les partenaires sociaux, les ONG, les syndicats). Le capital relationnel permet aux entreprises d'organiser collectivement leurs relations d'emploi par le biais de la concertation. En analysant l'interaction entre les modes de financement et les stratégies de négociations, Amable et al. (2005) démontrent, à l'aide d'un modèle formel, que les stratégies de négociations dépendent incontestablement du mode de financement des entreprises. Cela dit, le choix de l'horizon des stratégies dépend de la pression des bailleurs des fonds. Les parties négociantes choisissent des stratégies de long terme si et seulement si la pression des marchés financiers est faible. Quand bien même cette stratégie est principalement animée par la mise en place des relations coopératives, elle pourra s'orienter vers le court-termisme et ce, lorsque les pressions des marchés financiers augmentent.

Dans une étude comparative entre seize pays de l'OCDE³¹, Darcillon (2015) démontre que la financiarisation accrue est associée à une réduction du pouvoir de négociation des travailleurs et à une diminution du taux de syndicalisation. En outre, les négociations collectives se décentralisent de plus en plus, même dans les pays caractérisés

³⁰ Le capital patient est une notion utilisée pour faire référence aux financements à long terme qui assurent la durabilité de l'entreprise, les investissements à long terme et l'orientation des stratégies de développement.

³¹ Pour mesurer la financiarisation de l'économie, Darcillon (2015) utilise la part de l'emploi du secteur financier dans la population active et la contribution du secteur financier dans valeur ajoutée totale.

par des EMC (ex. l'Allemagne)³². En effet, avec l'ouverture des marchés financiers et la multiplication des acteurs financiers, les banques ont changé leurs stratégies. Ceci peut être expliqué de la manière suivante : dans les EMC, avec la faible dépendance aux marchés internationaux les grandes banques sont devenues moins disposées à fournir des capitaux « patients » (Hardie et al., 2013).

Dans l'ensemble, ces études remettent en question l'expérience commune des EMC. En effet, chaque pays a un système de relations industrielles spécifique, différents processus de décentralisation et un niveau de négociation collective qui dépendent bien évidemment, de ses traditions juridiques, sociales, culturelles, politiques et historiques. Plusieurs pays se caractérisent par un système de négociation collective de deux niveaux (au niveau de l'industrie, au niveau national, au niveau de l'entreprise) (ex. France, Allemagne), voire trois niveaux (Belgique, Finlande et Norvège). D'autres pays se caractérisent par un système de négociation collective fortement décentralisé (ex. l'Amérique du Nord, le Japon et la Nouvelle-Zélande) (OCDE, 2017 a ; Visser, 2016 ; Boni, 2009).

Les transformations survenues dans la structure de la négociation collective ne peuvent pas confirmer le déclin du pouvoir de négociation syndicale. Le degré de décentralisation dépend des résultats et des contenus des conventions collectives au niveau de l'entreprise. En effet, malgré la tendance vers la décentralisation de la négociation collective dans certains pays de l'OCDE, les accords négociés à l'échelle de l'entreprise jouent encore un rôle considérable dans la détermination des conditions du travail, en général, et dans la fixation des salaires, en particulier (OCDE, 2012). Par exemple, en France, en Suède et au Danemark, où les négociations se déroulent au niveau de l'entreprise, les syndicats ont plus de pouvoir sur la fixation des salaires. En revanche, en Allemagne, les conventions collectives spécifient principalement les salaires plutôt que les échelles salariales et la négociation collective, même si elle est décentralisée dans quelques secteurs d'activité,

³² Streeck (2010) et Boyer (2006) révèlent que depuis la libéralisation financière des années 1990, l'Allemagne a connu une diminution du taux de syndicalisation et une décentralisation de la négociation collective. Bien que l'Allemagne ait souvent connu des systèmes de relations industrielles coopératifs dans lesquels les syndicats exercent leurs activités hors des entreprises, les recherches actuelles mettent en cause cette spécificité ; la négociation collective se déroule de plus en plus au niveau de l'entreprise (Boni, 2009).

est organisée par les partenaires sociaux (Ahlberg et Bruun, 2005). En France, le processus de décentralisation est coordonné par l'État, alors qu'en Allemagne il repose fortement sur l'autonomie des acteurs collectifs ; il s'agit dans ce cas d'une décentralisation organisée (Boni, 2009 ; Bosch, 2002).

Outre la décentralisation des négociations collectives, trois facteurs clés évoqués par l'OCDE (2017, a) permettent également de différencier les pays selon le pouvoir de négociation syndicale : les modes de coordination, le degré de coordination entre les partenaires sociaux et les pratiques de dérogation, d'ouverture ou de sortie. Selon l'OCDE (2017a : 167), la coordination fait référence au « *degré auquel des acteurs mineurs suivent délibérément les décisions des acteurs majeurs* ». Elle peut avoir lieu entre des unités de négociation situées à différents niveaux ou entre des unités de même niveau de négociation collective. Comme mentionné plus haut et selon l'approche *Varieties of Capitalism (VoC)*, une forte coordination est synonyme d'une centralisation de la négociation collective et d'un faible développement du marché financier (Black et al., 2007 ; Hall et Soskice, 2001). Toutefois, la coordination et la centralisation sont deux moyens distincts pour conclure une convention collective. Il est à noter que la coordination peut jouer un rôle très important dans la structure de la négociation et peut également garantir une décentralisation « organisée ». Ceci permet ainsi de pallier les limites du pouvoir de négociation des syndicats au niveau de l'entreprise³³.

Par ailleurs, les clauses dérogatoires et d'ouverture permettant aux entreprises de s'écarter, des conventions collectives sont devenues fréquentes ces dernières années (OCDE, 2017 a ; OCDE, 2012 ; Visser, 2009). Selon Meyer (2019), un développement accru du marché boursier diminue le degré de la coordination des négociations salariales et de la centralisation, et en conséquence, augmente le nombre des clauses d'ouverture³⁴. Dans la plupart des pays, ces clauses sont soumises aux règles des partenaires sociaux. Le recours à ces pratiques a permis de passer d'une centralisation à une décentralisation organisée de la

³³ Par exemple, le Japon se caractérise par un système de négociation fortement décentralisé. Toutefois, un système de coordination reposant entièrement sur les partenaires sociaux est lancé par l'État chaque année dans le but de synchroniser les négociations salariales (OCDE, 2017a).

³⁴ Ces dernières années, le recours à ces clauses a fortement augmenté en Allemagne (OCED, 2017 a ; Meyer, 2019).

négociation collective dans plusieurs pays, tels que l'Autriche, la Belgique, l'Allemagne et le Danemark (Eurofound, 2010 ; Haipeter et Lehndorf, 2009). Donc, il est utopique de considérer seulement la structure de la négociation sans tenir compte d'autres facteurs mentionnés plus haut qui influencent sensiblement le pouvoir de négociation syndicale.

2.3 Financiarisation de l'économie et qualité de l'emploi

Les transformations survenues à partir des années 1980 ont conduit à un déplacement des débats qui s'articulaient autour du plein-emploi vers la qualité de l'emploi et du travail (Lapointe, 2013). La qualité de l'emploi est un thème qui suscite beaucoup d'intérêt, tant dans le monde académique que politique (Olsen et al., 2010 ; Gallie, 2007 ; Green, 2006 ; Valeyre, 2006 ; Kalleberg, 2011 ; Le Capitaine et al., 2013 ; Cloutier, 2008).

2.3.1 Tendance générale : dégradation et polarisation de la qualité de l'emploi

Le débat sur la qualité de l'emploi et du travail s'articule autour de deux axes principaux de recherche (Lapointe, 2013). Le premier axe se concentre sur l'impact de la mondialisation et des changements technologiques sur l'évolution de la qualité de l'emploi et du travail (ex. Green, 2006 ; Valery, 2006). Le deuxième axe, quant à lui, cherche à établir un lien entre la qualité de l'emploi, les changements technologiques et les variétés de capitalismes, tout en mettant en exergue le rôle des institutions et des politiques nationales (ex. Olsen et al., 2010 ; Gallie, 2007).

Dans le premier axe, en mettant l'accent sur la qualité de l'emploi et sur les nouvelles organisations du travail, Green (2006) montre qu'il existe un paradoxe entre l'évolution de la qualité de l'emploi et la qualité du travail dans les pays développés. Il observe une amélioration de la qualité de l'emploi et une détérioration de la qualité du travail. Avec l'émergence de l'économie du savoir, les employés sont devenus plus compétents et généralement mieux rémunérés. En revanche, même si les employés ont vu leurs salaires et leurs revenus augmenter et la qualité de leurs emplois progresser, le « *travail dans l'ère récente est devenu de plus en plus exigeant* » (*idem* : 20).

En analysant la professionnalisation de l'emploi, Le Capitaine et al. (2013) confirment le paradoxe souligné par Green (2006) dans le cas du secteur de la santé au

Québec. Les chercheurs observent une dégradation des conditions de travail, une intensification du travail et une diminution du bien-être. Par ailleurs, à l'instar des résultats de Green (2006), ils démontrent que la qualité de l'emploi des professionnels s'est améliorée « grâce à l'accroissement des salaires horaires et à l'augmentation des heures de travail » (*idem* : 156). Néanmoins, les chercheurs remarquent une polarisation de la qualité de l'emploi. Dans le même ordre d'idées, Kalleberg (2011) constate qu'aux États-Unis les travailleurs dans les métiers professionnels gagnent des salaires plus élevés et se sentent plus satisfaits. Toutefois, les travailleurs peu qualifiés ont vu leurs salaires stagner et se sentent insatisfaits. Ils subissent de fortes pressions et assument des risques élevés.

Dans le deuxième axe, en se basant sur les différents régimes d'emploi et les différents types d'arrangements institutionnels, la littérature récente souligne deux approches théoriques : les théories de convergence et les théories de divergence (Olsen et al., 2010 ; Gallie, 2007). Au sein des théories de convergence, il y a deux points de vue opposés : des théories « optimistes » et des théories « pessimistes ». En ce qui concerne les théories « optimistes », leurs tenants avancent la thèse d'une convergence des institutions et d'une amélioration de la qualité de l'emploi dans tous les pays industrialisés. Les tenants des théories dites « pessimistes » avancent la thèse d'une intensification du travail et d'une détérioration de la qualité de l'emploi (Gallie, 2007).

Les théories de divergence s'appuient sur l'approche du régime de production (*VoC*) de Hall et Soskice (2001) et l'approche des régimes d'emploi de Gallie (2007) (Olsen et al., 2010 ; Gallie, 2007)³⁵. Gallie (2007), en examinant six pays européens,³⁶ distingue trois régimes d'emploi : le régime inclusif (ex. Suède), le régime dual (ex. l'Allemagne) et le régime libéral (ex. Royaume-Uni). Il démontre particulièrement qu'il existe une grande différence entre le régime inclusif et le régime libéral. Le régime inclusif se caractérise par une meilleure qualité de l'emploi et une faible inégalité entre les classes sociales. En ce qui

³⁵ Telle que mentionnée dans la section précédente, la première approche s'appuie sur cinq sous-systèmes d'activité à savoir les relations industrielles, la formation professionnelle et l'éducation, la gouvernance des entreprises, les relations interentreprises et les relations avec les salariés, alors que la deuxième approche s'appuie sur les politiques publiques de l'emploi, l'assurance chômage, l'implication des organisations syndicales, le rôle de secteur public et les programmes d'amélioration de la qualité de l'emploi.

³⁶ Les pays sont la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et la Suède.

concerne le régime libéral, il se caractérise par une faible qualité de l'emploi, notamment en matière de sécurité d'emploi et de satisfaction au travail et une inégalité très élevée entre les classes sociales. Entre ces deux régimes, se trouve le régime dual qui se caractérise par une inégalité en termes de qualité de l'emploi.

La différence entre ces trois régimes s'explique particulièrement par la participation des syndicats à la prise de décision et par les politiques publiques de l'emploi. En ce qui concerne le régime inclusif, les politiques publiques de l'emploi ont pour vocation d'augmenter le taux d'activité, de renforcer les droits des travailleurs sur le marché du travail et d'améliorer les conditions en milieu de travail. Les politiques publiques de l'emploi se concentrent en particulier sur les questions relatives à la conciliation travail-famille afin de faciliter l'accès des femmes au marché du travail. Elles se concentrent également sur la sécurisation des trajectoires professionnelles et sur les politiques actives ayant pour objet d'accélérer le retour des chômeurs sur le marché du travail. Également, ce régime se caractérise par une présence considérable des syndicats. En ce qui concerne le régime dual, il se caractérise par de faibles politiques publiques de l'emploi. Généralement, les politiques dans ce régime se concentrent en particulier sur le niveau général de l'emploi et donnent des droits élevés aux employés réguliers au détriment des salariés situés du marché du travail (CDD, intérimaire, sous-traitance, etc.). En ce qui a trait au régime d'emploi libéral, il se caractérise par de faibles politiques publiques de l'emploi et une absence de participation syndicale. Les politiques, dites passives, notamment les politiques d'assurance chômage, sont très faibles. En outre, les conditions d'emploi découlent du libre fonctionnement du marché (Gallie, 2007).

En confrontant ces deux approches, Olsen et al. (2010) mesurent la qualité de l'emploi dans quatre pays de l'OCDE, à savoir l'Allemagne, les États-Unis, la Norvège et le Royaume-Uni. Les chercheurs constatent que « *la qualité de l'emploi se dégrade dans tous les pays et [que] les différences entre les pays se sont réduites au fil du temps* » (idem : 235). Leurs résultats confirment la théorie pessimiste de la convergence. Les facteurs explicatifs d'une telle dégradation et de la polarisation de la qualité de l'emploi sont souvent associés aux changements technologiques et organisationnels (Kalleberg, 2011 ; Green, 2006), à la hausse

de la concurrence et à la pression exercée par la haute direction (Le Capitaine et al., 2013 ; Kalleberg, 2011 ; Valeyre, 2006 ; Green, 2006 ; Gallie, 2005).

La qualité de l'emploi a fait également l'objet d'une attention particulière des grandes organisations internationales, telles que l'OIT, l'Institut Syndical Européen (European Trade Union Institute (ETUI)), la Commission Économique pour l'Europe des Nations Unies (UNECE), l'OCDE, le Comité d'Emploi (EMCO) et l'Eurofound (2012). L'Eurofound (2012) identifie trois grands groupes de pays en termes de qualité d'emploi. Le premier groupe englobe la Suède, le Danemark, la Finlande, le Royaume-Uni, l'Irlande et l'Allemagne³⁷. Ces pays se caractérisent par une bonne qualité de l'emploi. Le deuxième groupe est composé des pays de l'Europe du Sud excluant l'Espagne (PIG), la France et la Pologne : ils se caractérisent par une qualité moyennement faible. En ce qui concerne le dernier groupe, il comprend les pays de l'Europe centrale et de l'Est qui se caractérisent par une faible qualité de l'emploi. Il est intéressant de souligner que l'Eurofound (2012) démontre dans l'ensemble une légère dégradation de la qualité de l'emploi. De son côté, l'OCDE (2015) identifie trois groupes de pays. Le premier regroupe l'Autriche, l'Australie, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, la Norvège et la Suisse. Ces pays se caractérisent par une bonne qualité de l'emploi. Le deuxième regroupe les pays ayant une qualité intermédiaire de l'emploi, tels que la Belgique, le Canada, la France, l'Irlande, le Royaume-Uni et la Suède. Quant au dernier groupe, il englobe les pays de l'Europe du Sud (PIGS) ayant une faible qualité de l'emploi.

Dans une tentative d'améliorer la mesure et de généraliser les résultats de Laeken (2001), Davoine et al. (2008) ont examiné l'évolution de la qualité de l'emploi dans vingt-sept pays de l'Union Européenne. Pour y parvenir, ils ont retenu quatre dimensions. Il s'agit de la sécurité socio-économique, l'éducation et la formation, les conditions de travail et l'égalité entre les hommes et les femmes. Dans l'ensemble, les résultats rejettent en grande partie la thèse de la dégradation de la qualité de l'emploi dans tous les pays européens. Les chercheurs démontrent l'existence d'au moins quatre grands régimes de qualité de l'emploi.

³⁷ Il convient de noter que Green (2006) démontre une bonne qualité d'emploi au Royaume-Uni.

Le premier groupe comprend la Suède, le Danemark, la Finlande et le Royaume-Uni. Ces pays se caractérisent par une bonne qualité de l'emploi. Le deuxième groupe englobe les pays de l'Europe du Sud (Italie, Portugal, Grèce et Malte) ayant une qualité de l'emploi moyennement faible. Quant au troisième groupe, il comprend l'Allemagne, la France, la Belgique, le Luxembourg, l'Autriche, les Pays-Bas, l'Irlande et la Slovénie ayant une qualité de l'emploi moyennement bonne. Enfin, le dernier groupe est constitué du reste des pays considérés, tels que l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Chypre, la Pologne, la Bulgarie et la Roumanie. Les pays de ce groupe se caractérisent par une mauvaise qualité de l'emploi.

Les principaux résultats des études susmentionnées démontrent une certaine divergence quant à la qualité de l'emploi. En général, une bonne qualité de l'emploi est attribuée aux pays nordiques, une qualité moyennement faible est attribuée aux pays de l'Europe centrale et orientale et une faible qualité de l'emploi est attribuée aux pays de l'Europe du Sud, notamment aux PIGS (Portugal, Italie, Grèce et Espagne) et aux pays anglo-saxons. Toutefois, le consensus est moins net en ce qui concerne les pays anglo-saxons et les pays de l'Europe du Sud. La conclusion que nous pouvons en tirer est que la littérature est controversée quant à la mesure de la qualité de l'emploi et son évolution. L'absence d'un consensus sur l'évolution de la qualité de l'emploi découle de la définition des dimensions et des indicateurs retenus pour sa mesure ainsi que des choix du niveau d'analyse. Nous abordons ce point plus loin dans la section (4) du deuxième chapitre « opérationnalisation des concepts ».

En dépit de l'importance de ces études, nous avons bien remarqué que les aspects financiers sont peu étudiés. De ce fait, la question qui se pose ici est la suivante : *« qu'en est-il des effets potentiels de la restructuration des systèmes de négociation collective et du développement des marchés financiers, ainsi que de l'émergence des nouveaux acteurs, notamment institutionnels, sur la qualité de l'emploi ? »*

2.3.2 Financiarisation de l'économie et qualité de l'emploi

Plusieurs études empiriques ont été réalisées dans le but d'examiner les effets du développement des marchés boursiers et de la gouvernance d'entreprise sur l'emploi à l'aide de données liées à la gestion et à la flexibilité de l'emploi (ex. Stockhammer, 2017 ; Kohler

et al. 2019 ; Darcillon, 2013 ; Peters, 2011 ; Deakin et Rebérioux, 2009 ; Pendleton, 2009 ; Black et al., 2007 ; Black et al., 2008 ; Gospel et Pendleton, 2003). En effet, à partir des années 1980, plusieurs chercheurs en relations industrielles ont mis en exergue la tendance vers la « flexibilisation » du système de l'emploi. Atkinson (1984) a développé un modèle de l'organisation flexible composé de trois formes de flexibilité, à savoir la flexibilité numérique, la flexibilité fonctionnelle et la flexibilité financière. Plus récemment, l'attention s'est portée particulièrement sur la flexibilité au niveau macroéconomique, par exemple sur la flexibilité dans l'emploi et la rémunération (Black et al., 2008).

Généralement, la littérature a eu tendance à considérer les changements du marché du travail et l'intensification de la concurrence sur le marché des produits comme des déterminants primordiaux de la flexibilité (Kochan et al., 1986). Toutefois, d'autres recherches soutiennent l'idée selon laquelle la pression exercée par le marché boursier a de puissants effets sur la fonction GRH et sur la création de l'emploi (ex. Pendleton, 2009 ; Gospel et Pendleton, 2003). Au centre de cette littérature, plusieurs chercheurs avancent l'idée selon laquelle les principes de la gouvernance de l'entreprise y jouent un rôle important (Darcillon, 2013 ; Black et al., 2007 ; Pendleton, 2009). La domination de l'idéologie de la valeur actionnariale se traduit par une réduction de la stabilité de l'emploi, un faible investissement en capital humain et l'émergence des nouvelles politiques de rémunération. Les pressions exercées par les marchés boursiers forcent les gestionnaires à s'orienter de plus en plus vers la flexibilité de l'organisation du travail et à inciter les décideurs politiques à déréglementer les marchés du travail (Black et al., 2007 ; Pendleton, 2009). Dans l'ensemble, ces études s'appuient sur l'approche *Varieties of Capitalism (VoC)*. En utilisant des scores nationaux pour divers indicateurs des marchés financiers, de la structure de la propriété, de la gouvernance et de la gestion de l'emploi, ces études fournissent des résultats mitigés. Black et al. (2007) analysent systématiquement le lien entre le marché des actions, la gouvernance de l'entreprise, la durée d'emploi, la formation et la rémunération dans les pays de l'OCDE. En utilisant le volume des échanges et des émissions de nouvelles actions ainsi que les opérations de fusions-acquisitions, ils démontrent que, dans les pays où l'actionnariat est dispersé, la liquidité du marché des actions est associée à l'instabilité de l'emploi. Ils démontrent également que l'augmentation des activités de fusions-acquisitions réduit la

stabilité de l'emploi. Ce constat est expliqué par le faible intérêt des investisseurs à miser sur le long terme. Les investisseurs cherchent des investissements rentables avec un risque moins élevé. Une fois que l'investissement devient moins rentable, ils procèdent à des ajustements au niveau de la masse salariale ou ils vendent leurs actions. Ces stratégies déployées par les actionnaires engendrent une instabilité d'emploi qui touche notamment les salariés n'ayant pas d'ancienneté, les salariés embauchés par des contrats à durée déterminée ou encore les salariés non syndiqués. Par ailleurs, une association positive entre la liquidité et le recours à des plans d'actionnariat salarié a été démontrée. En somme, les chercheurs prouvent que les politiques salariales s'orientent de plus en plus vers l'individualisation de la rémunération afin de rendre les salariés plus sensibles aux résultats financiers.

Dans le même ordre d'idées, Black et al. (2008) examinent l'impact des marchés boursiers sur la flexibilité numérique dans vingt-deux pays membres de l'OCDE à l'aide des données de panel, tirées principalement de la fin des années 1990. Les chercheurs trouvent des résultats mitigés. Les négociations sur le marché boursier sont associées à une durée d'emploi plus courte, à des taux d'activité plus élevés, à une dispersion des salaires et à une flexibilité globale des salaires réels. De même, en examinant treize pays de l'OCDE sur une période de vingt-cinq ans [1980-2005], Peters (2011) trouve qu'en Amérique du Nord et en Europe Occidentale l'essor des marchés boursiers couplé à l'augmentation des mouvements de fusion-acquisitions a changé la gouvernance d'entreprise. En effet, le chercheur trouve que ces réalités se traduisent par une augmentation du nombre de licenciements, une réduction de la part d'investissement en capital humain et en formation et par un processus de désindustrialisation et de réindustrialisation qui nécessite une flexibilisation de la main œuvre afin de réduire les coûts salariaux, notamment ceux des travailleurs syndiqués.

De son côté, Stockhammer (2017) examine l'impact de la financiarisation des économies sur la distribution des revenus dans soixante et onze pays, dont vingt-huit pays avancés sur une période de trente-sept ans [1970-2007]. Le chercheur constate que la financiarisation des économies affecte la part salariale³⁸ et augmente la flexibilité numérique, et ce, tant pour les pays avancés que pour les pays en développement. Ce résultat a été

³⁸ Le chercheur utilise la part ajustée des salaires privés pour mesurer la part des salaires

confirmé très récemment par Kohler et al. (2019). Les chercheurs examinent l'impact de la financiarisation des économies sur la part des salaires dans quatorze pays avancés sur la période de vingt-deux ans [1992-2014]. Les auteurs constatent que la financiarisation des économies affecte négativement et d'une manière significative la part des salaires dans la valeur ajoutée³⁹. Également, ils constatent que l'ouverture commerciale déséquilibre le rapport de force⁴⁰ entre les employeurs et leurs représentants et les salariés. Conformément à l'étude d'Amable et al. (2005), les auteurs constatent que la dette de l'entreprise peut déstabiliser les relations coopératives entre les parties négociations et affecter l'identité de la classe ouvrière. Toutefois, ce constat demeure relatif. Les effets négatifs de la financiarisation des économies et de l'ouverture commerciale sur le rapport de force et la part des salaires se manifestent seulement dans les pays où les institutions de négociation salariale sont faibles.

Bien que ces études soient intéressantes, elles se limitent à des comparaisons des systèmes nationaux au niveau macro, limitant ainsi la compréhension et l'interprétation de ses résultats. Pour les analyses quantitatives comparatives de systèmes nationaux et pour les analyses comparatives quantitatives et qualitatives infranationales et au niveau micro, la compréhension devient également très difficile. Au niveau de l'entreprise, en se concentrant sur les entreprises allemandes cotées en bourses, Jackson et al. (2005) observent une tendance vers la réduction des effectifs, notamment des salariés à contrats indéterminés. Selon eux, « le « modèle » de gouvernance d'entreprises allemandes d'après-guerre se caractérisait par un degré élevé de complémentarité entre le patient, le capital bancaire et la participation des employés » a considérablement changé en raison des changements du financement des entreprises. Par ailleurs, ils observent une augmentation du salaire moyen. Cette augmentation est due à l'augmentation des primes tant individuelles que collectives. En effet, en Allemagne la généralisation des telles primes s'inscrit dans une stratégie qui vise à faire participer les salariés à la prise des décisions et à les sensibiliser à la rentabilité et à la maximisation de la valeur de l'entreprise. En outre, l'institutionnalisation de l'implication des salariés est enracinée dans la culture des entreprises allemandes (Aglietta et Rebérioux,

³⁹ La part des salaires est définie comme la rémunération moyenne des salariés multipliée par l'emploi total

⁴⁰ Pour le pouvoir de négociation syndicale, les chercheurs utilisent le rapport entre les salariés qui sont membres d'un syndicat et le nombre total de salariés

2004). Au-delà de cet aspect, les pressions des marchés financiers sont contrôlées. En effet, malgré les transformations de son système financier, le droit du travail et le droit des sociétés allemands ralentissent la convergence du modèle allemand vers le modèle des EML. Ces résultats ont été confirmés par Deakin et al. (2006) grâce à l'analyse de différents modèles de propriété d'entreprises britanniques (actionnariat dispersé, propriété concentrée, contrôle étatique, etc.). À partir d'une étude qualitative fondée sur des entretiens semi-directifs avec des cadres supérieurs et des responsables syndicaux, les chercheurs évaluent le degré de la coopération entre les salariés et les employeurs dans un contexte de liquidité accrue du marché boursier. Deakin et al. (2006) trouvent que les salariés subissent indirectement de fortes pressions de la part des actionnaires. Néanmoins, les règles du droit du travail favorisent le développement de stratégies coopératives et d'un sentiment d'appartenance et d'attachement.

Dans la même veine, Deakin et Reberlioux (2009), en comparant les entreprises françaises et britanniques cotées en bourse, examinent les effets du contrôle par les actionnaires sur les pratiques de gestion de l'emploi. Leur objectif est d'évaluer le rapport entre la sphère financière et celle de l'emploi. Leur étude révèle que les salariés subissent des pressions sur les résultats. Par ailleurs, ils observent une divergence entre les deux systèmes en ce qui concerne la protection juridique des actionnaires. En effet, les deux pays se caractérisent par deux traditions juridiques différentes. Au Royaume-Uni, le système du *Common Law* protège plus les actionnaires. Les entreprises sont plus à actionnariat dispersé et les marchés boursiers sont plus développés. En France, le système de droit civil protège moins les actionnaires. Cette faible protection est accompagnée par un actionnariat plus concentré et un faible développement des marchés boursiers. Par ailleurs, ils découvrent, à l'instar de Deakin et al. (2006), que le droit du travail constitue un facteur important dans ces deux pays. Au Royaume-Uni, la législation du travail demeure faible, alors que les droits d'information et de consultation sont semblables à ceux de l'Europe continentale. Cette situation donne alors la possibilité aux entreprises cotées en bourse de s'engager sur le long terme envers leurs salariés. En France, comme la législation du travail est forte, le modèle dominant se caractérise par un partage de la rente entre les actionnaires et seulement avec les effectifs constituant le noyau dur des entreprises.

Dans le même ordre d'idées, Liu et al. (2013) analysent deux cent vingt et un centres d'appel canadiens et américains, tout en utilisant des données financières. Leur étude révèle que les entreprises ayant des niveaux plus élevés de levier financier sont moins susceptibles d'investir en capital humain. Ces entreprises optent pour un capital humain stratégique qui répond à leurs besoins qu'à court terme. Le capital humain stratégique est devenu une tendance dans plusieurs entreprises, car il crée « un avantage concurrentiel durable » pour les entreprises et s'adapte rapidement aux besoins notamment financiers de l'entreprise. Les chercheurs démontrent que dans les entreprises où le taux de rotation des actions est élevé les gestionnaires subissent plus des pressions afin de réduire les investissements en capital humain spécifique, en salaire et en avantages sociaux et de maximiser la valeur actionnariale à court terme. En effet, ce constat a été confirmé par Felstead (2016) en analysant 67 599 employeurs du secteur privé en Angleterre. Le chercheur démontre que le court-termisme joue un rôle important dans la réduction de l'investissement en formation et en salaire, notamment en temps de crise.

3. Questions et objectifs de recherche

Dans les sections précédentes, nous avons recensé les multiples effets de la financiarisation des économies sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Dans l'ensemble, nous avons retenu quatre constats. Premièrement, les mécanismes de coordination des négociations collectives jouent un rôle important pour garantir une décentralisation organisée, et ce, en fonction bien évidemment des contextes juridiques, institutionnels, politiques et économiques. Deuxièmement, les clauses dérogatoires, d'ouverture ou de sortie, sont devenues fréquentes dans plusieurs pays de l'OCDE dans lesquels la structure de la négociation reste intacte, autrement dit centralisée. Troisièmement, les études antérieures ont jusqu'à aujourd'hui tenté de prédire les effets du développement des marchés boursiers sur la structure de la négociation collective ou sur le taux de la syndicalisation et sur les inégalités salariales et de revenus, cependant, bien que la qualité de l'emploi se dégrade de plus en plus, cette problématique est apparemment peu étudiée dans les travaux académiques s'intéressant aux aspects financiers en général et au développement des marchés boursiers en particulier. Quatrièmement, la plupart des études se concentrant sur les marchés boursiers ne distinguent pas les actionnaires individuels des investisseurs

institutionnels et sous-estiment ainsi leur rôle en tant qu'éléments constitutifs des systèmes financiers dans les relations industrielles en général et dans les relations d'emploi en particulier.

Compte tenu des éléments avancés, la problématique de notre recherche se décline principalement autour d'une question de recherche. Ce travail de recherche se propose d'étudier l'effet de la financiarisation des économies sur le pouvoir de négociation syndicale. Plus précisément, nous nous proposons d'examiner « *dans quelles mesures la financiarisation des économies mesurée par la montée en puissance des investisseurs institutionnels et les orientations des politiques publiques qui s'y rattachent, dans les pays de l'OCDE modifient le pouvoir de négociation syndicale et par voie de conséquence la qualité de l'emploi ?* ».

La question centrale de cette problématique peut être formulée à travers les sous-questions de recherche suivantes :

- *Quels sont les effets des modifications imposées par la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale ? Ces effets sont-ils les mêmes à travers les pays ?*
- *Quels sont les facteurs qui expliquent ces effets ?*
- *Quels sont les effets de l'interaction entre la montée en puissance des investisseurs institutionnels et le pouvoir de négociation syndicale sur la qualité de l'emploi ?*
- *Dans quelle mesure la négociation syndicale peut-elle promouvoir la qualité d'emploi dans un contexte de développement des investisseurs institutionnels ?*

Cette recherche se concentre sur l'interrelation entre le développement des investisseurs institutionnels, le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Elle propose de nouvelles mesures de la financiarisation des économies et des nouveaux facteurs qui peuvent contribuer au déclin ou au renforcement du pouvoir de négociation syndicale et à la dégradation ou à l'amélioration de la qualité de l'emploi. Également, elle propose une réflexion originale sur les nouvelles dimensions du pouvoir de négociation syndicale et de la qualité de l'emploi.

Dans l'objectif de définir nos axes de recherche, nous retenons, à partir de notre revue de la littérature, les hypothèses de recherche suivantes :

H1 : Le pouvoir économique de négociation syndicale s'est affaibli dans la majorité des pays de l'OCDE

H2 : Le pouvoir politique de négociation syndicale s'est affaibli dans la majorité des pays de l'OCDE

H3 : La détérioration de la qualité de l'emploi s'est généralisée dans la majorité des pays de l'OCDE

H4 : La financiarisation des économies, notamment avec la montée en puissance des investisseurs institutionnels, a un effet négatif sur le pouvoir de négociation syndicale

H5 : L'effet négatif de la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir économique et politique de négociation syndicale se renforce avec le processus de libéralisation des échanges et la hausse du taux de chômage.

H6 : Le déclin du pouvoir de négociation syndicale associé à la financiarisation des économies réduit la qualité de l'emploi.

H7 : La détérioration de la qualité de l'emploi affaiblit le pouvoir de négociation syndicale, et inversement.

Pour répondre à notre principale question de recherche et aux sous-questions et pour infirmer ou confirmer nos hypothèses de recherche, nous développons, dans un premier temps, un cadre conceptuel capable d'aborder l'ensemble des éléments avancés dans différents contextes. Pour ce faire, nous avons recours à un cadre d'analyse institutionnaliste. Ensuite, nous développons un modèle d'analyse qui permet d'analyser et de mieux expliquer la manière dont le développement des investisseurs institutionnels modifie le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Enfin, nous proposons, à travers une approche multidisciplinaire, des mesures originales du pouvoir, à la fois économique et politique, de négociation syndicale et de la qualité de l'emploi capables de prendre en compte les différences entre les pays.

4. Pertinence sociale et scientifique

4.1 Pertinence sociale

La qualité de l'emploi reste toujours un sujet d'actualité. Les études récentes confirment qu'elle se dégrade de plus en plus avec une polarisation des emplois. Cette situation s'est aggravée depuis la dernière crise financière et économique qui a pesé lourdement sur la qualité d'emploi (Le Capitaine et al., 2013 ; Kalleberg, 2011 ; Olsen et al., 2010). La restructuration des entreprises et le nombre d'emplois qui ont été perdus pendant la crise ont tiré vers le bas les normes et les conditions de travail (OIT, 2015 ; OCDE, 2016). Selon l'OIT (2015), la croissance des salaires réels dans les pays développés a nettement ralenti depuis la crise depuis 2008.

Les salaires réels ont augmenté dans les pays développés de 0,1 % en 2012 et de 0,2 % en 2013 et ils n'ont pas encore retrouvé les taux qui ont précédé la crise. Également, en analysant l'interrelation entre l'évolution de la qualité de l'emploi et les inégalités salariales et de revenus ce constat a été confirmé très récemment. Deux récents rapports du BIT (2016) et de l'OCDE (2017 b) notent que l'insécurité d'emploi s'est généralisée sur les marchés du travail dans les pays de l'OCDE. Cette insécurité touche principalement les jeunes, les travailleurs non qualifiés, les femmes et les immigrants. Ces travailleurs sont exposés non seulement à une forte insécurité d'emploi, mais également à une rémunération très inférieure par rapport à ceux qui se retrouvent dans le noyau dur du marché du travail. Les disparités existent également entre les pays. Le rapport de l'OCDE (2017 b) montre, par exemple, qu'en Allemagne, en Australie et en Autriche, la qualité de l'emploi est plus ou moins élevée, alors que, par exemple, en Espagne, en Italie et au Portugal, la qualité de l'emploi est plus ou moins faible.

L'OIT (2015) avance plusieurs recommandations politiques afin d'atténuer les inégalités et d'améliorer la sécurité d'emploi des travailleurs. Selon le rapport, *salaires et inégalités de revenus* de 2015, deux principales institutions devraient être prises en considération, à savoir la négociation collective et le salaire minimum. Notre recherche met plus l'accent sur la négociation collective. Notre choix s'inscrit dans une vague de recherches portant sur le rapport entre la négociation collective et les inégalités salariales. Unanimentement,

les chercheurs montrent que les institutions de la négociation collective ont un effet à la fois modérateur et protecteur (Huber et al. 2020 ; Kus, 2012 ; Dahl et al., 2013 ; Garnero et al., 2014).

4.2 Pertinence scientifique

Cette thèse vise à offrir trois contributions possibles à l'avancement des connaissances sur les plans théoriques et empiriques. Premièrement, les études portant sur les aspects financiers ont longtemps présenté une vision unidimensionnelle ou partielle sur les nouvelles relations d'emploi en général et sur la qualité d'emploi en particulier. Outre les aspects financiers, les recherches s'inscrivant dans des analyses comparatives internationales soulèvent beaucoup de controverses, voire l'absence d'un consensus sur la définition, la portée et les dimensions de la qualité de l'emploi. Plusieurs dimensions ont été présentées pour classifier, définir et étudier la qualité de l'emploi (Olsen et al., 2010 ; Gallie, 2007 ; Green, 2006 ; Valeyre, 2006). Plusieurs recherches optent pour une approche multidimensionnelle (Green, 2006 ; Gallie, 2007 ; ETUI, 2008). Cependant, malgré le fait qu'il existe des dimensions communes, les dimensions varient d'une recherche à l'autre et d'une discipline à l'autre.

À titre d'exemple, en 2008, ETUI, (2008) proposent un indice synthétique qui englobe six dimensions, à savoir les salaires, les compétences et le développement de carrière, les conditions de travail et la sécurité du travail (intensité de travail, santé et sécurité au travail, autonomie du travail, facteurs psychosociaux du travail, etc.), les heures de travail et la conciliation travail-vie personnelle ainsi que les formes d'emploi non standards et la représentation et la participation aux intérêts collectifs (ex. taux de couverture de la négociation collective, densité syndicale). Green (2006) utilise une mesure plus large de la qualité de l'emploi qui englobe sept dimensions, à savoir les salaires, le niveau de sécurité d'emploi, le niveau de qualification, l'effort et l'intensité du travail, l'autonomie, le risque et les facteurs mesurant la santé et la sécurité des travailleurs et le bien-être des travailleurs. En revanche, Olsen et al. (2010) proposent cinq dimensions, à savoir la qualité de travail extrinsèque (la sécurité d'emploi, le revenu, les opportunités d'avancement), la qualité de travail intrinsèque (l'autonomie au travail, l'intérêt au travail, l'utilité de travail), l'intensité

du travail, les conditions de travail et les relations interpersonnelles. De son côté, Gallie (2007) a utilisé cinq dimensions, à savoir le contenu du travail, la qualification, les statuts d'emploi, la formation et la conciliation travail-vie personnelle.

À partir de ces études, selon des chercheurs issus de différents champs disciplinaires (économie, sociologie, psychologie), deux constats majeurs se dégagent. Premièrement, les frontières entre la qualité de l'emploi et la qualité du travail sont encore floues et la distinction entre elles reste toujours difficile pour un lecteur généraliste. Ces études « *combinent souvent la qualité de l'emploi et la qualité du travail* » (Le Capitaine et al., 2013 : 139). Deuxièmement, les chercheurs privilégient des dimensions qui s'inscrivent dans leurs disciplines. Toutefois, étant donné le caractère multiforme et multidimensionnel de la qualité de l'emploi, il faut dépasser les frontières disciplinaires et s'inscrire dans une perspective multidisciplinaire.

En 2008, Cloutier propose une typologie de la qualité de l'emploi et du travail. Pour lui, la qualité de l'emploi fait référence aux caractéristiques extrinsèques, tandis que la qualité du travail fait référence aux caractéristiques intrinsèques. En se basant sur une décomposition du marché du travail en trois niveaux, il soutient que la qualité de l'emploi fait référence au niveau « méso » du marché du travail, alors que la qualité du travail fait référence au niveau « micro » du marché du travail. Ces deux niveaux sont déterminés par le niveau macro qui concerne les grands indicateurs du marché du travail et les politiques publiques de l'emploi. En revanche, outre ces trois niveaux du marché du travail, selon Lapointe (2013), la définition et les mesures de la qualité de l'emploi et du travail peuvent être illustrées par deux grandes familles d'approches : objective et subjective.

En ce qui concerne la première approche dite objective, elle renvoie seulement à la qualité de l'emploi. Plus spécifiquement, elle fait référence « *aux dimensions relatives à la relation d'emploi et au contrat de travail* » (Lapointe 2013 : 59). Cette approche s'appuie sur les aspects extrinsèques de l'emploi, tels que la rémunération, la formation, les avantages sociaux, les heures de travail, le statut d'emploi et les qualifications (Le Capitaine et al., 2013). Quant à la deuxième approche qualifiée de subjective, elle fait référence à la qualité du travail. Plus spécifiquement, elle renvoie « *à l'activité de travail elle-même, à ses*

caractéristiques et à ses conditions » (Lapointe, 2013 : 59). Cette approche se concentre sur les aspects intrinsèques de l'emploi, tels que le contenu et les conditions de travail, l'intensité du travail, la santé et la sécurité au travail et plus spécifiquement le bien-être au travail, le rapport au travail et les relations entre l'employé, l'employeur et ses collègues (Le Capitaine et al., 2013). En s'inspirant des travaux, notamment, de Lapointe (2013) et Le Capitaine et al. (2013) et en nous inscrivant dans le champ des relations industrielles, nous souhaitons développer un indice comparatif de la qualité de l'emploi qui s'appuie sur les aspects extrinsèques de l'emploi.

Le deuxième constat concerne l'utilisation d'une méthodologie. En effet, une méthodologie quantitative en vue de comparer les pays de l'OCDE est d'une grande importance. Notre panel est composé de treize pays. Pour rendre l'analyse des données de panel plus homogène, nous étudions un certain nombre de sous-panels qui sont construits en fonction de la présence des investisseurs institutionnels, de leurs actifs et de leur pouvoir. Chaque groupe de pays se caractérise par un rapport social et des contextes économique, juridique et institutionnel spécifiques. La décomposition de notre échantillon en sous-échantillons pourrait ainsi affiner notre compréhension des facteurs qui influencent la variabilité de la qualité de l'emploi.

Troisièmement, notre recherche s'inscrit dans une perspective institutionnaliste française (Boyer, 2015 ; Amable et Palombarini, 2009). À l'inverse de plusieurs chercheurs qui optent pour une approche binaire divisant les pays de l'OCDE en deux grands types de capitalisme, nous avons recours à la théorie de la régulation française. Cette théorie suppose le changement, l'évolution et la diversité des formes institutionnelles et l'existence de plusieurs modèles de capitalisme. Son cadre institutionnel est capable de fournir une cartographie qui peut nous offrir plusieurs avantages en terme de différentes configurations institutionnelles. Ces dernières jouent un rôle important dans les systèmes de négociations syndicales, dans la qualité de l'emploi et la diversité des investisseurs institutionnels qui résultent de l'évolution historique des formes institutionnelles et de l'interaction entre les sphères socio-économiques, politiques et juridiques. Le cadre théorique choisi permet de répondre à notre question principale de recherche et de bien expliquer la variabilité de la qualité d'emploi dans notre échantillon.

Conclusion

L'objectif de ce chapitre était de présenter notre problématique de recherche et de développer la question principale et ses sous-questions, ainsi que les hypothèses de la recherche. Ce chapitre nous a permis de mettre en contexte le phénomène de la financiarisation des économies et les principaux acteurs des marchés d'actions et d'obligations ainsi que les mutations des systèmes de relations industrielles. Nous avons démontré que les investisseurs institutionnels sont des acteurs incontournables de la financiarisation des économies. Leur présence et leur pouvoir sont d'une grande importance. Une façon de déduire leur importance est d'estimer leurs actifs en pourcentage du PIB. Leurs actifs financiers dépassent le PIB global des pays de l'OCDE, et ce depuis 2001.

La revue de la littérature spécialisée nous a permis de recenser les études portant sur la financiarisation des économies d'une part et celles portant sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi d'autre part. Nous avons observé que les résultats de ces études ne sont pas concluants. Plusieurs facteurs peuvent expliquer les résultats mitigés, tels que les variables considérées, l'hétérogénéité des pays sélectionnés ou la mesure des variables. En ce qui concerne le pouvoir de négociation, les études se concentrent généralement sur le taux d'adhésion syndicale, le taux de couverture ou la structure de la négociation. Par ailleurs, concernant la qualité de l'emploi, la majorité des études l'abordent dans une perspective unidimensionnelle. S'agissant des études optant pour une approche multidimensionnelle, elles combinent souvent la qualité de l'emploi et la qualité du travail.

Dans l'ensemble, cette revue nous a permis également de constater que les études portant sur la financiarisation des économies et sur le champ des relations industrielles n'ont pas tenté d'explorer systématiquement l'interrelation entre la montée en puissance des investisseurs institutionnels, le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. D'où, l'objectif principal de la recherche.

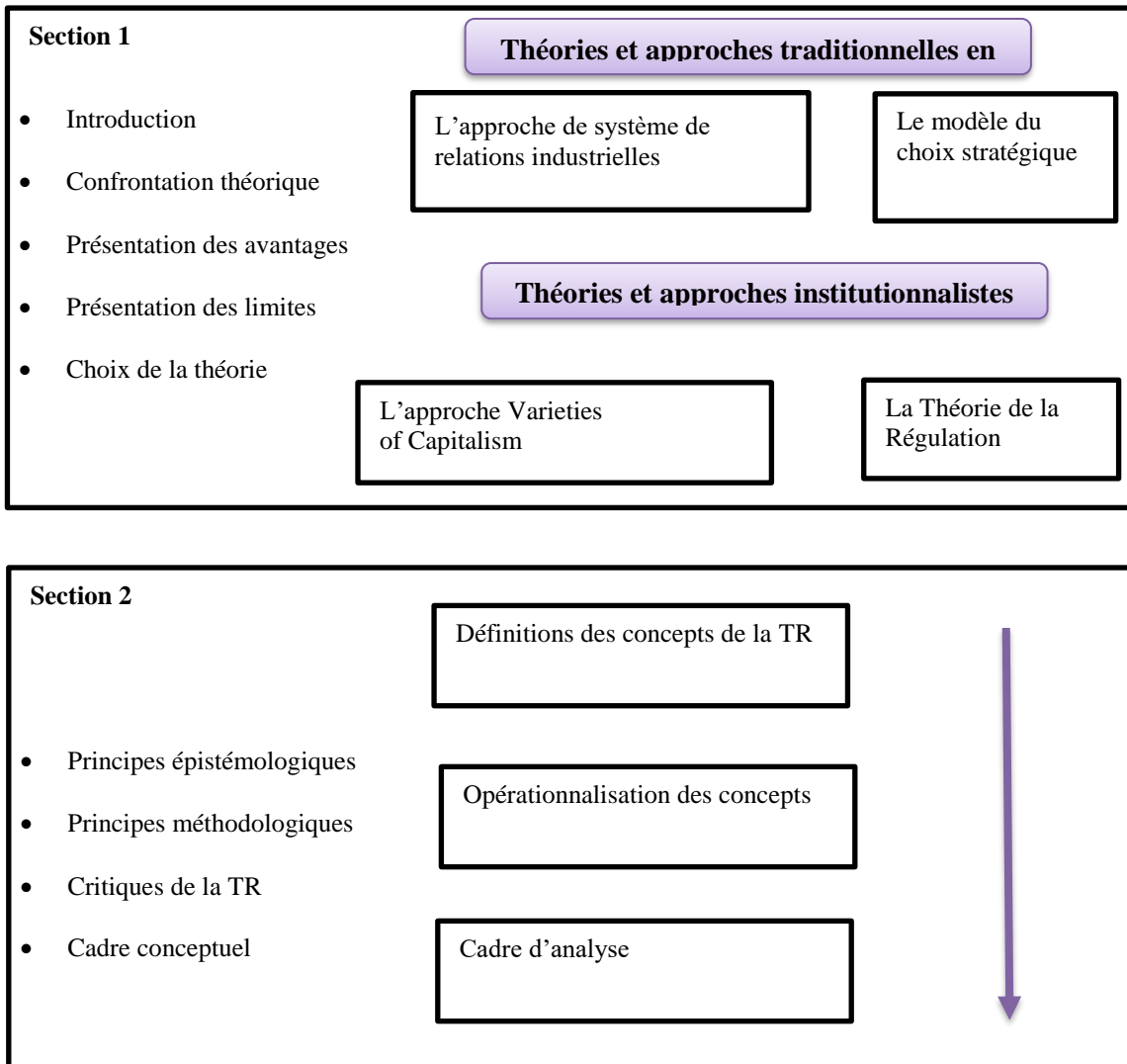
Chapitre 2 : Cadre théorique et conceptuel

Introduction

La recherche porte sur la montée en puissance des investisseurs institutionnels et leurs effets potentiels sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Le présent chapitre a pour objectif de définir un cadre théorique adéquat à l'objet de recherche. Pour ce faire, nous présentons quatre théories qui peuvent répondre à toutes les questions soulevées.

Notre cadre théorique prend comme point de départ les approches traditionnelles en RI afin de choisir la théorie la plus pertinente qui pourra répondre à la question principale de la recherche, ainsi qu'aux sous-questions. Ce chapitre est composé de quatre sections. Dans la première section, nous passons en revue deux principales théories qui s'inscrivent directement dans le champ d'analyse des relations industrielles (**section 1**). Nous abordons l'approche théorique développée par Dunlop (1958). Cette approche met l'accent particulièrement sur le système des relations industrielles (RI) et le dynamisme de ses transformations. Ensuite, nous nous attardons sur le modèle de choix stratégiques de Kochan et al. (1986). Ce modèle met l'accent en particulier sur le rôle stratégique des acteurs des RI dans les nouvelles relations d'emploi. Dans la deuxième section, nous abordons deux théories institutionnalistes consacrées à l'analyse comparée du capitalisme contemporain (**section 2**). Il s'agit de l'approche de la « *Varieties of Capitalism* » (VoC) (Hall et Soskice, 2001) et de la théorie de la régulation économique (TR) (Boyer, 2015). Ces deux approches théoriques peuvent clarifier les dimensions économique et politique des RI. Au fur et à mesure, nous présentons les apports et les limites théoriques et conceptuelles de chaque approche. Dans la troisième section, nous présentons la pertinence de la théorie choisie (**section 3**). Ainsi, après avoir choisi la théorie la plus pertinente, nous présentons et nous expliquons notre cadre conceptuel qui sera procédé par l'opérationnalisation des concepts (**section 4**).

Figure 2 - 1 : Plan du deuxième chapitre



1. Les théories traditionnelles en Relations industrielles

Outre les approches fonctionnalistes et institutionnalistes américaines, depuis les années 1990, deux approches théoriques marquent le champ d'analyse en RI, à savoir l'approche systémique de Dunlop (1958) et le modèle de choix stratégique de Kochan et al. (1986). Les deux approches identifient trois principaux acteurs qui partagent la scène en RI, soit les employeurs et leurs organisations, les syndicats et l'État. La pierre angulaire de cette tripolarisation est la notion du système de relations industrielles (SRI).

1.1 L'approche dunlopienne

En 1958, Dunlop propose la théorie systémique en RI. Un système des relations industrielles (SRI) se définit « *comme un ensemble constitué d'acteurs, de certains contextes, d'une idéologie [...] et d'un corps de règles* » (Dunlop, 1976 : 88). Dunlop considère le SRI comme un sous-système distinct de la société. Considéré comme une « boîte noire », son système est déterminé par l'interaction entre les trois acteurs susmentionnés, leurs idéologies et le contexte. Dunlop (1958) considère le contexte comme un *Input* et les règles comme des *Outputs* du système. Ces règles peuvent être des ententes, des lois, des règlements ou des coutumes. Selon Dunlop (1958) l'objectif principal d'un SRI est d'expliquer l'établissement des règles, leur raison d'être et les facteurs liés à leur changement.

À cet effet, Dunlop (1958) identifie deux catégories de règles. Les premières sont les règles du contenu. Elles englobent les normes de la rémunération, la durée du travail et le licenciement. Les deuxièmes sont les règles procédurales. Elles renvoient aux modalités d'exercice des RI, telle que la négociation collective. Cette dernière est considérée comme une technique de maintien de l'équilibre. Tout changement de négociation collective devrait être exogène au système (*idem* : 18). Néanmoins, même si la négociation collective est conflictuelle, le SRI devrait rester stable. Ainsi, cette approche considère la négociation collective comme une fonction déterministe qui donne les mêmes résultats. Elle est considérée comme étant un instrument de calibrage qui convertit les *Inputs* en *Outputs* identiques (Kochan et al., 1986).

Par ailleurs, Dunlop (1958) offre une légitimité à tous les acteurs. Chaque acteur devrait respecter l'action de l'autre. Cette conceptualisation nous fait croire que Dunlop s'inscrit dans une approche pluraliste. Cependant, en minimisant les conflits et en ignorant l'antagonisme, le système de Dunlop tend vers une stabilité systémique (Herry, 2008 ; Kochan et al., 1986). En effet, les pluralistes considèrent le conflit comme un aspect inhérent des relations d'emploi. Ils soutiennent l'hypothèse de la divergence des intérêts. Par ailleurs, les institutions, telles que le salaire minimum, la négociation collective, les chartes et les lois ont pour vocation d'encadrer les relations d'emploi dans les milieux syndiqués et non-syndiqués (Kaufman et al., 2015).

Au-delà de la stabilité systémique, la légitimité de l'action dans le SRI se limite aux deux acteurs du milieu du travail. De ce fait, l'État garde une distance par rapport aux questions relatives aux relations du travail, en général, au processus de négociation collective, en particulier. En tant qu'acteur neutre, son rôle est d'établir les contextes juridiques et institutionnels des relations entre les deux autres acteurs. Selon Kochan et al. (1986), cette conception du SRI est basée, ainsi, sur le bipartisme (Kochan et al., 1986).

L'approche dunlopienne comporte des éléments théoriques intéressants par rapport à notre objet de recherche. Dunlop (1958) met l'accent sur l'environnement externe de l'entreprise et son impact sur l'interaction entre les acteurs. Cela correspond à une partie de notre objectif de recherche qui vise à analyser et à comprendre le pouvoir de négociation syndicale dans un contexte de restructurations à la fois économique, politique et sociale. Toutefois, avec l'élargissement des frontières des RI qui ont dépassé les entreprises, voire même les États-nations, le SRI est incapable d'expliquer l'interaction entre les acteurs dans un environnement plus large, tels que l'environnement régional et l'environnement international. En outre, Dunlop (1958) se concentre sur les règles comme déterminants de la structure interne d'un SRI. Toutefois, ces règles sont loin d'être considérées comme des institutions. Pour lui, les institutions sont censées être des données stables dans le temps, créant ainsi un contexte stable. Donc, le SRI ne s'intéresse pas à l'émergence des nouvelles institutions structurant les RI en général et les processus de négociation en particulier. Il s'intéresse plutôt à la production de règles. Cependant, avec les changements perpétuels des institutions, les règles ne peuvent pas expliquer la nouvelle réalité des RI.

La conception statique et déterministe du SRI et l'intérêt accordé à la structuration du système à travers les règles sont trop limitatifs pour les fins de notre objet de recherche. Particulièrement, le SRI ne peut pas nous permettre d'expliquer le pouvoir de négociation syndicale et l'évolution de la qualité de l'emploi dans un contexte économique, politique et institutionnel en perpétuelle mutation.

1.2 L'approche du choix stratégique

À la suite des changements survenus aux États-Unis dès les années 1970, l'approche du choix stratégique a été développée par des chercheurs américains. Analysant le mode de

fonctionnement et les limites du SRI, Kockan et al. (1986) proposent une nouvelle approche axée sur le choix stratégique. Pour eux, le SRI dépend non seulement de l'environnement externe ou de la production des règles, mais aussi « *des valeurs, des stratégies commerciales, des structures institutionnelles et de l'histoire [qui] jouent un rôle dans l'analyse des processus et des résultats des relations industrielles* » (idem : 11).

Kochan et ses collègues (1986) avancent l'idée selon laquelle le SRI est déterminé par l'interaction entre l'environnement et les réponses des acteurs ayant la possibilité de faire des choix stratégiques. Ainsi, ils se préoccupent de l'aspect stratégique qui est totalement ignoré dans l'approche de Dunlop (1958). Les chercheurs remarquent que le changement le plus remarquable dans les relations du travail est l'implication accrue des employeurs dans la formulation des politiques et des pratiques en matière de RI, en général, et dans le processus de négociation, en particulier. Les employeurs sont devenus les principaux acteurs de l'innovation dans les relations du travail. Ils ont suivi, depuis les années 1960, des stratégies d'évitement syndical et de décentralisation des négociations collectives et instauré des mécanismes de flexibilité dans l'organisation du travail et de la production (Boyer, 2015). En revanche, les syndicats et l'État sont restés attachés au modèle du *New Deal* qui date des années 1930 (Montalban, 2007). Partant alors des nouvelles réalités dans les relations de travail, Kochan et al. (1986) mettent plus l'accent sur le rôle de l'action stratégique des dirigeants.

Par ailleurs, le modèle de choix stratégique n'avance pas la négociation collective comme un instrument dans le milieu de travail. Selon les chercheurs, le SRI porte sur la structure formelle de négociation et les règles qui encadrent le comportement et les responsabilités des négociateurs. Toutefois, la négociation collective est influencée par les « *forces qui opèrent au-dessus et au-dessous de son processus et de sa structure traditionnelle* » (idem : 16). À cet effet, Kochan et al. (1986) développent une conceptualisation plus large du SRI. Leur modèle passe par trois niveaux (idem : 17) : stratégique, institutionnel et opérationnel. Le niveau stratégique se concentre sur les stratégies à long terme et les politiques suivies par les dirigeants. Il englobe les décisions des cadres supérieurs des entreprises et les politiques économiques. Le niveau institutionnel se limite aux aspects traditionnels des RI. Il inclut les politiques publiques de l'emploi et les

stratégies de négociation collective adoptées par les employeurs et les syndicats. Enfin, le niveau opérationnel se concentre sur l'organisation du travail. Il aborde la participation des travailleurs, l'organisation et la réorganisation du travail, ainsi que la définition des postes et des tâches.

L'approche du choix stratégique comporte deux éléments théoriques forts intéressants par rapport à notre problématique. Le premier concerne l'interaction entre les acteurs dans un environnement dynamique. Le deuxième est en lien avec le choix stratégique des acteurs. À la lumière de la revue de la littérature, les décisions prises par la direction, au niveau stratégique, sous la pression des actionnaires, notamment institutionnels, en ce qui concerne la gestion de l'emploi, les politiques en matière de rémunération et de recrutement et la syndicalisation s'apparentent à des décisions stratégiques. Les dirigeants et les actionnaires cherchent à modifier l'équilibre du pouvoir en leur faveur. En revanche, la définition et la conception des trois niveaux ne sont pas claires et semblent trop limitatives. Premièrement, l'acteur syndical dans le modèle de choix stratégique est absent des niveaux stratégique et institutionnel. Il se situe seulement au niveau opérationnel. L'acteur syndical est considéré comme un acteur à faible influence dans la définition des politiques publiques de l'emploi et des relations industrielles. Toutefois, cette réalité se limite au contexte états-unien analysé par les auteurs : contexte caractérisé par un faible appui des politiques publiques à la participation syndicale en milieu de travail. Dans plusieurs pays démocratiques, à travers les négociations nationales et le dialogue social, les syndicats représentent une force à la fois économique et politique (Fashoyin, 2004 ; Gazier et Boylaud, 2015). Les syndicats négocient avec les employeurs et l'État diverses questions relatives à l'emploi et au travail (Ehrenberg et Smith, 2016).

Outre l'articulation et la définition des trois niveaux, à l'instar de l'approche dunlopienne, le modèle de choix stratégique se limite aux trois acteurs traditionnels. Ces derniers, *« parce qu'ils sont les plus directement impliqués dans la relation de travail seront sans aucun doute toujours identifiés comme des acteurs »* (Legault et Bellemare, 2008 : 747). Néanmoins, avec la mondialisation de l'économie, la libre circulation des capitaux, le nombre croissant des entreprises multinationales et la désintégration verticale et horizontale de la

production, d'autres acteurs viennent s'ajouter aux trois acteurs traditionnels du SRI (Hyman, 1997 ; Legault et Bellemare, 2009 et 2008 ; Conchon, 2012 ; Heery, 2008).

Ainsi, plusieurs conceptions théoriques sont avancées pour élargir la définition des acteurs des RI. Selon Bellemare (2000 dans Legault et Bellemare, 2008 : 745), un acteur peut être défini « *en tant qu'individu, groupe ou institution avec la capacité d'influencer, par son action, la direction de la RI (action directe) ou les actions d'autres acteurs de la RI (action indirecte)* ». Dans un SRI, un véritable acteur a, non seulement la capacité, par son action, d'influencer directement et indirectement les conditions du travail, la qualité de l'emploi et le processus de négociation collective, mais aussi la capacité de convaincre les autres acteurs de prendre en considération ses actes et de répondre à ses attentes (*idem*, 745). L'action de ses acteurs peut varier en intensité et en résultat et peut être évaluée à travers quatre niveaux : opérationnel, stratégique, institutionnel, national et international. À ce chapitre, Legault et Bellemare (2008 et 2009) proposent une conception plus large et plus flexible de l'acteur.

À partir de la définition de Bellemare (2000) et les recherches récentes portant sur les nouveaux acteurs, nous pouvons conclure qu'il existe une grande variété d'acteurs (Heery, 2008 ; Legault et Bellemare, 2008 ; Bronfenbrenner et al., 2007 ; Conchon, 2012). Ils peuvent être classés en deux catégories. La première catégorie est composée des acteurs institutionnels, tels que les ONG et les groupes de défense des droits de l'Homme. En ce qui concerne la deuxième catégorie, elle est composée des acteurs non institutionnels, tels que les usagers finaux, les clients et les actionnaires. Les acteurs institutionnels peuvent exercer une forte influence, notamment, sur le système de réglementation juridique du travail, alors que les acteurs non institutionnels peuvent influencer le système de prise de décisions au sein de l'entreprise et peuvent façonner les relations d'emploi, l'organisation du travail et la GRH, ainsi que le processus de la négociation collective.

À partir d'une relecture approfondie de la définition de Bellemare (2000), Conchon (2012 : 50-51) propose deux dimensions pouvant déterminer le caractère significatif d'un acteur : la dimension instrumentale et la dimension relative aux résultats de l'action. En ce qui concerne, la dimension instrumentale, elle renvoie au niveau d'implication de l'acteur (opérationnel, organisationnel et institutionnel), à son implication dans le temps, à ses

objectifs et au sujet de son action. La dimension relative aux résultats de l'action, quant à elle, se réfère à la reconnaissance (la légitimité) et à la capacité (le pouvoir)⁴¹. Conchon (2012) constate que les actionnaires, notamment, institutionnels, sont des acteurs incontournables des RI. Ils s'impliquent dans les trois niveaux avec une légitimité et une capacité considérable et ils agissent dans les sphères économique, politique, sociale et juridique.

Conchon (2012 : 61) invite « *les chercheurs en [RI] à mieux décomposer la figure abstraite de l'« employeur » traditionnellement mobilisé en deux catégories d'acteurs que sont les dirigeants et les apporteurs de capitaux, et à intégrer plus systématiquement cette dernière dans leurs analyses de la régulation du travail et de l'emploi au niveau de l'entreprise* ». Toutefois, même si l'on décompose l'employeur en « *dirigeants et apporteurs de capitaux* », les deux approches ne permettent pas d'analyser les investisseurs institutionnels comme des acteurs des RI. Les deux approches considèrent les acteurs comme étant nationaux. Toutefois, comme nous l'avons mentionné dans notre premier chapitre, les investisseurs institutionnels dominant actuellement les systèmes financiers sont majoritairement internationaux. En effet, Conchon (2012) insiste sur le niveau de l'entreprise. Il n'est pas sans intérêt de rappeler, par ailleurs, que les changements susmentionnés ont conduit à un élargissement des frontières des RI qui dépasse non seulement l'entreprise, mais aussi les États-nations. Ainsi, même si l'on décompose l'employeur en deux catégories, l'analyse de l'interaction entre les acteurs des RI au-delà de l'entreprise est totalement ignorée dans le modèle de choix stratégique. En outre, en mettant l'accent sur les stratégies déployées par l'acteur patronal et sur les relations du travail au sein de l'entreprise, Kochan et al. (1986) ignorent le rôle des institutions et les modes de coordination qui encadrent les relations du travail et qui ré/équilibrent le rapport de forces entre les acteurs. Enfin, les choix stratégiques au niveau de l'entreprise ne peuvent pas expliquer les différences entre les pays. Les différences sont liées aux différents régimes des pays et aux différents types d'arrangements institutionnels qui pourront être expliqués par

⁴¹ Selon Conchon (2012 : 50), « les acteurs les plus significatifs seraient ceux qui : agissent à chacun des trois niveaux ; agissent depuis longtemps ; dont l'action ne se limite pas à un seul sujet ou domaine ; dont l'orientation d'action est reconnue par les autres acteurs ; dont les actions portent leurs fruits et pour longtemps ».

des théories institutionnalistes (Boyer, 2015 ; Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Gallie, 2007, Olsen et al., 2010).

2. Les théories institutionnalistes et la diversité des capitalismes

2.1 L'approche de la *Varieties of Capitalism*

Dès le début des années 1990, plusieurs travaux ont remis en question la standardisation du mode de fonctionnement du système capitaliste à travers les différents pays (Hall et Soskice, 2001). Dès lors, la recherche portant sur les variétés de capitalismes suscite un grand intérêt auprès des économistes et des spécialistes en relations industrielles (Boyer, 2015 ; Heery, 2008). Cette remise en question occupe particulièrement le champ d'investigation de l'approche *Varieties of Capitalism (VoC)*.

En utilisant une perspective microéconomique fondée sur la théorie des jeux, Hall et Soskice (2001) cherchent à établir un lien entre les fondements de la nouvelle microéconomie et certains problèmes macroéconomiques. Leur approche est centrée sur des acteurs de l'économie politique, tels que l'entreprise, les organisations patronales, les syndicats, les gouvernements et les salariés. En s'inspirant de la théorie des super-modularités de l'organisation des firmes de Milgrom et Roberts (1990) (Boyer, 2015), Hall et Soskice (2001) mettent l'entreprise, qui est considérée comme étant un acteur rationnel stratégique et fondamental de l'économie politique, au centre de leur analyse dans le but de construire « *des passerelles entre les recherches sur le monde des affaires et l'économie politique comparée* » (Hall et Soskice, 2001 : 52).

Hall et Soskice (2001) se concentrent sur cinq sphères d'activités : les relations industrielles, la formation professionnelle, la gouvernance de l'entreprise, les relations interentreprises et la relation entre les employés et les employeurs. Au sein de ces sphères, les entreprises doivent développer des relations avec toutes les parties prenantes afin de résoudre des problèmes de coordination décisifs. Toutefois, ceci dépend du régime de production au sein d'une économie politique. Pour ce faire, les chercheurs font la distinction entre deux principaux régimes de production d'économie politique qui dépendent du degré de coordination avec le marché, à savoir les économies de marché libérales (EML) et les économies de marché coordonnées (EMC).

Pour Hall et Soskice (2001), la présence des institutions formelles est une condition *sine qua non* dans un contexte de coordination. Toutefois, elles ne sont pas suffisantes pour garantir un équilibre, notamment, avec la diversité des acteurs sur la scène économique et politique. Dans un tel contexte de coordination, la prise en compte des règles informelles, de la culture et de l'histoire est une nécessité. En s'inspirant de la définition de North (1990), les auteurs définissent « *les institutions comme un ensemble de règles, formelles ou informelles, auxquelles les acteurs adhèrent généralement, que ce soit pour des raisons normatives, cognitives ou matérielles* » (idem : 56). Ainsi, les marchés sont considérés comme des institutions favorisant certains types de relations. La conception de leur fonctionnement nécessite une approche organisationnelle. À ce titre, en s'inspirant de la nouvelle économie des organisations, les chercheurs ont recours aux institutions northiennes. La structure institutionnelle d'une économie politique résulte alors de l'interaction des choix d'individus, supposés stratégiques (Hall et Soskice, 2001).

Les institutions de Hall et Soskice (2001) sont définies au niveau national⁴². Toutefois, pour mener des comparaisons internationales, les théoriciens de la *VoC* accordent une importance à la complémentarité institutionnelle. Ce concept sera développé plus en détail dans la section (2.2.4) de ce chapitre. Outre la complémentarité institutionnelle, les chercheurs intègrent le concept de l'avantage comparatif institutionnel. Les chercheurs sont partis de l'idée selon laquelle « *la structure institutionnelle d'une économie politique particulière offre aux entreprises des avantages leur permettant de s'engager dans des types spécifiques d'activités sur leur territoire [...] et de se lancer dans la production de certains types de biens [...] grâce au soutien institutionnel* » (idem : 85). Dans les EML, à cause de l'instabilité de l'environnement, les entreprises cherchent des avantages comparatifs institutionnels dans les secteurs où l'innovation radicale joue un rôle primordial et dans les industries et les services à faible valeur ajoutée. Dans ce type d'économies, les SRI sont peu coordonnés. Les organisations syndicales et patronales y sont moins présentes et moins représentatives et il est difficile d'arriver à une coordination et la détermination des salaires. Les salaires sont déterminés souvent par la confrontation entre l'offre et la demande. Les

⁴² Selon Hall et Soskice (2001:63), « ce choix est justifié par le fait qu'un grand nombre des facteurs qui conditionnent le comportement des entreprises demeurent spécifiques à chaque nation ».

conditions de travail sont négociées la plupart du temps individuellement et déterminées de façon contractuelle. Les employeurs possèdent une grande marge de manœuvre quant à la détermination des critères d'embauche et de licenciement. Ce dynamisme des RI, en général, et des relations d'emploi, en particulier, est lié aux marchés financiers qui sont dominés par les investisseurs institutionnels. Dans les EML, l'accès aux financements dépend du cours des actions des entreprises et de leurs états financiers. Pour convaincre les investisseurs, les entreprises versent des primes aux travailleurs et aux dirigeants, qui contribuent à l'augmentation de la valeur des actions et des bénéficiaires, ou font en sorte de maîtriser leur masse salariale. Cependant, en dépit de la présence d'un marché du travail extrêmement flexible, l'attraction et le maintien des travailleurs hautement qualifiés sont très difficiles. Pour faire face à cette situation, les entreprises vont opter pour une des deux stratégies ; soit elles offrent des compensations, soit elles engagent des travailleurs ayant des qualifications générales. Ainsi le système éducatif et de la formation professionnelle s'adaptent aux besoins des entreprises, tout en proposant des qualifications générales.

Quant aux entreprises dans les EMC, elles cherchent un avantage institutionnel dans les secteurs à forte valeur ajoutée et qui offrent aux entreprises une haute innovation incrémentale assurant ainsi des environnements stables, des investissements à long terme et une main-d'œuvre qualifiée. Dans ce type d'économies, l'attraction et le maintien des travailleurs qualifiés sont plus faciles. Selon leurs besoins, les entreprises participent à l'élaboration des normes de formation et au financement des programmes de formation. Outre le système de formation et de l'éducation, les SRI sont hautement coordonnés. Les conditions du travail et les salaires sont négociés et élaborés au niveau national ou sectoriel entre les employeurs et les organisations syndicales. La négociation collective centralisée a pour objectif d'harmoniser le niveau des salaires. Au niveau de l'entreprise, ces systèmes sont complétés par des comités paritaires d'entreprises ayant pour objectif de faire participer les employés aux prises de décisions relatives aux conditions de travail et aux relations d'emploi. En ce qui concerne le marché financier, il est moins développé par rapport aux EML. Les investisseurs institutionnels ne jouent qu'un faible rôle dans le financement des économies et des entreprises. Les entreprises financent leurs investissements par des crédits auprès des banques ou par leurs propres fonds. Les informations concernant la santé

financière et la réputation des entreprises sont moins accessibles. Toutefois, elles sont établies par d'autres moyens, tels que les réseaux d'entreprises, les organisations patronales et les chambres de commerce. En outre, le capital relationnel et l'accès à l'information jouent un rôle crucial dans la limitation de la contraction de prêts, notamment en temps de crise. C'est ainsi que les entreprises nouent des relations solides durant les périodes d'expansion afin de soutenir leurs activités pendant les périodes de crise et de conserver leur main-d'œuvre qualifiée.

Associée au néo-institutionnalisme, l'approche de la *VoC* comporte deux aspects intéressants par rapport à notre objet de recherche (Hall et Soskice, 2001 ; Boyer, 2015). Premièrement, cette approche constitue une perspective théorique pertinente dans la mesure où elle distingue trois sous-systèmes importants, à savoir les relations industrielles, la formation et l'éducation et la gouvernance de l'entreprise ou le système financier, pour l'étude du pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi dans un contexte de montée en puissance des investisseurs institutionnels. Dans un tel contexte, le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi dépendent des facteurs étroitement liés aux États, aux facteurs culturels, aux traditions locales et aux stratégies déployées par les entreprises. Deuxièmement, étant donné que notre recherche s'inscrit dans une perspective de comparaison internationale, cette approche nous semble pertinente. En effet, Hall et Soskice (2001) apportent une contribution significative pour appréhender les systèmes des relations industrielles et les modes de fonctionnement des systèmes financiers dans une perspective de comparaison internationale, tout en mettant en exergue le rôle que jouent le régime institutionnel de production et l'ensemble des arrangements institutionnels. Cependant, l'analyse dichotomique limite la capacité explicative de cette l'approche (Amable et Polombarini, 2009). La diversité des régimes institutionnels de production qui découle de la complémentarité institutionnelle reste trop limitée. Outre sa capacité explicative, l'approche de la *VoC* « *a du mal à décrire, encore moins à expliquer, les moments de crise et de conflit qui sont au cœur de la politique comparée* » (Howell, 2003 : 112). D'ailleurs ce constat a été confirmé par Amable et Polombarini (2009). Cette approche ne théorise pas la variabilité des capitalismes nationaux et les changements qui peuvent survenir lors d'une crise ou d'une innovation socio-économique, politique, institutionnelle ou encore

juridique. L'analyse institutionnaliste de la *VoC* tend, alors, vers une stabilité systémique à l'instar de l'approche dunlopienne.

En outre, dans leur étude sur la qualité de l'emploi, Olsen et al. (2010) et Gallie (2007) démontrent l'existence d'une différence au sein même des pays qui se caractérisent par un régime de production coordonné (ex. l'Allemagne et la Suède). L'ensemble des résultats infirme le postulat du « capitalisme dichotomisé ». Également, comme nous l'avons déjà mentionné dans le premier chapitre, les systèmes et les structures de négociation collective ont changé. À titre exemple, l'Allemagne est considérée comme un pays caractérisé par une coordination au niveau du marché. Cependant, la structure de la négociation se décentralise de plus en plus. Dans le même ordre d'idée, Aglietta et Rébérioux (2004) et Aglietta (2008) font ressortir au moins six formes de gouvernance qui dépendent des systèmes financiers, des formes de contrôles de la propriété, du droit social, du droit des sociétés et du droit boursier de chaque nation.

Par ailleurs, Hall et Soskice (2015) avancent l'idée que l'approche de la *VoC*, outre les deux « idéaux types » présentés, permet d'analyser d'autres systèmes économiques. Ils proposent, à cet effet, un troisième type d'économie politique, le « *Mixed Market Economies* », autrement dit un régime hybride qui englobe le Portugal, l'Espagne et la Grèce. Toutefois, malgré cela, leur approche donne une vision très simplifiée des systèmes financiers. En effet, avec l'innovation financière et institutionnelle, plusieurs acteurs financiers ont émergé. La *VoC* demeure fidèle aux systèmes financiers des années 1990. Elle n'accorde pas d'intérêt aux nouveaux investisseurs institutionnels, tel que les fonds spéculatifs, les sociétés de capital-investissement, les fonds négociés en bourse et les fonds souverains. Dans l'ensemble, l'approche des *VoC* marginalise aussi bien les nouveaux acteurs que les nouveaux produits financiers ayant émergé après l'innovation financière et institutionnelle des années 2000.

Une autre limite qui s'adresse à la *VoC* est en lien avec sa conception déterministe de l'entreprise (Herry, 2008). Cette approche dérive de la Nouvelle Économie Institutionnelle qui est une actualisation de l'approche économique néoclassique à travers l'intégration des

institutions dans leur analyse (Boyer, 2015). Sur ce point Amable et Polombarini (2009 : 126) notent que :

faire de l'entreprise (c'est-à-dire du management) l'agent central de la théorie implique que, [...], le conflit intra-entreprise doit être résolu et un compromis établi. En l'absence de cette résolution, la « firme » elle-même ne serait pas définie comme un agent individuel. Une autre conséquence est que les objectifs des autres agents (en particulier des travailleurs) seront toujours conditionnés par le compromis intra-entreprise et même par la définition même de ce qu'est l'entreprise. Les attentes et les demandes de ces agents en termes de politique publique et de changement institutionnel seront considérées comme définies par leur relation à « l'entreprise ». Une telle restriction n'est pas justifiée même dans une théorie rationnelle du changement institutionnel fondée sur des agents.

Ainsi, en mettant l'accent sur les entreprises, en tant qu'acteurs rationnels de l'économie politique, l'analyse d'après la *VoC* conduit à une difficulté quant à l'analyse de l'économie politique. Les intérêts et la logique institutionnelle ne sont pas identiques d'une entreprise à l'autre (Boyer, 2004).

En outre, l'approche de la *VoC* minimise le rôle de l'État (Herry, 2008 ; Amable et Polombarini, 2009). Selon Hall et Soskice (2001), son rôle se limite aux interactions avec les entreprises en ce qui concerne la mise en place des nouvelles règles ou des nouvelles institutions. Ainsi, « *la volonté de certains agents d'imposer des règles à d'autres agents par l'intermédiaire de l'État est également négligée* » (Amable et Polombarini, 2009 : 126). Cette négligence, comme le mentionne Howell (2003), conduit alors à un problème d'analyse des changements institutionnelles

La cartographie théorique nous offre une autre théorie qui pourra répondre à notre problématique. Il s'agit de la théorie de la régulation (TR). En s'inscrivant dans la lignée des premiers institutionnalistes, à savoir Veblen et Commons, pour ne citer qu'eux, la TR considère que les comportements des agents économiques sont déterminés par le contexte institutionnel. À l'instar de la *VoC*, cette théorie a pour objectif de comprendre les systèmes capitalistes, les effets de leurs changements et leurs évolutions dans le temps. Cependant, son point de départ est le rapport salarial et non la « rationalité » de l'entreprise. Ce concept est

fort utile pour répondre à la problématique de la présente recherche. Le cadre institutionnel sera présenté dans les paragraphes suivants.

2.2 La théorie de la régulation

2.2.1 L'origine et le fondement de la théorie de la régulation

Le programme de recherche en régulation économique a été lancé en France dans les années 1980, notamment par Michel Aglietta et Robert Boyer. Bien qu'ils aient des ancrages marxistes, ils ont construit une approche hétérodoxe qui « *vise, dès l'origine, à rendre intelligibles les transformations à long terme des capitalismes* » (Boyer, 2015 : 10). L'un des ouvrages fondateurs est celui de Michel Aglietta : *Régulation et crises du capitalisme* (1976) (Montalban, 2007). Ensuite, plusieurs auteurs et notamment Robert Boyer ont élargi le champ d'analyse d'Aglietta pour proposer une théorie plus complète.

Aglietta (1976) part d'une analyse critique de la théorie économique dominante en raison de sa double incapacité : 1) à analyser le mouvement économique dans le temps vécu par les sujets ; et 2) à exprimer le contenu social des relations économiques et d'aborder les pouvoirs et les conflits. Selon Aglietta (1976 : 14), « *l'étude de la régulation du capitalisme ne peut pas être la recherche de lois économiques abstraites* ». En effet, les transformations sociales découlent des nouvelles formes institutionnelles économiques et non économiques et des nouveaux modes de production. Aglietta (1976) critique également la théorie marxiste du Capitalisme Monopolistique de l'État. En se rattachant au matérialisme dialectique⁴³, méthode élaborée par Marx et empruntée de la méthode dialectique de Hegel (*idem* : 13), Aglietta (1976) vise à mettre à jour les lois de transformations du capitalisme, à savoir les lois de l'accumulation du capital et celles de la concurrence. Il constate que la régulation du capitalisme est une construction purement sociale. Elle est le résultat de la transformation et de la formation des rapports sociaux qui constituent ensuite un nouveau mode de production. Ces rapports sociaux sont eux-mêmes des structures stables qui s'institutionnalisent avec le

⁴³ Le matérialisme historique est une méthode qui permet d'étudier les phénomènes et l'évolution de la société dans l'histoire. Cette méthode dérive de la philosophie du concept de matérialisme dialectique de Marx.

temps. Elles établissent des formes structurelles, appelées par Boyer (1986) formes institutionnelles. Ces formes institutionnelles canalisent ensuite l'accumulation du capital.

Aglietta (1976) distingue quatre formes structurelles⁴⁴ ; le rapport salarial, les formes de la concurrence, l'État et la monnaie. Dans son livre *Théorie de la Régulation : une analyse critique* (1986), Boyer rajoute une autre forme institutionnelle qui est l'adhésion au régime international. Cette forme est apparue à la suite de la rupture du régime de croissance fordiste. Pour former un corpus théorique complet, Boyer (1986) s'appuie sur une perspective multidisciplinaire. En somme, cette théorie est une synthèse du marxisme, du postkeynésianisme (ex. Nicholas Kaldor, Joan Robinson, Michal Kalecki) de la sociologie bourdieusienne (Pierre Bourdieu), de l'historicisme allemand (Gustav Schmoller, William Petty et Max Weber) et de l'institutionnalisme américain (notamment Veblen et Commons) (Montalban, 2007).

Du marxisme, la théorie de la régulation a emprunté le concept de capital afin d'analyser les transformations du capitalisme. Toutefois, Boyer (1986), à l'instar de Michel Aglietta (1976), remet en question la théorie marxiste du Capitalisme Monopolistique de l'État. Dans l'ensemble, sa critique touche principalement la dimension historique de l'analyse économique. Boyer (1986) part de l'idée selon laquelle l'histoire peut être considérée comme un instrument d'analyse des évolutions des arrangements socio-économiques et politiques.

Par ailleurs, Boyer (1986) constate que les crises⁴⁵ ne mènent pas à la fin du capitalisme. Après chaque crise les formes institutionnelles se reconstruisent. Pour analyser les transformations du capitalisme et la reconstitution des arrangements institutionnels, il recourt à la macroéconomie postkeynésienne⁴⁶. L'analyse macroéconomique de la théorie de la régulation s'inscrit dans les lignes d'analyse de la macroéconomie postkeynésienne, non

⁴⁴ Appelées ensuite par Boyer (1986) formes institutionnelles

⁴⁵ Les régulationnistes identifient deux types de crises : une crise conjoncturelle, ou autrement une petite crise (ex. la crise de 2008) et une crise structurelle ou une grande crise qui change la structure du capitalisme (ex. les chocs pétroliers des années 1970).

⁴⁶ Selon Clévenot la macroéconomie postkeynésienne « se nourrit de R. Luxembourg (1913) et J. Robinson (1956) » (Clévenot, 2011 : 1).

seulement en matière d'accumulation du capital, mais aussi en ce qui concerne la répartition du revenu. Selon Boyer (2015 : 197) « *la conception des postkeynésiens retrouve une audience dans les périodes de crise, car ils défendent de longue date l'idée qu'une politique économique active est nécessaire pour compenser l'instabilité structurelle des économies* ». En outre, les postkeynésiens partent de l'idée de défauts de coordination et de l'acceptation du postulat que le marché est le seul régulateur (Boyer, 2015). Ainsi, la théorie de la régulation s'inscrit dans les mêmes lignes et met en avant l'analyse à long terme des ajustements desdits défauts.

Par ailleurs, il convient de souligner que la régulation de l'économie et du marché passe inévitablement par la coordination entre les formes institutionnelles et à l'intérieur de chaque forme institutionnelle (Boyer, 2015). Cependant, le choix des formes institutionnelles n'est pas aléatoire. En s'inspirant alors des travaux des premiers institutionnalistes américains (notamment Veblen, 1899 et Commons, 1931), Boyer (2015) identifie cinq formes institutionnelles au niveau national. Pour ce faire, les régulationnistes s'appuient sur les études des auteurs de l'école historique allemande qui accordent une grande importance aux trajectoires nationales historiques (Chanteau et al., 2016). Par ailleurs, il est intéressant de noter qu'afin d'assurer la viabilité de certaines formes institutionnelles au fil du temps, Boyer mobilise le concept de l'Habitus qui est emprunté de Pierre Bourdieu (Boyer, 2015).

Tel que mentionné, la TR repose sur l'analyse de cinq « *formes institutionnelles (qui) correspondant à la codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux* » (idem : 46), à savoir le rapport salarial, le régime monétaire, la concurrence, l'État, et l'adhésion au régime international. Ces formes institutionnelles découlent d'une analyse critique du modèle d'équilibre général de la théorie économique dominante et d'une revue critique des théories marxistes du capitalisme. Selon Boyer (2015 : 47) « *ces deux approches sont [...] complémentaires, car elles correspondent à deux niveaux d'abstraction différents : la critique interne des théories de l'équilibre général fait ressortir les institutions nécessaires [et], le réexamen de l'approche marxiste conduit à spécifier les caractéristiques des rapports sociaux fondamentaux tels qu'ils prévalent dans une société et pour une époque données* ».

Contrairement à la théorie néoclassique, les régulationnistes avancent le rapport marchand comme le résultat « *d'une construction purement sociale* ». Contrairement à la théorie marxiste, la TR met l'accent sur la diversité des dynamiques d'accumulation qui résultent de la diversité des rapports sociaux. Donc, à l'opposé de l'approche fonctionnaliste dont découlent les lois économiques abstraites et l'approche historique qui s'intéresse à l'étude des phénomènes et de l'évolution de la société dans l'histoire, la TR laisse ouverte la question de la viabilité des compromis institutionnalisés qui aboutit aux formes institutionnelles et à la diversité des formes de capitalismes (Chanteau et al., 2016).

2.2.2 Les concepts de la théorie de la régulation

2.2.2.1 Le régime d'accumulation

Fidèle au marxisme, la TR repose sur l'hypothèse du rôle déterminant de l'accumulation du capital dans l'activité économique. Toutefois, Boyer (2015) note que le régime d'accumulation des régulationnistes se distingue de celui des marxistes. À l'opposé de Marx, les régulationnistes avancent l'idée selon laquelle le régime d'accumulation ne résulte pas uniquement des deux formes institutionnelles qui caractérisent le Capitalisme Monopolistique de l'État⁴⁷. Le régime d'accumulation est défini par Boyer (2015 : 61) comme :

L'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital [...]. Ces régularités concernent : un type d'évolution d'organisation de la production et du rapport des salariés aux moyens de production ; un horizon temporel de valorisation du capital sur la base duquel peuvent se dégager les principes de gestion ; un partage de la valeur permettant la reproduction dynamique des différents groupes sociaux ou classes ; une composition de la demande sociale validant l'évolution tendancielle des capacités de production ; une modalité d'articulation avec les formes non capitalistes, lorsque ces dernières ont une place déterminante dans la formation économique étudiée.

Ainsi, quel que soit le pays ou l'époque, ces cinq régularités existent toujours. Toutefois, il n'existe pas un seul régime d'accumulation. Après chaque crise, dans un pays et à une époque donnée, le régime d'accumulation cède la place à un nouveau régime et à

⁴⁷ Marx avance la thèse de l'existence d'un Capitalisme Monopolistique de l'État (CME). Ce capitalisme est le résultat de la fusion de deux formes institutionnelles au sens des régulationnistes, à savoir le rapport salarial et la forme concurrentielle.

une nouvelle configuration institutionnelle. Les recherches historiques des régulationnistes ont démontré l'existence d'au moins quatre régimes d'accumulation, selon le régime d'accumulation et le mode de consommation : extensif en régulation concurrentielle ; intensif sans consommation de masse ; intensif avec consommation de masse ; et extensif inégalitaire. Les deux derniers régimes caractérisent, respectivement, le régime de croissance fordiste et le régime post-fordiste (Boyer, 2015 : 62-66).

2.2.2.2 Le mode de régulation

Selon Boyer (2015 : 61), un mode de régulation est « *tout ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs, qui a la propriété de reproduire les rapports sociaux fondamentaux ; de soutenir et de « piloter » le régime d'accumulation en vigueur et d'assurer la comptabilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées [...] »*. Ainsi, le mode de régulation a pour vocation d'analyser les comportements individuels et collectifs à partir d'un régime donné et d'assurer les ajustements économiques. Par ailleurs, les changements de mode de régulation dépendent de « *la reproduction des rapports sociaux fondamentaux* » et de la complexité des formes institutionnelles. Ces dernières sont considérées comme des formes intermédiaires assurant le passage de la macro à la microéconomie (Boyer, 2015).

La théorie de la régulation identifie au moins quatre modes de régulation ; mode de régulation à l'ancienne (dominé par le secteur agricole), mode de régulation concurrentiel (impulsé par l'industrie), monopolistique (articulation entre industrie et service) et mode de régulation financiarisé/concurrentiel (dominé par les marchés financiers et la concurrence internationale) (Boyer, 2015 : 53-57). Quel qu'il en soit, le mode de régulation a pour vocation de soutenir le régime d'accumulation et de renouveler les conditions de sa stabilité. Le mode de régulation et le régime d'accumulation doivent être mis en relation pour constituer un mode de développement regroupant les mécanismes de croissance et de stabilité économique. En effet, plusieurs mécanismes sont susceptibles d'expliquer sa viabilité dans le temps et dans l'espace, tels que la complémentarité entre les formes institutionnelles et leur *coévolution* dans le temps (Montalban, 2007 ; Boyer, 2015).

2.2.2.3 Les formes institutionnelles

Comme mentionné, Boyer identifie cinq formes institutionnelles dont découle un mode de régulation spécifique à une configuration institutionnelle qui a pour vocation « *de soutenir et « piloter » le régime d'accumulation en vigueur* » (Boyer, 2015 : 61). Dans les sous-sections suivantes, nous présentons leurs définitions et leurs contenus.

a) Le rapport salarial

Le rapport salarial est une « *configuration du rapport capital/travail, composée des relations entre différents types d'organisation du travail, le mode de vie et les modalités de reproduction des salariés* » (Boyer, 2015 : 46). Le rapport salarial se définit comme un « *processus de socialisation de l'activité de production* ». Il englobe l'ensemble des dispositifs institutionnels et juridiques « *qui régissent le travail salarié* » (*idem* : 30). Connu par son caractère synthétique, le rapport salarial englobe cinq composantes : « *Type de moyens de production ; forme de la division sociale et technique du travail ; modalité de mobilisation et d'attachement des salariés à l'entreprise ; déterminants du revenu salarial, direct ou indirect ; enfin mode de vie du salarié, plus ou moins lié à l'acquisition de marchandises ou à l'utilisation de services collectifs hors marché* » (Boyer, 2015 : 46).

Le rapport salarial englobe trois principes contrastés de coordination. Le premier est le principe de coordination horizontale qui dérive du rapport marchand. Ce principe fait référence à la relation marchande assurée par un contrat de travail qui résulte de l'interaction des intérêts des salariés et de l'entreprise. Le deuxième est le principe de coordination verticale (hiérarchique) qui résulte du rapport de pouvoir. Ce principe fait référence à la relation de pouvoir entre le salarié et son supérieur. Au-delà de l'articulation de ces deux principes, s'ajoute un troisième « *qui résulte du caractère collectif du rapport salarial* » (*idem* : 121). Le rapport salarial peut garantir au minimum « *un droit du travail qui fait intervenir les associations que sont les syndicats salariés et patronaux* » (*idem* : 121) sous forme de « *médiations sociales* ». Compte tenu du caractère conflictuel du rapport salarial, l'intervention de l'État, par « *un ensemble de compromis institutionnalisés* » (*idem* : 46), peut garantir un minimum de paix sociale.

Par ailleurs, les régulationnistes distinguent quatre grandes formes du rapport salarial qui ont émergé depuis le début du 19^e siècle. Le premier rapport salarial est dit concurrentiel. Ce rapport a dominé le capitalisme entre la moitié du 19^e siècle et le début du 20^e siècle. Il s'est caractérisé par une hausse du temps de travail et une flexibilité du travail tant numérique qu'externe. Le deuxième rapport salarial est dit taylorien. Il a dominé la période entre les deux guerres mondiales. Il s'est caractérisé par l'intégration d'une nouvelle organisation du travail, la fameuse Organisation Scientifique du Travail (OST) de l'ingénieur américain Frederick Winslow Taylor, et une dégradation de la qualité du travail et des conditions de vie des ouvriers. Également, ce rapport s'est caractérisé par la montée du salariat industriel et par l'émergence des luttes menées par des associations dans le but de limiter le travail des enfants et d'empêcher la baisse des salaires dans les périodes de récession (Boyer, 2015). Le troisième rapport salarial est dit fordiste. Ce rapport est celui qui prévalait durant la période des Trente Glorieuses et s'est caractérisé par un régime d'accumulation intensif couplé à une régulation monopolistique. À partir des années 1950, « *le rapport salarial est radicalement transformé par l'indexation du salaire nominal sur les prix* » (idem : 54) et par les conventions collectives qui assuraient une égalité entre la hausse des salaires et l'inflation. Le mode de détermination de salaires est directement orienté vers la création d'une demande capable d'absorber la production massive. En outre, les éléments constitutifs du « *mode de vie salarié (accès à l'éducation, à la santé, au logement, etc.) sont incorporés dans des systèmes de couverture sociale, soit bismarckien⁴⁸ -lorsque ce sont les cotisations sociales et patronales qui alimentent la couverture sociale des salariés -, soit beveridgien⁴⁹* » (idem : 54). Le rapport salarial fordiste est entré en crise au début des années 1980. Plusieurs facteurs explicatifs ont été identifiés par les régulationnistes. En effet, le rapport salarial hérite de certains principes d'organisation du travail taylorien et de certains principes fordistes. Ces principes ont engendré une déqualification du travail ouvrier et une spécialisation de la production. Ainsi, les entreprises ont été incapables de répondre aux besoins de la diversification de la production et à la concurrence des pays asiatiques.

⁴⁸ C'est un système d'assurance sociale obligatoire liée à une affiliation à l'emploi.

⁴⁹ C'est un système universel de protection sociale non lié à l'affiliation. Il est financé par les impôts des contribuables et géré par l'État.

À la suite de cette crise, un processus de recomposition des formes institutionnelles s'est amorcé dont découle le quatrième rapport salarial. Le rapport salarial n'est pas défini⁵⁰. Plusieurs chercheurs, notamment les sociologues avancent la thèse de la continuité du taylorisme et du fordisme (e.x. Freyssenet, 1992). Avec les nouvelles formes d'organisation du travail, notamment le *lean production*, le rythme du travail est devenu éprouvant et la méthode de la production juste à temps est devenue la plus populaire. En effet, ce changement a donné naissance à des modes de contrôle indirect et des modes de travail par obligation de résultats. Outre les nouvelles formes d'organisation du travail, à la recherche d'une plus grande flexibilité, les entreprises ont opté pour une externalisation de la production à travers, notamment, le travail indépendant, les agences de placement, la sous-traitance et même les sociétés *offshores*. En même temps, l'émergence des NTIC a, à la fois, augmenté la demande des emplois qualifiés et a réduit le coût de partage de l'information dans la chaîne d'approvisionnement. Ces emplois nécessitent une polyvalence et une responsabilisation des salariés (Boyer, 2015). Le remplacement du travail automatisé par un travail informatisé nécessite une grande autonomie des salariés. Toutefois, cette autonomie demeure relative. Le contrôle est devenu également informatisé.

Deux hypothèses ont été avancées quant à l'identification du rapport salarial au plan macroéconomique (*idem*). Selon la première hypothèse, les rapports salariaux sont devenus concurrentiels et internationaux. Ils ont été « déstabilisés » par la concurrence internationale. Les mécanismes de formation des salaires sont devenus la préoccupation primordiale des régulateurs supranationaux. Ce changement va de pair avec les nouvelles formes de régulation nationale du travail. Le passage de l'État-providence à l'État-néolibéral a changé totalement les mécanismes traditionnels de la régulation et de l'organisation du travail (Montalban, 2007). En tant que forme institutionnelle, l'État qui était au centre de la construction des compromis fordien a perdu sa légitimité aussi bien au niveau national, qu'international (Bodet et Lamarche 2007). Cependant, ce rapport salarial est différent du rapport concurrentiel typique du 19^e siècle, notamment dans les systèmes de la couverture

⁵⁰ Sur ce point Boyer (2004 : 127) note que « certains n'hésitent pas à considérer que la théorie est morte avec la crise »

sociale et de la protection sociale. Selon la deuxième hypothèse, avec « *la multiplication des innovations financières et l'ouverture aux flux de capitaux internationaux* » (Boyer, 2015 : 57), le rapport salarial est devenu plus financiarisé et subordonné à la logique financière. En ce sens, Boyer (2015 : 245) indique que « *la totalité des formes institutionnelles [y compris le rapport salarial] ont à répondre aux impératifs de la finance.* »

b) **Forme de l'État**

La TR reconnaît et accorde une grande importance à l'État et au rôle qu'il joue aux plans national et international. Boyer (2015 : 46) définit la forme institutionnelle de l'État comme « *un ensemble de compromis institutionnalisés qui, une fois noués, créent des règles et des régularités dans l'évolution des finances publiques* » selon une logique qui ne doit rien à la logique marchande. Les auteurs régulationnistes considèrent l'État comme un vecteur des compromis institutionnalisés qui gère à la fois les sphères économique et politique. Ils identifient au moins trois formes de l'État : l'État libéral, l'État-providence et l'État-néolibéral. L'État libéral a dominé le capitalisme entre la moitié du 19^e siècle et le début du 20^e siècle. Durant cette période, le régime d'accumulation était en régulation concurrentielle et le rapport salarial était concurrentiel. Le rapport salarial tend à imposer sa logique à l'économie. En outre, le partage de la valeur ajoutée a été régulé par l'armée de réserve. Avec les fluctuations de cette dernière, « *les salariés ne disposent que d'un très faible pouvoir de négociation* » (idem : 63). Le « *laissez-faire* » et l'intervention réduite de l'État ont donné une grande marge de manœuvre à la classe bourgeoise, autrement dit, les détenteurs des moyens de production. L'État-providence est apparu après la crise des années 1930. Fondé sur un compromis socio-démocrate⁵¹, l'État-providence a institutionnalisé la sécurité sociale de la classe ouvrière (Boyer, 2015). L'État-néolibéral est apparu dès la fin des années 1970. Les libéraux ont instauré des mécanismes libres du marché. Les vagues de dérèglementations et de libéralisation ont déstabilisé les économies. L'État-providence a perdu son rôle régulateur qu'il avait durant les Trente Glorieuses. Il faut souligner que le changement de la

⁵¹ Le compromis social-démocrate fait référence au fordisme. Il s'agit d'une période qui se caractérise par un environnement favorable à la production de masse et à l'investissement. Durant cette période, l'État, qui est au cœur de l'activité économique, a assuré la coordination entre les détenteurs des capitaux et les travailleurs et leurs représentants. Ainsi, il assure une hausse des salaires afin d'atténuer les effets de l'inflation.

forme de l'État « *ne signifie pas la fin du rôle de l'État* » (idem : 196). En effet, la logique de l'intervention de l'État a été remplacée par une autre logique plus libérale. Le changement d'ordre politique a été couplé à un changement d'ordre économique. Face à la libéralisation et la dérèglementation des systèmes financiers et l'essor de la nouvelle économie, de nouvelles institutions et de nouveaux dispositifs institutionnels spécifiques, notamment, à l'adhésion au régime international sont apparus pour assurer la légitimité de l'État comme forme institutionnelle (Boyer, 2015).

c) **Forme du régime monétaire**

Bour Boyer (2015 : 22), le régime monétaire « *est l'institution de base d'une économie marchande* ». Dans les économies contemporaines, la monnaie en circulation entre les institutions financières, les entreprises et les consommateurs permet la pérennité d'un système monétaire. Dans l'ordre économique, le régime monétaire « *apparaît [...] comme l'équivalent du langage* » (idem : 23). Il est l'ensemble des règles qui gèrent le système des paiements, des crédits et des transactions à l'échelle internationale. Toutefois, la monnaie ne peut pas être considérée seulement comme une forme de marchandise, mais elle devrait être considérée aussi comme un rapport entre les différents agents économiques et les centres d'accumulation. Ainsi, « *la forme monétaire est la modalité que revêt, pour un pays et une époque donnée, le rapport social fondamental qui institue les sujets marchands* » (Boyer, 2015 : 46). La monnaie dépasse le simple enjeu transactionnel. Elle joue un rôle important dans la mise en place des régularités assurant la poursuite de l'accumulation.

Les auteurs régulationnistes distinguent deux grands régimes monétaires. Le premier est apparu durant les Trente Glorieuses. Ce régime monétaire est associé au système de *Bretton Woods*⁵², aux politiques monétaires accommodantes et au faible développement des marchés financiers. Le régime monétaire durant les Trente Glorieuses a été administré au niveau étatique. Durant cette période « *la banque centrale est chargée de l'émission de la monnaie légale* » (idem : 22). La banque centrale est considérée comme le pivot du marché monétaire.

⁵² Afin d'organiser le système monétaire international, le système de Bretton Woods a été créé en 1944. Englobant 44 pays, il avait pour objectif de développer économiquement les pays touchés par la guerre et de rétablir un ordre monétaire international. Ce système faisait du dollar américain une monnaie de référence à l'échelle internationale.

Le deuxième régime monétaire est qualifié de financiarisé. Ce régime est apparu après les Trente Glorieuses. Après l'essor de l'État néolibéral, les nouvelles politiques monétaires ont permis de privatiser les grandes institutions financières, de déréglementer et de libérer tous les marchés, notamment les marchés financiers (Boyer, 2015 : 212). Ainsi, le régime monétaire, qui était encadré par l'État à l'échelle nationale et caractérisé par un système de *Bretton Woods* à l'échelle internationale, a cédé la place à un régime monétaire-financier. En outre, l'émergence des NTIC a réduit les frontières spatio-temporelles et a « *catalysé la montée en régime de la finance* » (Aglietta et Rébérioux, 2004 : 36). Dès lors, les marchés nationaux sont devenus intégrés et les transactions financières entre les pays ont augmenté (Montalban, 2007). Donc, le passage à une finance internationale a changé totalement le dynamisme économique. La montée en puissance des investisseurs institutionnels, notamment internationaux, est le résultat, mais également la raison de ce changement (Boyer, 2015 ; Aglietta et Rébérioux, 2004). Leur montée s'est produite d'une manière systématique afin de répondre à un régime d'accumulation financiarisé.

d) Forme concurrentielle

La forme concurrentielle concerne le processus de formation des prix. Elle renvoie à la manière dont elles « *organisent les relations entre un ensemble de centres d'accumulation fractionnés dont les décisions sont a priori indépendantes les unes des autres* » (Boyer, 2015 : 46). La TR distingue une variété de formes concurrentielles, et ce, selon le prix des biens standardisés, la stratégie de différenciation par la qualité et les barrières à l'entrée du marché. La TR avance trois formes concurrentielles, à savoir le régime concurrentiel, le régime monopolistique et le régime concurrentiel administré. Le premier régime correspond aux hypothèses de base de la théorie néoclassique. Le marché concurrentiel est spontané et la confrontation sur le marché définit « *la validation ou non des travaux privés* » (idem, : 46).

Dans le régime monopolistique, il existe « *certaines règles de socialisation ex ante de la production par une demande sociale d'un montant et d'une composition sensiblement équivalente* » (Boyer, 2015 : 46). Dans ce cas, les variables économiques ne dépendent ni des coûts de la main-d'œuvre ni des coûts unitaires de la production. Elles sont plutôt liées à d'autres institutions. Dans le régime administré, l'État intervient juste en cas de défaillance

des marchés ou en cas de tensions inflationnistes résultant d'une pénurie de la main-d'œuvre ou du plein emploi, pour ajuster les modes de formation des prix.

e) Forme d'adhésion au régime international

L'adhésion au régime international est la dernière forme qui a été rajoutée par Boyer en 1986. Elle fait référence à « *la conjonction des règles qui organisent les relations entre l'État-nation et le reste du monde, aussi bien en matière d'échanges de marchandises que de localisation des productions, via l'investissement direct ou de financement des flux et soldes extérieurs* » (Boyer, 2015 : 46). Avec le développement rapide des échanges internationaux, l'élargissement des frontières entre les pays, l'intégration des marchés des biens et services, financiers, et du travail et la désintégration de la production, les régularités ont dépassé les frontières des pays et les modes de régulation sont devenus internationaux. Dans ce contexte, les formes institutionnelles de l'adhésion au régime international des différents pays ne peuvent que jouer un rôle incontournable dans l'organisation et l'harmonisation des relations transnationales.

Par ailleurs, bien que le point de départ de l'analyse des régulationnistes est l'État-nation⁵³, la conception de cette forme institutionnelle « *n'est valable qu'au sein de l'espace territorial* » (idem : 37). Contrairement aux avancées des auteurs du modèle standard de la théorie du commerce international (notamment le modèle d'Heckscher-Ohlin-Samuelson), les régulationnistes mettent l'État au cœur de cette forme institutionnelle. En effet, « *l'État-nation peut contrôler les diverses composantes des tarifs douaniers, définir les modalités d'accueil de l'investissement direct, fixer les règles en matière d'investissement de portefeuille ou encore contrôler l'immigration* » (idem : 38).

Dans l'ensemble, à partir de la présentation des formes institutionnelles, deux constats se dégagent. Le premier concerne particulièrement l'articulation des formes institutionnelles. Chaque forme institutionnelle fait appel à d'autres formes institutionnelles. Cela ne pourra que confirmer le principe de coordination inter et intra institutionnelle pour lequel ont opté

⁵³ Par l'État-Nation les régulationnistes font références à la fois à l'identité et à l'appartenance d'un groupe d'individus à un pays et aux politiques et aux institutions qui structurent et qui régissent les interactions entre ce groupe d'individus. L'État-Nation désigne alors l'identité et la souveraineté d'un pays.

les régulationnistes. Le deuxième constat concerne l'imbrication de la politique et de l'économie. Cette imbrication n'était ni l'objet ni l'objectif de l'analyse des régulationnistes au départ. Elle est née à la suite de plusieurs changements socio-économique et politique. Dans la section suivante, l'évolution dans le temps de la TR sera présentée.

2.2.3 L'évolution de la théorie de la régulation

Les premiers travaux d'Aglietta (1976) et de Boyer (1986) sont classés parmi les travaux de la première génération (TR1) (Mantalban, 2007). Les chercheurs de la première génération analysent le fordisme et les facteurs liés à sa crise et cherchent un nouveau mode de régulation de son régime d'accumulation. À la fin des années 1990, l'élargissement du champ de la recherche de la TR1 a touché quatre niveaux d'analyse : la sphère politique, les formes institutionnelles, les organisations et les individus et leurs comportements (Mantalban, 2007 ; Billaudot, 2009).

Hollingsworth et Boyer (1997) et Boyer (2000), en tant que premiers régulationnistes de la première génération, se concentrent sur les formes institutionnelles. Avec une structure institutionnelle capitaliste contemporaine dominée par l'idéologie néolibérale, ils ont proposé de tester l'hypothèse de la complémentarité institutionnelle et celle de la hiérarchisation des formes institutionnelles (Mantalban, 2007 ; Billaudot, 2009 ; Boyer, 2015 ; Élie, 2017). Hollingsworth et Boyer (1997) constatent que les formes institutionnelles ne sont ni indépendantes ni identiques. Leur dépendance résulte de la complémentarité et de la hiérarchisation institutionnelles qui sont liées intrinsèquement aux arrangements institutionnels nationaux. À ce chapitre, en se rapprochant du néo-corporatisme et de la sociologie économique, Hollingsworth et Boyer (1997) proposent, au-delà des marchés et de l'État, d'autres arrangements institutionnels, appelés également formes intermédiaires. Il s'agit des associations, du réseau, des communautés et des sociétés civiles et des firmes. Cette nouvelle conceptualisation a élargi le rôle des formes institutionnelles. Situées au niveau méso-économique, ces formes sont devenues des formes de causalité, établissant un lien entre le niveau macro et micro (Chanteau et al., 2016 ; Boyer, 2015).

Cette nouvelle conceptualisation a été complétée par l'intégration de nouvelles formes de coordination entre les divers arrangements institutionnels. Pour Boyer (2015 :

116), les formes institutionnelles devraient être vues comme des « *molécules composées* » qui composent une configuration institutionnelle. Chaque configuration institutionnelle est conçue pour faciliter la coordination entre les différents arrangements institutionnels. En ayant recours aux sciences politiques, à l'histoire économique, à la sociologie bourdieusienne et à la théorie coasienne et ses prolongements (Coase, 1937 et Williamson, 1975), Boyer (2015 : 118-121) distingue six configurations, à savoir l'ordre constitutionnel, les institutions, les organisations, les routines, les conventions et les *habitus*. Pour lui, une institution peut être « *une procédure immatérielle permettant de structurer les interactions entre les organisations (et individus)* » (idem : 119). Elle a pour objectif de réduire ou d'éliminer l'incertitude relative aux comportements stratégiques des agents économiques. Elle encadre à la fois les sphères économique et politique. En outre, afin d'expliquer le comportement des agents économiques, les régulationnistes ont recours au concept clé de la sociologie de Bourdieu, comme alternative à la théorie des choix rationnels, soit l'*habitus* (Montalban, 2007). Ce dernier est défini comme « *l'ensemble de comportements incorporés dans les individus, forgés au cours du processus de socialisation d'un individu* » (Boyer, 2015 : 119). De ces *habitus* émane le conflit d'intérêts entre les agents, impliquant ainsi la nécessité du politique comme médiation (Montalban, 2007 ; Billaudot, 2009).

Donc, une des principales différences entre la première et la deuxième génération de la TR est l'intégration de la sphère politique et l'analyse des conflits d'intérêts dans la dynamique socio-économique (Montalban, 2007 ; Lahille, 2013). Dès lors, les régulationnistes invitent les chercheurs à repenser l'ordre social et les comportements des acteurs, et ce, à partir d'une véritable sociopolitique d'ensemble (Boyer, 2015). L'amendement alors de la première génération est « *passer de la régulation de l'économie (par des [formes institutionnelles] de la sphère économique) à la régulation du conflit social* » afin de comprendre les modes de régulation contemporains (Billaudot, 2009 : 5.) En somme, la médiation politique est considérée, par les régulationnistes, comme étant la principale cause des changements institutionnels. À ce sujet, Montalban (2007 : 230) note que « *cette représentation est cohérente avec l'approche proposée par Amable et Palombarini (2005) d'une économie politique néo-réaliste* ». Il ajoute que « *le modèle de l'économie politique néo-réaliste repose sur l'hypothèse d'une société fortement*

différenciée, où les acteurs ont donc des intérêts potentiellement contradictoires, qui sont les produits des contextes locaux différenciés » (idem : 230).

Selon Amable et Palombarini (2009), après chaque changement politique, les agents économiques s'organisent afin de répondre au nouvel équilibre politique, tout en changeant leur comportement. Par ailleurs, ils avancent l'hypothèse selon laquelle le changement politique ne peut avoir lieu qu'en présence d'un « bloc social dominant » (BSD). Par définition, un BSD est une alliance entre des groupes socio-économiques ayant, généralement, des intérêts différents, mais conciliables au détriment d'autres groupes socio-économiques minoritaires et leurs « *demandes sont prises en compte dans la définition des politiques publiques, forment dans une telle situation un « bloc social dominant* » (Amable et Palombarini 2009 : 129). Donc, le BSD peut assurer le soutien politique au gouvernement pour instiguer ou éviter un changement institutionnel et politique et établir le lien entre les équilibres à la fois institutionnel et politique (Montalban, 2007).

Par ailleurs, il convient de noter que le changement de la structure institutionnelle et de l'équilibre politique peut se produire non seulement après un renouvellement ou un repositionnement de l'ancien BSD, mais aussi après l'émergence d'un nouveau BSD (Amable et Palombarini 2009). Cependant, l'émergence d'un nouveau BSD se produit à la suite d'une crise politique et une « crise systémique ». Selon Amable et Palombarini (2009), la crise politique fait référence à l'éclatement d'un BSD, alors que la « crise systémique » fait référence à l'incapacité des acteurs politiques à mettre en place des stratégies pour agréger le BSD et contrecarrer ainsi sa domination.

En réalité, l'existence de plusieurs BSD possédant des intérêts différents est le déterminant principal de la divergence institutionnelle entre les pays (idem). Sur ce point, Boyer (2015 : 204-205) concentre ses dernières analyses sur l'imbrication du politique et de l'économique pour comprendre les sociétés contemporaines et les principales causes de la diversité des formes de capitalismes. Par ailleurs, à l'instar des auteurs de l'approche de la VoC de Hall et Soskice (2001) et des auteurs de l'approche de *l'économie politique néo-réaliste* d'Amable et Palombarini (2005, 2009), les auteurs théoriciens de la troisième génération de la TR (TR3) insistent sur le rôle de la complémentarité, en tant qu'hypothèse,

dans l'explication des causes de la diversité des formes de capitalismes. Boyer (2015) avance l'idée selon laquelle pour comprendre le monde contemporain, il faut analyser conjointement la sphère économique et la sphère politique. Selon lui, « *le politique traite de la question du pouvoir sur des individus résidant sur un territoire ; l'économie s'intéresse à la circulation des marchandises et des richesses, qui en permanence tend à traverser les frontières fixées par le politique* » (idem : 172).

La complémentarité institutionnelle est une hypothèse très importante à ce chapitre (Montalban, 2007 ; Amable et Palombarini, 2009 ; Darcillon, 2013 ; Boyer, 2015 ; Élie, 2017). Comme nous l'avons déjà démontré ci-dessus, les institutions se complètent. Le changement d'une forme institutionnelle conduit à un changement du contenu et du fonctionnement des autres formes institutionnelles. À titre d'exemple, le changement de l'État en tant que forme institutionnelle a généré un changement du régime monétaire à l'échelle nationale, qui était encadré par les politiques keynésiennes, et à l'échelle internationale, qui était encadré par l'accord de *Bretton Woods*. Il est clair que la complémentarité institutionnelle est un facteur à la fois de résilience et de convergence (Hall et Soskice, 2001 ; Boyer, 2015). Dans la présente étude, cette hypothèse sera utile. Elle pourra nous aider à définir tout d'abord des catégories d'investisseurs institutionnels et ensuite à observer les effets potentiels de leur importance sur le pouvoir de négociation syndicale et par voie de conséquence, sur la qualité de l'emploi dans des contextes différents.

2.2.4 La complémentarité institutionnelle

L'idée principale de la notion de complémentarité institutionnelle est la coexistence de deux ou plusieurs institutions qui se renforcent mutuellement (Boyer, 2015). Par définition, « *deux institutions peuvent être qualifiées de complémentaires lorsque la présence – ou l'efficacité – de l'une augmente les bénéfices – ou l'efficacité – de l'autre* » (Hall et Soskice, 2001 : 64). Explicitement, la complémentarité institutionnelle fait référence à « *l'influence conjointe de deux ou de plusieurs institutions sur l'accumulation du capital ou tout autre critère de performance économique* » (Montalban, 2007 : 231). À titre d'exemple, durant les Trente Glorieuses l'augmentation des coûts de production et des prix a été couplée par une augmentation des salaires afin d'absorber la production et soutenir la consommation. Ce

processus a été assuré par la complémentarité entre le rapport salarial et l'État en tant que formes institutionnelles (Boyer, 2015).

En réalité, la définition de la complémentarité institutionnelle proposée par Boyer (2015) et par Hall et Soskice (2001) donne une vision purement fonctionnelle, tandis que celle proposée par Amable (2005) donne une vision dynamique. Selon Amable (2005), la « *complémentarité institutionnelle est présente quand l'existence ou la forme particulière prise par une institution dans un domaine renforce la présence, le fonctionnement ou l'efficacité d'une autre institution dans un autre domaine* » (idem : 83). Il y aurait donc une complémentarité institutionnelle lorsque le changement d'une forme institutionnelle renforce la présence ou amène à la création d'une autre institution, et ce, dans un autre domaine. Outre la définition de la complémentarité purement économique, Amable et Palombarini (2009 : 134) avancent une autre définition selon laquelle « *deux institutions sont complémentaires lorsque leur présence conjointe favorise la protection des intérêts qui définissent « un groupe social.* » ».

À la lumière de ces définitions, force est de constater que seule la complémentarité fonctionnelle n'impliquera pas forcément une complémentarité entre toutes les formes institutionnelles et conséquemment un changement de la structure institutionnelle (Élie, 2017). À titre d'exemple, Deakin et Rebérioux (2009) constatent qu'en France et au Royaume-Uni, même si le droit boursier et le droit des sociétés convergent, le droit du travail constitue un frein. Ce constat a été confirmé auparavant par Aglietta et Rebérioux (2004), en examinant les modèles de gouvernance en Allemagne. En effet, le contenu de la forme institutionnelle ne peut changer la structure institutionnelle que si et seulement si cette forme devient hiérarchiquement supérieure. Ainsi, dans chaque contexte institutionnel, politique et économique, une forme institutionnelle hiérarchiquement supérieure peut assurer le changement de l'accumulation et le fonctionnement et le contenu des autres formes institutionnelles (Montalban, 2017). Cette hypothèse sera développée dans les paragraphes suivants.

2.2.5 La hiérarchisation institutionnelle

La notion de complémentarité institutionnelle va de pair avec celle de la hiérarchisation institutionnelle (Darcillon, 2013). Avec la notion de la hiérarchisation institutionnelle,

certaines institutions sont hiérarchiquement supérieures et plus importantes que d'autres (Boyer, 2015). Explicitement, « *une forme institutionnelle est hiérarchiquement dominante quand sa présence entraîne une modification ou une réarticulation des autres formes institutionnelles.* » (Montalban, 2007). En effet, dans une société et à une époque donnée, certaines formes institutionnelles jouent un rôle central dans la détermination du compromis institutionnalisé. Ce compromis peut être le résultat du rôle d'une forme institutionnelle hiérarchiquement supérieure (Boyer, 2015 ; Bodet et Lamarche, 2007). Pour détecter l'émergence d'une nouvelle configuration institutionnelle, il suffit d'observer le changement structurel d'une forme institutionnellement dominante. Le changement a pour propriété d'entraîner un changement d'une ou de plusieurs formes institutionnelles et de faire basculer la hiérarchie des formes institutionnelles. Par exemple, durant les Trente Glorieuses, le compromis institutionnalisé était social-démocrate (Boyer, 2015). Le résultat de ce compromis a été véhiculé par deux formes institutionnelles, à savoir l'État et le rapport salarial (Bodet et Lamarche, 2007). Durant cette période, le rapport salarial était la « *forme institutionnelle hiérarchiquement dominante* » (Boyer, 2015 : 12). Néanmoins, le passage au nouveau régime d'accumulation dominé par la finance, qui est un régime de « *captation* » de la valeur actionnariale, a fait pencher la hiérarchisation des formes institutionnelles vers le régime monétaire (Boyer, 2015).

À l'instar de la complémentarité institutionnelle, Amable et Palombarini (2009) donnent une autre définition plus dynamique. Selon eux, « *pour un groupe sociopolitique, les institutions hiérarchiquement supérieures sont celles qui comptent le plus pour les intérêts du groupe* » (idem : 135). Par exemple, le changement du rapport salarial suivi par des changements structurels de toutes les autres formes institutionnelles n'est qu'un résultat des politiques néolibérales inspirées de l'école monétariste, notamment des travaux de Milton Friedman (Boyer, 2015 : 182). Ce changement d'ordre politique a impliqué non seulement des modifications dans les stratégies des acteurs politiques et économiques, mais aussi l'émergence des nouveaux acteurs sur les marchés financiers, notamment les investisseurs institutionnels. En ce sens, Amable et Plomborani (2009 : 135) donnent l'exemple du capitalisme de l'Europe continentale : « *bien que le modèle de capitalisme d'Europe continentale soit basé sur un certain degré de protection de l'emploi, de nombreux*

propriétaires et dirigeants d'entreprises ont placé la flexibilité du marché du travail et le démantèlement des réglementations de protection de l'emploi en tête de la liste des revendications adressées au système politique ».

Complémentarité et hiérarchisation institutionnelle sont-elles les principales causes de la diversité des formes de capitalisme ?

De tout ce qui précède, il est clair que la complémentarité et la hiérarchisation institutionnelle sont intimement liées. La hiérarchisation ne peut se produire qu'en présence d'une complémentarité. Toutefois, plusieurs chercheurs négligent les contradictions au sein d'une même configuration institutionnelle (Jessop et Sum, 2016). Somme toute, ces deux hypothèses ne peuvent être confirmées qu'en présence de la *co-évolution* des formes institutionnelles. Selon Boyer (2015 : 51) :

À chaque période, peuvent s'affronter, ou coexister, diverses stratégies de recomposition des formes institutionnelles, mais c'est de leur adéquation mutuelle que va résulter l'architecture conduisant à un mode de régulation qui au demeurant ne s'interprétera comme tel qu'après coup. Ce mécanisme, comme le précédent, n'a pas de relation directe avec l'efficacité. Ce trait a des conséquences importantes concernant la persistante diversité des modes de régulation.

En réalité, ces mécanismes peuvent être d'ordre économique ou d'ordre politique. À titre d'exemple, à la suite de la crise financière de 2007-2008, plusieurs gouvernements ont mis en place des politiques de compression des dépenses gouvernementales qui ont changé la nature des RI en général et du rapport salarial, en particulier (Boyer, 2015). Les grands changements du rapport salarial ont touché l'augmentation salariale, le régime de retraite, le régime d'assurance et la protection des employés. Néanmoins, malgré une certaine convergence des objectifs gouvernementaux, les processus et les modalités de mise en œuvre de ces politiques ont été faits selon les besoins économiques de chaque pays et parfois selon les besoins de chaque province, comme le cas du Canada (Prosser, 2014). Nous nous inscrivons pleinement dans cette logique. Nous appuyons l'idée selon laquelle chaque pays a une configuration institutionnelle différente. L'appartenance à une même zone géographique n'impliquera pas forcément une convergence des « *idéaux types* ». Les pays appartenant à l'Union européenne sont l'exemple le plus représentatif cet égard. En effets

« certains sont construits sur l'impulsion de l'État, d'autres sont dominés par la logique des marchés financiers, d'autres encore sont régis par un compromis social-démocrate. » (Boyer, 2012 : 4).

2.2.6 Les fondements épistémologiques et méthodologiques de la théorie de la régulation

Après avoir exposé les concepts clés et leur articulation et les hypothèses de la théorie de la régulation, intéressons-nous maintenant à ses fondements épistémologiques et méthodologiques. Sur le plan épistémologique, la conception de la TR est très dynamique. La stratégie de recherche des régulationnistes s'inscrit dans une démarche séquentielle. L'observation des phénomènes est assurée par la formulation des hypothèses et la construction théorique. Les tests des hypothèses à travers l'observation valident ou réfutent la construction théorique. Selon Boyer (2012 : 26) « *le travail de recherche se déroule-t-il selon une spirale qui fait alterner hypothèses – construction théorique – confrontation avec les données de l'observation et le plus souvent invalidation de tout ou partie de la construction théorique* ». La réfutation d'une construction théorique déclenche un nouveau cycle de vérifications ou d'extension des postulats. Dans son livre de 2015, Boyer présente les trois principes épistémologiques de la théorie, à savoir la dépendance par rapport au contexte, l'enchâssement de l'économie et la rationalité contextuelle qui sont au cœur de la diversité des relations salariales et des formes concurrentielles, ainsi que de mode de la régulation au sein d'un même rapport salarial (Boyer, 2012).

Ainsi, l'originalité épistémologique de la TR est de se concentrer sur l'analyse comparative et de faire ressortir ensuite différents « *idéaux types* » du capitalisme. L'objectif de cette démarche épistémologique, comme le mentionne Boyer (2012), est de construire une théorie générale. La validité d'une théorie vient de la généralisation de ses concepts, de ses périodes d'analyse de plus en plus longues et des espaces géographiques qu'elle couvre. Ceci est très remarquable, d'ailleurs, dans l'évolution théorique de la TR.

Sur le plan méthodologique, la production de la théorie doit être purement théorique et empirique. Ceci dit, la méthodologie associée à une théorie doit être conforme à l'épistémologie. La TR correspond à un « *hol-individualisme* » méthodologique. Le « *hol-*

individualisme » vise à articuler « *le niveau macro-institutionnel où les actions individuelles produisent des institutions et le niveau micro-institutionnel où les actions individuelles opèrent dans un contexte institutionnel donné ; le niveau macro est ainsi celui des acteurs institutionnels dont les actions portent sur les règles alors que le niveau micro est celui des acteurs tout court qui agissent dans le cadre de règles données.* » (Defalvard, 2000 : 16 cité dans Boyer, 2015 : 20).

La TR reconnaît fortement l'importance des interactions entre les acteurs au sein des réseaux, des organisations et des institutions. De plus, la construction théorique de la TR repose davantage la complémentarité entre l'approche abductive et l'approche hypothético-déductive (Chanteau et al., 2016). Le chercheur « *introduit [...] des possibilités d'aller-retour entre ses observations et ses schémas explicatifs* » (Chanteau et al., 2016 : 3-4), c'est-à-dire, entre les concepts et les observations. Enfin, la TR « *accorde la primauté à l'analyse et à l'explication de la diversité des phénomènes sociaux* » (idem : 4). Cette spécificité est remarquable dans les fondements épistémologiques. La TR accorde une importance aux phénomènes irréversibles. L'élaboration des schémas explicatifs des régularités historiques devrait être mise à jour pour comprendre les phénomènes sociaux contemporains. C'est ainsi que les régulationnistes font appel aux modélisations partielles, car aucuns « *modèles réputés valables en tout temps et en tout lieu* » (Boyer, 2015 : 316).

2.2.7 Les limites de la théorie de la régulation

La théorie de la régulation a réussi à réunir une communauté de recherche très active autour de la revue de la régulation⁵⁴. Malgré l'évolution constante de ses agendas de recherche, elle est souvent critiquée pour son incohérence interne. La TR a connu l'apparition d'au moins trois générations de recherches qui se sont développées de trois manières différentes. Les trois manières sont résumées dans le travail de Jessop et Sum (2016). En effet, l'évolution en termes de recherche concerne principalement les extensions empiriques à de nouveaux domaines de recherche et à des études sectorielles comme par exemple le développement durable, la responsabilité sociale de l'entreprise, le développement des

⁵⁴ Il s'agit de la Revue de la régulation, Capitalisme, institutions, pouvoirs. [En ligne] : <https://journals.openedition.org/regulation/>

dispositifs institutionnels environnementaux et le dynamisme de l'industrie pharmaceutique (ex. Mantalbon, 2007 ; Bodet et Lamarche 2007 ; Élie, 2017). Les extensions visent principalement le passage des régulations macro à des régulations micro et méso (Jessop et Sum, 2016). En outre, la nouvelle génération de régulationnistes a procédé à un approfondissement conceptuel (Jessop et Sum, 2016). Entre 1968 et 2015, plus de vingt-cinq livres ont été publiés. Ce qui est remarquable dans plusieurs d'entre eux, c'est la multiplicité des définitions des concepts de la théorie et la modification de son cadre conceptuel qui est devenu plus complexe. Ceci change bien évidemment l'objet de la TR. À ce chapitre Jessop et Sum (2016 : 2) notent que « *ces changements ne sont pas bien connus, car il y a eu une perte importante de mémoire institutionnelle* ». Le seul régulationniste qui est resté fidèle aux premières définitions, hypothèses et concepts et à leur opérationnalisation, c'est Robert Boyer. Comme mentionné d'ailleurs par Jessop et Sum (2016 : 3) « *heureusement, Robert Boyer fournit une mémoire institutionnelle* ».

Une autre critique qui s'adresse souvent à la théorie de la régulation est associée à la codification des formes institutionnelles qui se fait au niveau national (Billaudot, 2009). La montée en puissance des entreprises multinationales, l'émergence des chaînes de valeur mondiales et de la régulation supranationale ainsi que l'intégration économique ont modifié les frontières des États-nations. À ce titre, plusieurs chercheurs se questionnent sur l'internationalisation des concepts de la TR (D'Amours, 2015 ; Lesemann, 2015). Sur ce point, Boyer (2015) insiste sur le niveau national. Selon lui, le niveau national permet d'évaluer les différentes trajectoires nationales et les évolutions socio-économiques des différentes sociétés. Par ailleurs, il invite les chercheurs adoptant une approche comparative à être prudents. Tout regroupement de pays peut être contestable et doit être justifié avec soin. Il mentionne également que la TR « *développe une méthodologie originale en termes de comparaisons internationales et laisse à l'analyse empirique le rôle d'expliquer le nombre de configurations des capitalismes actuels au sein d'une structure générale* ». (Boyer, 2004 : 82).

Jessop et Sum (2016) mentionnent également que la théorie de la régulation néglige les contradictions qui existent au sein des formes institutionnelles. Pour eux, le seul régulationniste qui a pris les contradictions au sérieux est Michel Aglietta (1976). Toutefois,

l'accent sur les contradictions a été mis seulement dans le rapport salarial et le processus de travail. Pour Jessop et Sum (2016), toutes les formes institutionnelles contiennent des contradictions. Leur négligence conduit « à des problèmes d'incohérence et d'instabilités institutionnelles qui peuvent également se traduire par des défaillances réglementaires et de gouvernance et, souvent, des solutions de gestion de crise » (idem : 5).

De même, Jessop et Sum (2016) soulignent l'inertie dans le traitement des formes institutionnelles. Selon eux, les régulationnistes traitent les formes institutionnelles « comme relativement hétérogènes et [...] ne se demandent pas si ces cinq formes (ni plus, ni moins) sont spécifiques au fordisme ou sont des caractéristiques génériques (à contenu variable) de tous les modes de régulation des sociétés capitalistes » (idem : 5). Cependant, Boyer (2015) montre son ouverture par rapport à l'intégration d'autres formes institutionnelles. Il propose par exemple le « rapport social à la nature ». Il mentionne que « les recherches conceptuelles et les travaux empiriques menés par les régulationnistes n'ont pas dans leur majorité adopté ce point de vue et ont préféré en faire l'équivalent des dispositifs institutionnels » (idem : 162).

Malgré les critiques qui ont été adressées à la théorie de la régulation, nous trouvons que la TR est originale. Son originalité vient de son inspiration de l'école historique allemande et des premiers travaux de l'institutionnaliste américain de John R. Commons, pour ne citer que lui (Chanteau et al., 2016). La TR accorde une grande importance à l'ouverture aux autres disciplines. Elle s'appuie en particulier sur les apports de l'histoire, de la sociologie, de la science politique et de l'économie (Boyer, 2015 : 261). Son originalité réside également dans sa démarche abductive. À ce sujet, Chanteau et al. (2016 : 4) notent que « le programme de recherche de la TR présente une véritable cohérence méthodologique. Parce qu'il s'inscrit dans une ouverture aux autres sciences sociales – tout en ne fermant pas la porte aux sciences de la nature –, il rejoint l'idée d'unidisciplinarité des sciences sociales [...]. Il va à contre-courant de l'hyperspécialisation actuelle des recherches en économie standard ».

3. Pertinence de la théorie de la régulation

Après la présentation de la TR, son ancrage épistémologique et méthodologique et les différentes critiques qui lui ont été adressées, nous avons retenu un ensemble de concepts

capables de répondre à notre problématique. En effet, les critiques adressées à la TR n'empêchent pas le fait que cette théorie soit une théorie largement utilisée en économie et en Relations Industrielles. Au plan épistémologique, la TR s'apparente à une approche structuraliste institutionnaliste qui « *tend en effet à récuser toute équivalence entre les concepts d'institution et de structure et à faire une place à une interrogation sur la complexité et la diversité des comportements individuels* » (Théret, 2003 : 52). Cette théorie, dont les fondements philosophiques se rattachent au matérialisme dialectique de Marx et à l'idéalisme de Hegel, a pour but d'analyser la structure du système capitaliste à partir de la transformation des formes institutionnelles spécifiques à chaque configuration institutionnelle.

Notre recherche, rappelons-le, s'intéresse à l'analyse des investisseurs institutionnels, au pouvoir de négociation syndicale et à la qualité de l'emploi. Les théories traditionnelles en RI ont tendance à se limiter dans leurs analyses à l'échelle de l'entreprise et à marginaliser le rôle des institutions structurant les systèmes socio-économiques. En effet, nos analyses théorique et empirique s'inscrivent principalement dans une perspective macroéconomique. Notre revue de la littérature exposée dans le premier chapitre démontre a priori des différences entre les pays de l'OCDE à plusieurs niveaux. Il s'agit notamment du système financier, de la structure de négociation collective et de la qualité de l'emploi. De ce fait, pour répondre à notre principale question de recherche, nous mobilisons les concepts de la théorie de la régulation économique. Cette théorie confirme l'existence de plusieurs systèmes socio-économiques et de plusieurs structures institutionnelles qui peuvent modifier les rapports de force entre les différents acteurs des RI. Ainsi, nous pouvons dépasser les limites de la *VoC*, comme cadre de référence dans plusieurs recherches empiriques (Black et al. 2007 ; Höpner, 2005 ; Hall et Gingerich, 2009). La vision de la *VoC* et sa conception dichotomique des dimensions économique et politique des RI donnent l'impression que les systèmes de RI sont stables. En revanche, le dynamisme qu'il offre la théorie de la régulation peut nous permettre de penser que les pratiques syndicales et la qualité de l'emploi, qui résultent en grande partie des lois, du droit du travail, des différents codes du travail et des politiques publiques de l'emploi au niveau national, sont causées par les interactions des différents arrangements institutionnels appartenant à une même configuration institutionnelle

et créant ainsi différents systèmes capitalistes. L'élaboration d'une « *carte pour chaque pays* » au sens de Husson (1999 cité dans Boyer, 2004), nous permettra de classer les investisseurs institutionnels et d'analyser ensuite leurs effets sur le pouvoir de négociation syndicale et conséquemment sur la qualité de l'emploi. Cette démarche nous offre une meilleure compréhension des effets potentiels de l'importance et de la présence des investisseurs institutionnels, selon le contexte socio-économique, politique, mais aussi juridique. Bien que la théorie de la régulation définisse au moins sept formes de capitalismes, les « *régulationnistes n'hésitent pas à proposer de nouveaux idéaux types qui prennent en compte les spécificités qui sont irréconciliables avec les configurations antérieurement diagnostiquées* » (Boyer, 2012 : 20).

4. Opérationnalisation des concepts et structuration du cadre d'analyse

Cette section sera consacrée à la présentation de notre cadre conceptuel. Au total, deux concepts seront explorés et précisés : le rapport salarial et le régime d'accumulation. Ces deux concepts vont largement servir à l'explication de la problématique.

4.1 Le rapport salarial

En 1991, Bélanger et Lévesque avancent l'idée selon laquelle le rapport salarial tel que défini par Boyer (1986) fait référence à deux dimensions, à savoir une dimension organisationnelle et une dimension institutionnelle. La dimension dite organisationnelle renvoie aux principes d'organisation du travail, à la coordination et à l'autorité au sein de la firme. La dimension dite institutionnelle, quant à elle, concerne spécifiquement les règles qui encadrent les lois au niveau sociétal, les contrats de travail, les négociations collectives, la distribution salariale (directe et indirecte) et les modalités de couverture des risques (Boyer, 2015 : 149-151). La présente recherche analyse particulièrement la dimension institutionnelle du rapport salarial. Cette dimension servira à l'analyse des phénomènes étudiés, à savoir le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi qui sont deux composantes du rapport salarial.

En 2015, Darcillon propose, comme mentionné dans le premier chapitre, un indicateur synthétique du pouvoir de négociation à partir de quatre dimensions : 1) le taux de syndicalisation ; 2) l'existence de l'extension obligatoire des conventions collectives ; 3) la

centralité de la négociation syndicale ; et 4) le degré de coordination de la négociation salariale. Le chercheur intègre le degré de l'influence gouvernementale dans l'indicateur qui mesure la centralité de la négociation salariale. Cependant, cette confusion peut engendrer une erreur. Selon Martin et al. (2006), « *il est possible que l'influence gouvernementale soit importante alors que les négociations entre partenaires sociaux se déroulent au niveau décentralisé* ». Pour donner plus de valeur à cette mesure synthétique, l'influence gouvernementale peut être ajoutée. Elle peut évaluer le rôle du gouvernement à partir de trois dimensions : 1) son degré d'implication dans les accords tripartites ; 2) son influence sur l'organisation et le déroulement du processus de négociation collective bipartite ; 3) son rôle médiateur dans la négociation salariale. Comme l'expliquent Martin et al. (2006 : 410), « *cette dimension est [...] délicate à évaluer, car elle revêt un côté informel* ». D'ailleurs, Vilrocx et Leemput (1998) mentionnent que le rôle de l'État peut être inobservable, mais considérable dans le sens où il peut intervenir financièrement.

Suivant l'étude de Kelly (2015), nous utilisons une approche innovatrice. Nous analysons deux types de pouvoir de négociation syndicale, à savoir le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de négociation syndicale. Pour mesurer le pouvoir économique de négociation syndicale, nous proposons un indicateur synthétique à partir de quatre dimensions à savoir la coordination salariale, les clauses d'ouverture et de dérogation et l'intervention étatique dans les négociations salariales. Pour mesurer le pouvoir politique de négociation syndicale, nous choisissons huit indicateurs qui renvoient à la densité syndicale, à la capacité à mobiliser les travailleurs et les citoyens, aux affiliations politiques des syndicats et à la présence syndicale quant aux prises de décisions relatives à la vie politique, économique et sociale.

4.2 La qualité de l'emploi

Dès la fin des années quatre-vingt, le concept du rapport salarial s'articule essentiellement autour du taux l'emploi et du niveau des salaires (Du Tertre, 2013). Cependant, cette recherche se veut une analyse approfondie de la qualité de l'emploi. Dans une autre approche unidimensionnelle, la qualité de l'emploi se réfère unilatéralement aux salaires (Fernandez-Macias et Hurley, 2008 ; Clark, 2005). Toutefois, cette approche

présente des limites, particulièrement dans une perspective de comparaison internationale. Dans une approche multidimensionnelle, il existe une variété de dimensions. Néanmoins, il existe des dimensions qualifiées de centrales (Le Capitaine et al., 2013). Pour sélectionner les dimensions qui pourront refléter la qualité de l'emploi, nous faisons appel au rapport publié en 2017 par l'OCDE. En effet, l'OCDE (2017 c) a élaboré une synthèse des recherches, s'inscrivant dans une perspective de comparaison internationale, qui porte sur la qualité de l'emploi. Le tableau (2-1) résume les principaux travaux. Il convient de souligner que nous nous limitons à la présentation des recherches des grandes organisations internationales.

Tableau 2 - 1 : Synthèse des travaux des grandes organisations internationales portant sur la qualité de l'emploi

	Couverture géographique	Niveau d'observation	Nature des indicateurs	Indice composite	Dimensions
Commission des Communautés Européennes (CCE) Laeken (2001)	Union Européenne	Individuel et agréé	Objectifs et subjectifs	Non	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qualité intrinsèque du travail 2. Apprentissage tout au long de la vie et développement de carrière 3. Égalité des sexes 4. Santé et sécurité au travail 5. Flexibilité et sécurité 6. Inclusion et accès au marché du travail 7. Organisation du travail et conciliation vie personnelle-vie professionnelle 8. Dialogue social et implication des travailleurs 9. Diversité et non-discrimination 10. Performance économique globale et productivité
Business Europe (2001)	Union Européenne	Généralement agréé	Objectif	Non	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre d'accidents mortels et graves 2. Taux de maladies professionnelles 3. Nombre de jours perdus pour cause de maladie 4. Productivité du travail 5. Proportion de la population active à faible niveau d'éducation moyen et élevé 6. Proportion de la population disposant de service de base, moyen et niveaux élevés de maîtrise des TIC 7. Temps moyen nécessaire pour trouver un premier ou un nouvel emploi 8. Taux d'emploi et taux de chômage 9. Proportion de la population en âge de travailler créant leur propre entreprise

L'Institut syndical européen (ETUI) (2008)	Union Européenne	Individuel	Objectif	Oui	<ol style="list-style-type: none"> 1. Salaires 2. Formes d'emploi atypiques 3. Temps de travail et vie privée 4. Condition de travail et sécurité d'emploi 1. Compétences et perspectives de carrière 5. Représentation des intérêts collectifs
Comité d'emploi (EMCO) (2010)	Union Européenne	Individuel	Objectifs et subjectifs	Non	<ol style="list-style-type: none"> 2. Sécurité socio-économique : revenus adéquats, sécurité d'emploi et de carrière 3. Éducation et formation : développement des compétences et employabilité 4. Conditions de travail : santé et sécurité au travail, intensité du travail, autonomie, représentation de l'intérêt collectif 5. Conciliation vie personnelle-vie professionnelle
OIT (2012)	Mondiale	Agrégé	Objectifs	Non	<ol style="list-style-type: none"> 1. Possibilités d'emploi 2. Travail inacceptable 3. Rémunération suffisante et travail productif 4. Heures décentes 5. Stabilité et sécurité du travail 6. Conciliation vie professionnelle et vie personnelle 7. Traitement équitable dans l'emploi 8. Environnement de travail 9. Protection sociale 10. Dialogue social et relations professionnelles 11. Contexte économique et social du travail décent

Eurofound (2012 et 2013)	EU28 - Norvège, Ancienne Yougoslavie, Turquie, Albanie, Kosovo Monténégro	Individuel	Objectifs et auto déclaré	Oui	<p>Indice de qualité d'emploi (2012) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Revenus 2. Perspectives 3. Qualité de travail intrinsèque 4. Qualité du temps de travail <p>Indice de qualité d'emploi non pécuniaire (2013) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Qualité intrinsèque du travail 2. Risques liés à l'emploi 3. Risques professionnels 4. Temps de travail 5. Conciliation vie personnelle-vie professionnelle
La commission économique pour l'Europe des Nations Unies (UNECE) (2015)	Mondiale	Individuel	Objectifs et subjectifs	Non	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sécurité et éthique 2. Revenus et avantages sociaux 3. Heures de travail 4. Concilier vie professionnelle et non professionnelle 5. Sécurité d'emploi et protection sociale 6. Développements des compétences et formation 7. Conditions de travail et motivation
OCDE (2015)	Pays de l'OCDE et pays émergents	Individuel	Objectif	Non	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qualité de la rémunération 2. Sécurité du marché du travail 3. Qualité de l'environnement de travail ⁵⁵

Source : compilation de l'auteure basée sur l'OCDE (2017 c) et Cazes et al. (2015).

⁵⁵ L'OCDE a intégré des variables relatives aux conditions de travail telles que les facteurs de risque de la santé physique, la pression et l'autonomie au travail.

Nous constatons, à partir du tableau (2-1), que la majorité des travaux des grandes organisations, s'inscrivant dans une approche comparative, utilisent des dimensions intrinsèques et des dimensions extrinsèques de l'emploi. De même, pour comparer l'évolution de la qualité de l'emploi à l'échelle européenne (ex. Davoine et al., 2008 ; ETUI, 2008 ; EMCE, 2010 ; Eurofund, 2012) et à l'échelle internationale (ex. Gallie et al., 2007 ; Olsen et al., 2007 ; Green, 2006, OCDE, 2015 ; UNECE, 2015), plusieurs chercheurs utilisent des dimensions qui renvoient à la fois à la qualité de l'emploi et à la qualité du travail. Comme mentionné dans le premier chapitre, une recherche rigoureuse devrait distinguer la qualité de l'emploi de la qualité du travail.

En s'inspirant ainsi de l'étude de Le Capitaine et al. (2013), nous proposons un indicateur synthétique de la qualité de l'emploi à partir de six dimensions, qui seront développées en détail dans le chapitre consacré à la méthodologie, à savoir la sécurité d'emploi, le temps de travail, la rémunération, la protection sociale, la conciliation vie professionnelle/vie familiale et le développement des compétences et la formation. Ce choix repose sur deux éléments. Premièrement, la présente recherche s'inscrit dans une perspective de comparaison internationale. Ces dimensions sont des dimensions communes et se retrouvent dans la majorité des pays de l'OCDE. Deuxièmement, le choix des dimensions est influencé par la disponibilité des données.

4.3 Le régime d'accumulation financiarisé

Nous suivons l'hypothèse selon laquelle le régime d'accumulation est financiarisé. Bien que le nouveau régime d'accumulation ne soit pas encore défini, nous sommes tout à fait d'accord avec Aglietta (1998). Il observe le rôle que joue la finance aux États-Unis. Le constat le plus remarquable est la « démocratisation » de l'accès aux marchés financiers. Il s'agit en particulier de l'entrée des intermédiaires des investisseurs institutionnels, notamment ceux des fonds de pension (Clévenot, 2008). Cette réalité découle de deux changements majeurs qui sont résumés dans l'étude de Clévenot (2008). Le premier changement concerne les conditions qui assurent la poursuite du régime d'accumulation au niveau microéconomique. Le deuxième changement concerne les conditions qui assurent sa poursuite au niveau macroéconomique. Ces deux changements affectent la répartition des

gains de productivité qui sont liés intrinsèquement aux facteurs sociopolitiques et aux acteurs collectifs. En effet, les acteurs collectifs participent à la production des règles qui organisent la société. Pour assurer la continuité du nouveau régime d'accumulation et pour créer une cohérence tant interne qu'externe dans l'articulation des formes institutionnelles, une convention financière d'évaluation a été mise en place. Cette convention a favorisé la montée en puissance des investisseurs institutionnels et a renforcé leur pouvoir (idem). Toutefois, bien que les investisseurs institutionnels aient pris une place très importante dans le nouveau rapport de force, leurs comportements divergent selon les objectifs fixés, le contexte et les stratégies. Ce point sera développé dans la sous-section suivante.

Les investisseurs institutionnels sont une composante du nouveau régime d'accumulation, voire même un nouveau BSD. Tel que défini, le régime d'accumulation renvoie à deux dimensions : la dimension macro-institutionnelle et la dimension micro-institutionnelle. Notre thèse s'inscrit dans une approche institutionnaliste comparative. Nous serons donc naturellement intéressés par la dimension macro-institutionnelle des investisseurs institutionnels. Pour mesurer leur poids et leur importance sur les marchés financiers et dans les économies, certains auteurs utilisent les logarithmes népériens des capitaux détenus par les investisseurs institutionnels (Boubel et Pansard, 2004 ; Jeffers et Plihon, 2002 ; OCDE, 2014, 2016, 2017). Dans la présente recherche, nous suivons les études susmentionnées et nous utilisons les logarithmes népériens des capitaux détenus par les investisseurs institutionnels. Le tableau (2-2) présente une synthèse de l'opérationnalisation des variables.

Tableau 2 - 2 : Opérationnalisation des variables

Concepts	Dimensions	Composantes	Indicateurs
Rapport Salarial	Institutionnelle	Pouvoir économique de négociation syndicale	<ul style="list-style-type: none"> • La coordination salariale • L'intervention de l'État dans les négociations salariales • Les clauses d'ouverture • Les clauses de dérogation

	<p>Pouvoir politique de négociation syndicale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La densité syndicale • L'existence d'un conseil tripartite standard • Représentation au sein du Conseil économique et social national • L'existence d'un fond de grève • Les affiliations politiques des syndicats • Le droit de véto • La participation syndicale à la prise de décisions politiques • La participation syndicale à la prise de décisions sociales et économiques 	
<p>Rémunération Temps du travail Conciliation vie professionnelle/vie familiale Sécurité d'emploi Protection sociale Développement des compétences et formation.</p>	<p>Qualité de l'emploi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Salaire moyen en % du PIB (X1), • Fréquence de l'emploi de 40 h/s (X2), • Rigueur de la protection d'emploi : Licenciements individuels pour des contrats à durée indéterminée (X3), • Rigueur de la protection d'emploi : contrats temporaires (X4), • Fréquence d'emplois à temps plein (X5), • Fréquence d'emplois à temps partiel (X6), • Prestations en espèces de retraite et de réversion, en % PIB (X7), • Dépenses publiques en formations professionnelles publiques en % PIB (X8). 	
<p>Régime d'accumulation</p>	<p>Macro-institutionnel</p>	<p>Les investisseurs institutionnels</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Logarithme népérien des actifs financiers détenus par tous les investisseurs institutionnels • Logarithme népérien des actifs financiers détenus par les fonds de pension • Logarithme népérien des actifs financiers détenus

	par les compagnies d'assurance
	• Logarithme népérien des actifs financiers détenus par les sociétés d'investissement

Source : auteure

4.4 La structuration du cadre d'analyse

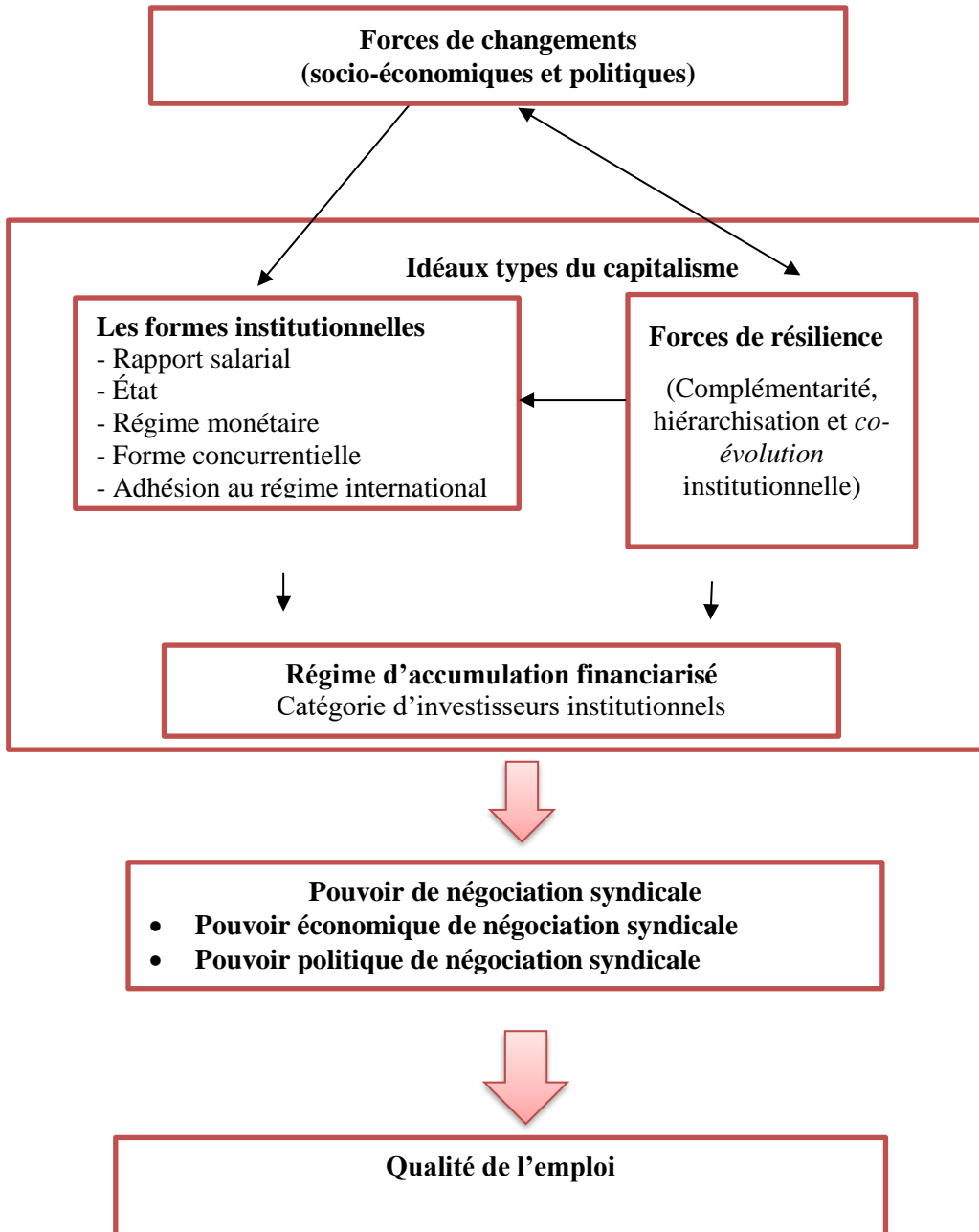
Le cadre d'analyse repose sur la diversité des formes de capitalismes. Il est inspiré largement de l'analyse des diversités des capitalismes et dispositifs institutionnels environnementaux de Élie (2017) dans le cadre de sa thèse de doctorat⁵⁶. Nous supposons que les investisseurs institutionnels n'ont pas le même comportement d'un pays à l'autre. En effet, leur comportement est lié intrinsèquement, non seulement à leurs stratégies d'affaires et à leurs statuts juridiques, mais aussi lié aux contextes institutionnels, économiques, sociaux et politiques de chaque pays. Ce cadre d'analyse offre un certain classement des investisseurs institutionnels. Dans un premier temps, nous envisageons de différencier les investisseurs institutionnels selon les types de capitalisme. Ensuite, nous procédons à l'analyse des effets potentiels de chaque catégorie d'investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi.

Nous partons de l'hypothèse selon laquelle les changements socio-économiques et politiques peuvent avoir une incidence sur les formes institutionnelles et ils peuvent même les changer radicalement. Le passage d'un régime fordiste à un nouveau régime, à la suite de changements économiques et politiques, est l'exemple le plus illustratif. En effet, à partir des années 1980 le changement du régime monétaire en tant que forme institutionnelle a changé le contenu du rapport salarial. Le changement du régime monétaire est le résultat des nouvelles politiques monétaires dans la majorité des développés. Ce changement d'ordre politique a été suivi par un changement dans le dynamisme à la fois économique et social.

⁵⁶ Luc, Élie. (2017). « Diversité des capitalismes et dispositifs institutionnels Environnementaux », Thèse de doctorat soutenue le 28.06.2017, sous la direction de Yannick LUNG. Université de Bordeaux.

Outre les changements politiques et économiques, il est intéressant de souligner également qu'une grande partie du changement dans les formes institutionnelles peut découler des stratégies politiques et de la convergence des intérêts du BSD qui sont dans notre cas les investisseurs institutionnels. Certaines résistances au changement parmi lesquelles figure le contexte institutionnel et politique dans lequel opèrent les investisseurs institutionnels pourraient empêcher les transformations de la configuration institutionnelle et la convergence des capitalismes. Ces forces de résistance concernent notamment la hiérarchisation, la complémentarité et la *coévolution* des formes institutionnelles. Ces forces empêchent la convergence des capitalismes, la convergence des comportements des investisseurs institutionnels à travers les pays et, entre autres, un régime d'accumulation dans une économie donnée. Par ailleurs, les investisseurs institutionnels sont des acteurs centraux dans plusieurs pays et nourrissent plusieurs types de capitalismes. Toutefois, même si leur objectif primordial est la rentabilité de leurs investissements, ils ne peuvent pas être considérés comme un groupe homogène. Aglietta (2008) définit deux types d'investisseurs institutionnels en fonction de leur horizon temporel et de leur implication managériale. Étant donné que notre étude s'inscrit dans une perspective macro-institutionnelle, nous envisageons ainsi de catégoriser les investisseurs institutionnels en fonction des formes institutionnelles.

Figure 2 - 2 : Schématisation de l'évolution de la qualité de l'emploi et des changements au niveau du pouvoir de négociation syndicale corrélatifs au changement institutionnel



Source : le cadre d'analyse est inspiré de l'étude d'Élie (2017)

Notre principal objectif est de classer les investisseurs institutionnels autour des pays, et ce selon la ressemblance de leurs caractéristiques. Nous essayons de déterminer, dans un premier temps, dans quelle mesure cette typologie est compatible aux « *idéaux types* » observés par les régulationnistes. Dans un deuxième temps, nous examinons, et ce à partir de la typologie créée, dans quelle mesure la montée en puissance des investisseurs institutionnels modifie le pouvoir à la fois économique et politique dans la négociation syndicale et la qualité d'emploi. Actuellement, leurs actifs financiers ne cessent de croître, tant sur le marché des actions que sur le marché des obligations. Plusieurs rapports ont été produits à ce sujet. Ces réalités peuvent éventuellement déséquilibrer les rapports de force en leur faveur. Notons que les formes institutionnelles, notamment, la forme de l'État, à travers son intervention dans les politiques économiques, en général, et dans les politiques publiques de l'emploi, en particulier, peuvent renforcer ou contrecarrer le pouvoir des investisseurs institutionnels. En outre, la dimension institutionnelle du rapport salarial, à travers les institutions qui s'y rattachent et les règles qui encadrent la relation salariale peut venir rééquilibrer les rapports de force.

Conclusion

L'objectif de ce chapitre est de cerner un cadre théorique et un cadre d'analyse pour répondre à notre principale question de recherche. En premier lieu, nous avons passé en revue quatre théories afin de sélectionner la plus pertinente. Cet exercice nous a permis de choisir la théorie de la régulation. En effet, la TR s'inscrit dans une perspective multidisciplinaire. Elle fait appel à plusieurs disciplines des sciences sociales. L'ouverture théorique aux autres sciences est essentiellement instrumentale. Cette interdisciplinarité peut nous permettre de dépasser le seul niveau micro de la négociation syndicale et d'enrichir la littérature en RI quant à l'évolution de la qualité de l'emploi.

En second lieu, nous présentons les évolutions récentes de la TR. Nous avons remarqué que les deux évolutions majeures de la TR sont le passage d'un niveau d'analyse macroéconomique à un niveau d'analyse macroéconomique institutionnelle et la formulation de deux hypothèses. L'intégration de politiques, comme moyens de régler les conflits d'intérêts entre les agents économiques et non économiques, ne change pas non plus l'objet

de la TR. Elle élargit le champ d'investigation de la TR. Grâce à son niveau macroéconomique institutionnel, la TR peut nous offrir une meilleure compréhension de la diversité des investisseurs institutionnels, et ce, à travers l'articulation des phénomènes socio-économiques et des phénomènes institutionnels. Également, la formulation de l'hypothèse de la complémentarité et de la hiérarchisation institutionnelle est un indicateur de flexibilité théorique offert par la TR. Bien loin du déterminisme, les régulationnistes sont conscients de l'existence de plusieurs structures institutionnelles qui dépendent des contextes institutionnels, socio-économiques et politiques, mais également des arrangements institutionnels spécifiques à chaque pays.

Enfin, en confrontant les concepts clés et les hypothèses de l'approche comparative de la TR avec l'hypothèse de la diversité des investisseurs institutionnels, nous avons bâti notre cadre d'analyse. Nous avons abordé la manière dont les différentes formes institutionnelles pourraient catégoriser les investisseurs institutionnels, et conséquemment influencer le pouvoir de négociation et la qualité de l'emploi. Toutefois, nous sommes conscients qu'une étude empirique passe par la définition des dimensions, des indicateurs de chaque concept et de la méthodologie utilisée. Le prochain chapitre sera consacré à la présentation et à la description de la méthodologie utilisée.

Chapitre 3 : Méthodologie de la recherche

Introduction

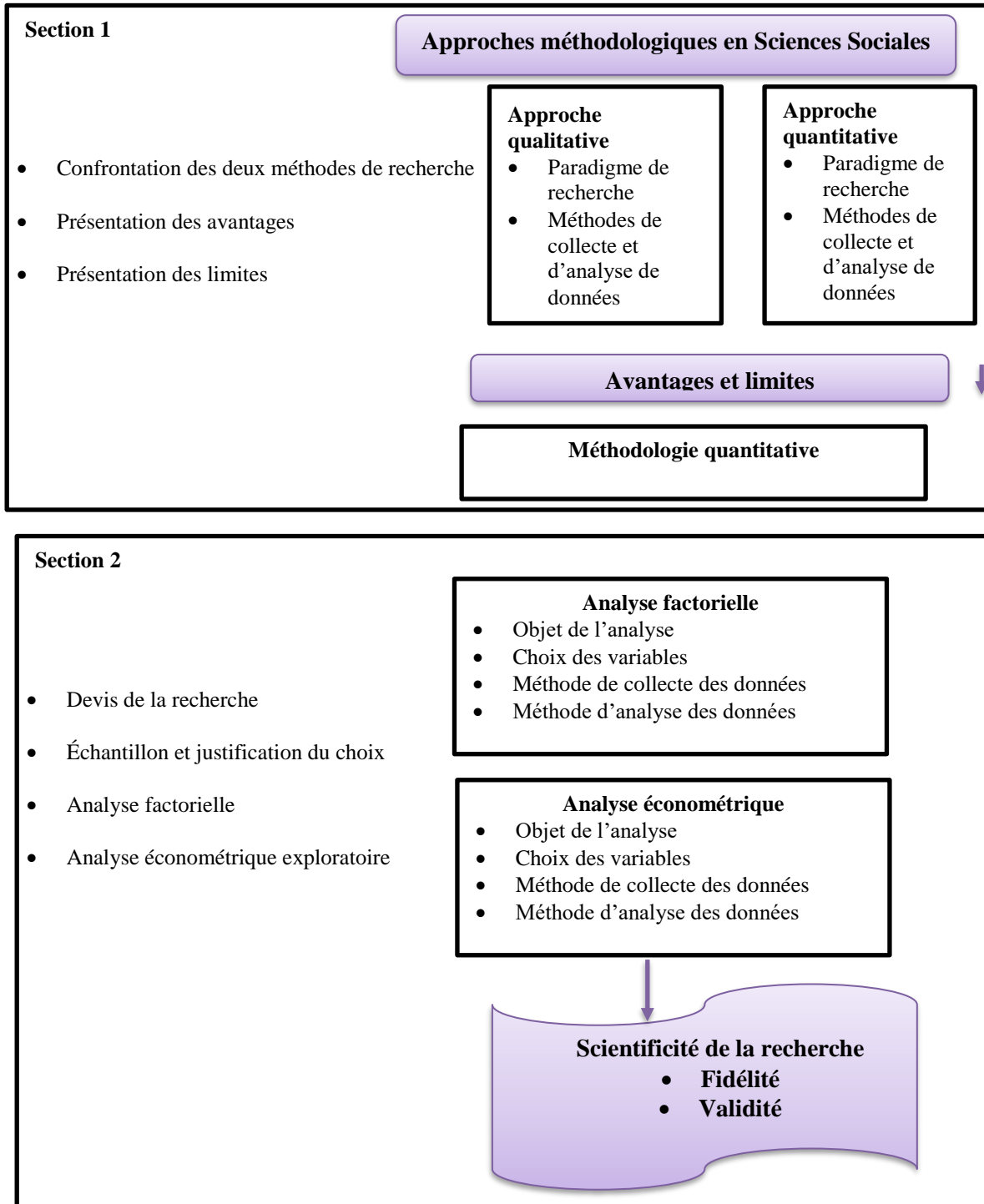
Ce chapitre présente la démarche empirique utilisée afin de répondre à la question de recherche. Il est alors question de présenter le paradigme de recherche et les différentes méthodes de collecte et d'analyse des données. Dans un premier temps, nous présentons les deux méthodologies classiques de recherche en sciences sociales. Dans un deuxième temps, nous choisissons la méthodologie la plus appropriée à nos questions de recherche.

En sciences sociales, à chaque problématique de recherche correspondent des types de questions de recherche qui orientent le chercheur vers la méthode la plus appropriée : soit une méthode quantitative soit une méthode qualitative. En relations industrielles, plusieurs chercheurs portent un intérêt particulier aux approches qualitatives. Cependant, soulignons que c'est l'objet de la recherche qui définit la méthodologie choisie (Fortin et Gagnon, 2016). Ainsi, le type de questions de la recherche et le champ d'investigation orientent le chercheur vers la méthodologie la plus appropriée. En effet, notre démarche empirique se compose de deux étapes. La première étape consiste en une étude exploratoire en vue de catégoriser les investisseurs institutionnels. La deuxième étape comprend deux volets. Le premier volet vise à construire des indicateurs synthétiques du pouvoir économique de négociation collective, du pouvoir politique de négociation collective et de la qualité de l'emploi. Le deuxième volet a pour but d'examiner les relations entre le pouvoir économique et politique de négociation syndicale et les investisseurs institutionnels ainsi que la qualité de l'emploi.

Comme le montre la figure (3-1), le chapitre est composé de deux grandes sections. La première section est consacrée à la présentation des approches méthodologiques de la recherche en sciences sociales (**section 1**). Dans un premier temps, nous présentons le paradigme et la stratégie de recherche qui correspondent à l'approche qualitative (**sous-section 1.1**). Dans un deuxième temps, nous présentons l'approche quantitative ainsi que le paradigme et la stratégie de recherche afférents (**sous-section 1.2**). Ensuite, nous proposons une lecture critique des deux approches, en précisant ainsi la méthodologie appropriée pour

notre recherche (**sous-section 1.3**). Dans la dernière section, nous exposons les différentes techniques et méthodes de collecte et d'analyse de nos données (**section 2**).

Figure 3 - 1 : Plan du troisième chapitre



1. Approches méthodologiques de la recherche en sciences sociales

La recherche scientifique en sciences sociales s'appuie sur une démarche empirique qui permet de trouver une réponse à une question de recherche (Fortin et Gagnon 2016). Elle est « *la construction itérative et le pilotage d'un projet porté par la formulation d'un problème de recherche* » (Giordano, 2003 : 26). De la question de départ aux conclusions, la recherche scientifique passe par l'exploration, la problématique, la construction du modèle d'analyse, l'observation et l'analyse des informations (Quivy et Campenhoudt, 2011). À partir de son modèle d'analyse, le chercheur doit définir son terrain et ses outils d'analyse de données.

La méthodologie détermine la vision du monde et les fondements philosophiques d'un chercheur. Fortin et Gagnon (2016) distinguent deux grands paradigmes de recherche : positiviste/post-positiviste et interprétativiste/constructiviste. Selon les chercheuses, un paradigme est « *un ensemble de croyances fondamentales, de valeurs et de postulats qui guident le chercheur* » (idem : 25). Partagées par une communauté scientifique, les croyances définissant un paradigme « *peuvent être liées à trois questions philosophiques fondamentales* » : ontologiques (nature des phénomènes), épistémologiques (élaboration des connaissances) et méthodologiques (l'étude des méthodes pour développer les connaissances) (idem : 25). Pour le paradigme interprétativiste/constructiviste, l'étude des phénomènes est réalisée par un raisonnement inductif. Concernant le paradigme positiviste/post positiviste, l'étude et le contrôle des phénomènes sont effectués par un raisonnement déductif ou hypothético-déductif (Gavard et al., 2012). Ces deux paradigmes sont les fondamentaux des deux méthodologies de recherche en sciences sociales. Généralement, la recherche quantitative se rattache au paradigme positiviste/post positiviste et la recherche qualitative se rattache au paradigme interprétativiste/constructiviste (Fortin et Gagnon, 2016 : 29). Pour trouver une réponse à une question de recherche, chaque approche a sa propre méthode de collecte et d'analyse de données.

Le tableau (3-1) présente un récapitulatif des deux méthodologies de recherche en sciences sociales. Les paradigmes positiviste et post-positiviste sont fondés sur la philosophie empirique. Leur origine remonte au philosophe Auguste Comte (Fortin et Gagnon, 2016).

Les idées du positivisme sont enracinées dans une réalité objective. La réalité sociale peut être étudiée comme la réalité physique en divisant les phénomènes en des entités distinctes.

Tableau 3 - 1 : Les deux méthodologies de recherche en sciences sociales

Recherche quantitative Paradigme positiviste/postpositiviste	Recherche qualitative Paradigme interprétatif/constructiviste
<ul style="list-style-type: none"> Le monde et les phénomènes sont réels, et ils existent indépendamment. 	<ul style="list-style-type: none"> Les phénomènes sociaux sont perçus d'une façon particulière; ils ne sont pas indépendants de la réalité. La réalité est changeante.
<ul style="list-style-type: none"> Il existe une vérité et une connaissance objective sur le monde. 	<ul style="list-style-type: none"> Toute connaissance est subjective et socialement construite.
<ul style="list-style-type: none"> Il est possible de trouver des lois universelles et des connaissances qui peuvent être généralisées. 	<ul style="list-style-type: none"> Les contextes individuels et sociaux sont uniques: la généralisation n'est pas envisagée.
<ul style="list-style-type: none"> La recherche vise à découvrir des explications générales sur les phénomènes et à faire des prédictions. 	<ul style="list-style-type: none"> La recherche vise à comprendre les cas et les situations individuelles: l'accent est mis sur la signification fournie par les différents acteurs.
<ul style="list-style-type: none"> Les formes de connaissances et de faits objectifs issues de la recherche sont indépendantes des valeurs et des croyances du chercheur. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les valeurs et les croyances des chercheurs est crucial pour saisir leur démarche.
<ul style="list-style-type: none"> Les relations de pouvoir ne sont pas pertinentes en regard de la vérité. 	<ul style="list-style-type: none"> Le pouvoir et le manque de pouvoir sont centraux à la compréhension des phénomènes sociaux.
<ul style="list-style-type: none"> Les buts de la recherche consistent à élaborer et à vérifier des hypothèses. Les hypothèses doivent être clairement reformulées avant d'en établir la démarche de vérification. 	<ul style="list-style-type: none"> La recherche est inductive. Les hypothèses et la théorie émergent du processus; elles sont vérifiées de façon critique. Les chercheurs évitent d'énoncer des postulats avant la collecte des données.
<ul style="list-style-type: none"> Le comportement humain est prévisible, étant soumis aux principes selon lesquels les événements ont des causes. 	<ul style="list-style-type: none"> Les êtres humains sont des participants actifs de la recherche; ils interagissent avec leur environnement, construisent des situations en apportant leurs propres significations.
<ul style="list-style-type: none"> Les phénomènes peuvent être compris par l'analyse de leurs composantes (réductionnistes) 	<ul style="list-style-type: none"> Les phénomènes sociaux sont plus que la somme de leurs parties et peuvent être compris seulement d'une manière holistique.
<ul style="list-style-type: none"> Les lois causales déterminent le comportement humain et peuvent être découvertes par l'expérimentation. 	<ul style="list-style-type: none"> La complexité, le degré d'interaction, la particularité de la situation et la dépendance contextuelle des phénomènes font obstacle à l'unité du concept de cause.
<ul style="list-style-type: none"> Pour être utilisés en recherche, les construits sont opérationnalisés. Plusieurs construits peuvent être quantifiés et traités comme des propriétés de la mesure. La fidélité et la validité de ces mesures sont des caractéristiques essentielles. 	<ul style="list-style-type: none"> Plusieurs construits ne peuvent pas être quantifiés convenablement que par une riche description qualitative qui peut saisir leur essence.

-
- Les représentations des phénomènes doivent être authentiques et basées sur l'étude du milieu naturel.
-
- La généralisation à plus grande échelle des échantillons observés est justifiée en termes de la représentativité statistique et de l'échantillonnage probabiliste.
 - Les cas observés peuvent servir de base à la généralisation de la théorie et à la compréhension, même si le nombre de cas est petit, ces cas étant choisis selon certaines caractéristiques.
-

Source : Coe (2012 : 7 dans Fortin et Gagnon, 2016 : 27).

À la différence du paradigme positiviste, le paradigme interprétatif se fonde sur le postulat selon lequel la réalité est socialement construite et qu'il n'existe pas une seule réalité. Avec les interactions entre les individus et leurs perceptions qui changent avec le temps, il existe de multiples réalités sociales. C'est la raison pour laquelle chaque paradigme de recherche est associé à une méthodologie de recherche.

1.1 Méthodologie qualitative

L'approche qualitative s'inscrit dans une démarche compréhensive (Fortin et Gagnon, 2016). Elle s'inscrit dans une démarche naturaliste et se rattache au paradigme constructiviste qui « *renferme la croyance qu'il existe plusieurs réalités* » (*idem* : 25). Cette croyance englobe la totalité des êtres humains, leurs expériences et les interactions entre eux. Ainsi, cette approche vise à découvrir et à étudier « *les phénomènes dans leur cadre naturel* » (Giordano, 2003 : 16).

L'approche qualitative distingue quatre devis de recherche, à savoir la phénoménologie, l'ethnographie, la théorisation ancrée et l'étude de cas (Fortin et Gagnon, 2016). La phénoménologie vise à comprendre un phénomène. Elle étudie la signification des expériences vécues par des personnes. L'ethnographie, quant à elle, vise à comprendre les modes de vie d'une population dans un contexte diversifié. En ce qui concerne la théorisation ancrée, « *elle a pour objet l'élaboration de théories enracinées dans des phénomènes sociaux* » (*idem* : 35). En ce qui a trait à l'étude de cas, elle permet d'examiner en détail et en profondeur un phénomène lié à une entité sociale. Quoi qu'il en soit, le chercheur ne peut pas élaborer à l'avance un devis de recherche. L'étape de l'observation est répétée plusieurs fois (Quivy et Campenhoudt, 2011 ; Fortin et Gagnon, 2016). La nature peu structurée de la

démarche empirique donne plus de liberté au chercheur. En conséquence, le chercheur découvre au fur et à mesure d'autres thèmes qui lui permettent de répondre d'une manière plus approfondie à sa question de recherche. Donc, la rédaction d'un devis qualitative est la dernière étape de la recherche (Fortin et Gagnon, 2016).

1.2 Méthodologie quantitative

À l'opposé de l'approche qualitative, « *les recherches quantitatives se focalisent davantage sur les régularités par-delà les diversités* » (Giordano, 2003 : 16). En se rattachant au paradigme positiviste, les tenants de l'approche quantitative avancent l'idée selon laquelle « *les êtres humains sont composés des parties qui peuvent être mesurées* » (Fortin et Gagnon, 2016 : 25) et dont la réalité est « *exogène à l'observateur* ». Ainsi, « *le chercheur est extérieur à la situation observée* » (Giordano, 2003 : 18). Le chercheur devrait découvrir cette réalité. Pour y parvenir, le chercheur devrait avoir recours à la quantification des caractéristiques sociales.

L'approche quantitative distingue trois devis de recherche, à savoir la recherche descriptive, la recherche corrélationnelle et la recherche expérimentale (Fortin et Gagnon, 2016). En ce qui concerne la recherche descriptive, son but est de fournir un portrait des caractéristiques des individus ou des événements. Ce type de recherche est utilisé souvent quand le niveau de connaissances sur le phénomène étudié est faible. En ce qui a trait à la recherche corrélationnelle, elle a pour objet de décrire des relations entre des variables. Quant à la recherche expérimentale, elle vise à examiner les relations qui existent entre une variable à expliquer et des variables explicatives. Quoi qu'il en soit, dans une approche quantitative, le devis de recherche doit être élaboré à l'avance. Cette méthode nécessite un devis structuré. Donc, la rédaction d'un devis de recherche est la première étape. À l'inverse d'un devis qualitatif, les étapes de recherche sont séquentielles ; la construction du modèle d'analyse se fait en une seule fois. Cette démarche permet au chercheur de formuler les hypothèses de la recherche en amont et les valider ensuite empiriquement.

1.3 Avantages et limites des différentes méthodologies de recherche

En réalité, chaque approche a ses forces et ses faiblesses. En ce qui concerne l'approche qualitative, ses forces sont associées à sa capacité de générer de nouvelles hypothèses et de nouveaux concepts et d'observer des faits cachés (Strauss et Whitfield, 1998). Cette capacité est assurée par la flexibilité de sa démarche empirique. Dans une approche qualitative, on peut rajouter des dimensions qui ne sont pas prévues à l'avance. Outre ces avantages, cette approche permet au chercheur de retranscrire la réalité à travers l'observation des phénomènes, ainsi que, la compréhension et la découverte de leurs comportements. Malgré ses avantages, cette approche présente certains inconvénients. La collecte des données nécessite beaucoup de temps et l'interprétation des données peut être discutable dans la mesure où les résultats ne sont pas stables (Strauss et Whitfield, 1998).

De son côté, l'approche quantitative permet de généraliser les résultats. Sa validité externe découle de sa capacité à tirer les mêmes conclusions pour d'autres populations ou dans d'autres contextes socio-économiques. La généralisation des résultats est assurée par le choix de l'échantillon qui permet d'assurer la représentativité de la population étudiée. En outre, les techniques d'estimation et les tests peuvent contrôler les effets de variables exogènes qui pourraient entraîner des interprétations trompeuses. Toutefois, cette approche reste fermée sur les concepts et les hypothèses d'une théorie. En effet, cette démarche ne permet pas souvent de générer des théories. Au-delà de cet inconvénient, la démarche quantitative n'explique pas les relations de causalité à effet entre les variables. Elle ne permet pas non plus au chercheur de comprendre les phénomènes et comportements (Strauss et Whitfield, 1998). De ce fait, elle est peu flexible.

1.4 Paradigme pragmatique

Plusieurs chercheurs proposent une méthode mixte pour « *combiner dans une même étude des aspects tirés des approches quantitative et qualitative* » (Fortin et Gagnon, 2016 : 263). Son but est de tirer les forces de chaque méthodologie et de les intégrer dans une même étude afin de surmonter leurs faiblesses. Cette méthode « *comporte des postulats philosophiques et un mélange planifié de ces méthodes à un moment prédéterminé du processus de recherche* »

(idem : 372), qui sont à l'origine de plusieurs avantages. Premièrement, en confrontant les résultats obtenus par les deux méthodes, cette méthode augmente la validité externe de la recherche. Deuxièmement, elle augmente l'exhaustivité des résultats et améliore la compréhension des phénomènes étudiés. Finalement, l'utilisation des résultats de la méthode qualitative ou quantitative aide le chercheur à élaborer les instruments pour l'autre méthode (Fortin et Gagnon, 2016 ; Creswell et Plano-Clark, 2007). Selon Creswell et Plano-Clark (2007), les types de devis mixtes peuvent être classés selon quatre dimensions : les motivations, la temporalité, les stratégies et la pondération des méthodes. À cet effet, il propose six types de méthodes mixtes, à savoir la méthode simultanée transformative, la méthode séquentielle exploratoire, la méthode simultanée imbriquée, la méthode séquentielle transformative, la méthode simultanée avec triangulation et la méthode séquentielle explicative.

Deux perspectives se dégagent quant à la façon de concevoir les devis de recherche mixtes, celle de Morse (2008) et celle de Creswell et Plano-Clark (2007) (Fortin et Gagnon, 2016 : 247-249). Selon la perspective de Morse (2008), le choix des devis mixtes se justifie par la complexité des phénomènes et les limites des méthodologies de recherche. Donc, la combinaison est parfois indispensable (Fortin et Gagnon, 2016). Toutefois, étant donné que chaque méthodologie se rattache à des fondements philosophiques spécifiques, le chercheur devrait choisir un postulat philosophique majeur, soit positiviste, post-positiviste ou interprétativiste/constructiviste, qui oriente la recherche. Donc, une même étude pourra présenter une composante majeure quantitative et une composante mineure qualitative. La perspective de Creswell et Plano-Clark (2007) s'appuie sur le paradigme pragmatique qui se concentre sur l'avancement des connaissances. Selon Fortin et Gagnon (2016 : 247), « *le paradigme pragmatique considère que la connaissance se développe dans l'action et qu'elle est une conséquence de la recherche et non pas une condition préalable de celle-ci* ». Dans cette perspective, le chercheur devrait se concentrer sur le but de l'étude plutôt que sur les fondamentaux des paradigmes traditionnels afin de répondre efficacement à sa question de recherche.

Dans l'ensemble, deux différences se dégagent entre le paradigme traditionnel et le paradigme pragmatique. La première différence est d'ordre méthodique. Les paradigmes

traditionnels mobilisent des méthodes scientifiques différentes pour appréhender le phénomène à l'étude, tandis que le paradigme pragmatique mobilise différentes méthodes de collecte et d'analyse de données pour avoir une meilleure compréhension. La deuxième différence est d'ordre ontologique. Les paradigmes traditionnels mettent en avant la notion de « vérité », tandis que le paradigme pragmatique met en avant la notion d'« efficacité » (Creswell et Plano-Clark, 2007 ; Fortin et Gagnon, 2016). Le paradigme pragmatique se trouve à la frontière entre une vérité universelle et unique et des vérités multiples. Ce paradigme dépasse, donc, la simple classification dichotomique et propose une méthodologie de recherche intégrative et complémentaire.

2. Le devis de la recherche

Avec une approche du capitalisme comparé, le recours à la méthodologie qualitative semble bien inadéquat. En effet, la collecte et l'analyse de données nécessitent un traitement spécifique et difficile à faire dans un tel projet. Notre objectif est de savoir dans quelle mesure la montée en puissance des investisseurs institutionnels, dans les pays de l'OCDE, modifie le pouvoir de négociation syndicale et conséquemment la qualité de l'emploi. Nous sommes alors en présence d'une problématique de nature explicative causale. Ainsi, la démarche hypothético-déductive est bien appropriée. Cette démarche vise à valider des hypothèses retenues et à répondre aux questions soulevées dans la recherche, et ce, à l'aide d'un nombre de concepts qui dérive d'un cadre théorique. L'objectif ne peut pas être atteint avec une approche qualitative qui repose sur l'induction, à partir de laquelle les hypothèses et les hypothèses émergent.

Ainsi, notre étude s'appuie sur une démarche hypothético-déductive. Notre objectif est de savoir dans quelle mesure la montée en puissance des investisseurs institutionnels modifie le pouvoir de négociation syndicale et conséquemment la qualité de l'emploi. Le tableau (3-2) présente les étapes classiques d'une démarche hypothético-déductive.

Tableau 3 - 2 : Processus de recherche dans une démarche hypothético-déductive

Grandes étapes	Leur contenu	Dans l'approche hypothético-déductive
Concevoir	1. Objet ou Problématique et question(s) de recherche	1. Choix de l'objet
		2. Revue de littérature
		3. Construire un cadre théorique
		4. Dédire des hypothèses
Mettre en œuvre	2. Construire le canevas ou l'architecture (design) de la recherche) 3. Lier concepts et données 4. Collecter les données, 5. Choisir l'échantillon 6. Coder et traiter les données	5. Opérationnaliser les concepts
		6. Construire un plan de recherche
		7. Choisir un échantillon, collecter des données et les coder
		8. Tester les hypothèses
		9. Analyser les données et interpréter les résultats, apprécier leur validité
		10. Conséquences théoriques et pratiques des résultats obtenus
Analyser et évaluer	7. Interpréter les résultats 8. Apprécier leur validité	

Source : Giordano et Jolibert (200 : 64)

2.1 Explication des devis de la recherche

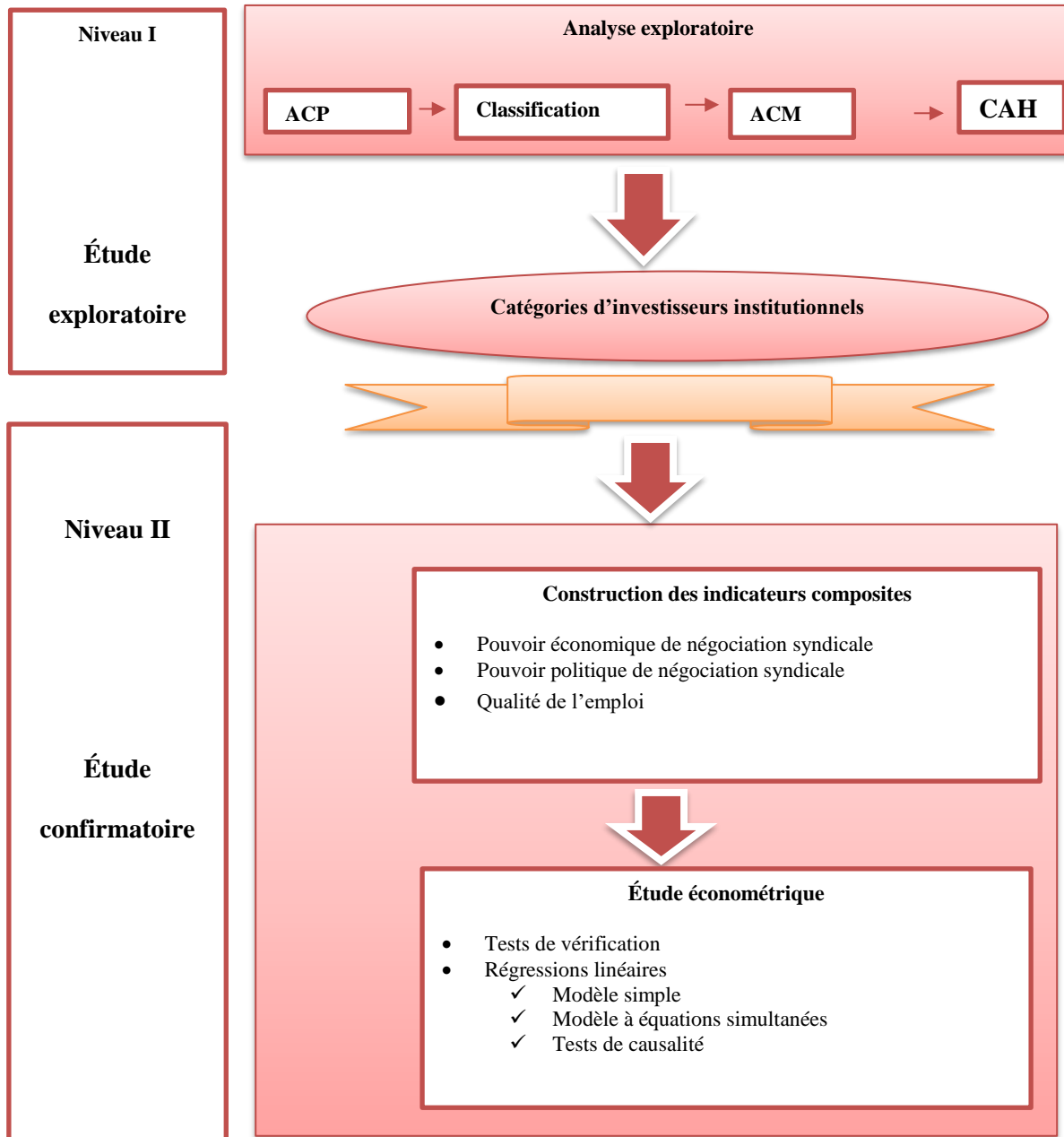
Notre principal objectif de recherche est de savoir dans quelle mesure la montée en puissance des investisseurs institutionnels, dans les pays de l'OCDE, modifie le pouvoir de négociation syndicale et conséquemment la qualité de l'emploi. Dans un premier temps, nous avons recours à un devis factoriel qui s'inscrit dans les devis de recherche expérimentaux. Cette première démarche nous permet de classer les investisseurs institutionnels par groupes homogènes selon leur comportement et leurs objectifs. Ensuite, nous avons recours à un devis corrélationnel afin de tester nos hypothèses et de déterminer les relations entre les variables explicatives et les variables à expliquer par groupes d'investisseurs institutionnels. Donc, notre devis s'inscrit dans une recherche expérimentale et corrélationnelle.

Ainsi, la démarche empirique comporte deux grandes parties. La première étape consiste en une analyse exploratoire et s'articule autour de deux niveaux d'analyse. Le premier niveau consiste en l'identification des dimensions qui nous permettront de distinguer

les investisseurs institutionnels et les items qui s'y rattachent. Pour chacune de ces dimensions, une analyse en composantes principales (ACP) sera réalisée. Cette technique permet de restituer les informations pour chaque dimension et les variables relatives (facteurs), en vue de les réduire par la suite en un nombre de variables plus limité et plus facilement interprétable (Masuy-Stroobant et Costa, 2013). Cette analyse sera ensuite suivie par une classification en *K-Means* (*K Means-clusters*). Le but est de regrouper les pays en classes homogènes selon les catégories d'investisseurs institutionnels. Cette démarche nous permet de confirmer ou d'infirmer la typologie proposée par les régulationnistes, notamment celle proposée par Harada et Tohayama (2011). Le deuxième niveau consiste en une analyse des correspondances multiples (ACM) pour convertir les classes résultantes de *K Means-clusters* en des modalités de variables synthétiques. Cette analyse sera suivie par une classification ascendante hiérarchique (CAH) afin d'obtenir une typologie des investisseurs institutionnels selon les pays.

La deuxième étape prend la forme d'une analyse confirmatoire. Il s'agit d'examiner si les investisseurs institutionnels réduisent le pouvoir de négociation syndicale. Il est question de savoir également dans quelle mesure le pouvoir de négociation syndicale estimé peut modifier la qualité de l'emploi. Dans l'ensemble, l'objectif de cette deuxième partie empirique est d'estimer deux modèles différents. Le premier modèle vise à répondre au premier questionnement : « *quels sont les effets des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale ?* » et retient les construits « pouvoir économique de négociation syndicale et pouvoir politique de négociation syndicale » comme variables indépendantes. Le deuxième modèle vise à répondre au deuxième questionnement : « *dans quelle mesure le pouvoir de négociation syndicale estimé peut-il promouvoir ou affaiblir la qualité des emplois dans un contexte de montée en puissance des investisseurs institutionnels ?* ». Dans ce modèle, le construit « qualité de l'emploi » est la variable à expliquer et le construit « pouvoir de négociation syndicale » est la variable dépendante. Pour ce faire, nous construisons un modèle à équations simultanées sur un panel cylindré pour un échantillon composé des pays de l'OCDE.

Figure 3 - 2 : Démarche empirique



2.2 Choix de l'échantillon

Étant donné que notre étude s'inscrit dans une perspective comparative au niveau international, nous nous appuyons sur la classification proposée dans notre cadre théorique. Celui-ci propose une classification des pays par type de capitalisme. En s'appuyant sur

l'étude de Harada et Tohayama (2011), Boyer (2015 : 235-237) avance sept grands « *idéaux-types* » de l'économie politique du capitalisme. En réalité, la « taxonomie » proposée par Harada et Tohayama (2011) n'est autre qu'une extension des travaux de Amable (2005). Les sept grands « *idéaux-types* » sont répartis en deux blocs : trois capitalismes des pays de « vieille industrialisation » et quatre autres capitalismes asiatiques. Les trois capitalismes des pays de « vieille industrialisation » sont : 1) le capitalisme dominé par les marchés et la finance ; 2) le capitalisme familial et ; 3) le capitalisme social-démocrate. Dans la présente étude, nous limitons notre analyse au premier bloc de capitalismes, soit les trois capitalismes des pays de « vieille industrialisation ».

Dans leur étude, Harada et Tohayama (2011) examinent dix économies asiatiques (l'Asie de l'Est) et vingt pays ayant des économies avancées et membres de l'OCDE. Pour les vingt pays, leurs résultats démontrent que six pays appartiennent au capitalisme dominé par le marché et la finance, six pays appartiennent au capitalisme familial et huit pays appartiennent au capitalisme social-démocrate. Pour nous assurer de la représentativité de notre échantillon, nous avons choisi un échantillon aléatoire stratifié. L'échantillonnage stratifié nous a permis d'identifier le nombre de pays dans chaque strate afin de garantir la forte représentativité de l'échantillon. Pour le capitalisme dominé par les marchés et la finance, nous avons choisi aléatoirement quatre pays, pour le capitalisme familial, cinq pays et pour le capitalisme social-démocrate, quatre pays. Ainsi, les pays choisis sont répartis comme suit : le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie et l'Irlande (capitalisme dominé par les marchés et la finance) ; la Grèce, l'Italie, la France, le Portugal et l'Espagne (capitalisme familial), l'Allemagne, la Norvège, la Suède et la Suisse (capitalisme social-démocrate). Notons que le choix des pays est aléatoire. Nous avons prélevé aléatoirement un échantillon dans chaque strate afin d'obtenir un échantillon homogène.

2.3 Analyse factorielle exploratoire : typologie des investisseurs institutionnels

Rappelons que cette partie est inspirée largement de l'étude de Élie (2017) qui porte sur la diversité des capitalismes et les dispositifs institutionnels environnementaux. Afin de

mener l'exercice, nous suivons la même démarche de Élie (2017)⁵⁷. L'identification des différentes typologies d'investisseurs institutionnels passe par quatre étapes. Premièrement, les items seront synthétisés à l'aide de l'analyse en composantes principales (ACP). L'ACP est recommandée, car elle cherche à former des combinaisons linéaires de variables initiales pour obtenir des variables composites, tout en cherchant à restituer le maximum d'informations (axes factoriels ou composantes principales) (Masuy-Stroobant et Costa, 2013).

À partir des items, l'ACP peut donner une ou plusieurs composantes pour une seule dimension. L'obtention des composantes sera suivie par une classification en *K-Means* (*K Means-clusters*), une analyse des correspondances multiples (ACM) et une classification ascendante hiérarchique (CAH) pour obtenir une typologie des investisseurs institutionnels selon les pays. Une fois cette dernière étape réalisée, nous estimons le coefficient alpha de Cronbach. Il s'agit d'un test à deux volets. Il permet, d'une part, de vérifier la cohérence entre les items mesurant la même dimension et, d'autre part, de vérifier la cohérence entre les dimensions. Il évalue ainsi la validité interne des items. Ce test repose sur le calcul de la moyenne des coefficients de corrélation entre les items et les dimensions. Ainsi, un alpha de Cronbach ayant une valeur entre 0.70 et 0.9 révèle une bonne cohérence interne.

2.3.1 Choix des variables indicatrices des investisseurs institutionnels

Souhaitant chercher la variabilité des investisseurs institutionnels selon les pays de l'OCDE, nous examinons dans quelles mesures les facteurs socio-économiques et politiques influencent significativement la diversité des investisseurs. Pour ce faire, nous nous appuyons sur les concepts décrits dans notre modèle d'analyse. En effet, nous partons de l'hypothèse selon laquelle les facteurs socio-économiques et politiques peuvent conduire à une variété des investisseurs institutionnels. Les facteurs associés au rapport salarial comme la législation sur la protection de l'emploi peuvent impliquer des niveaux de flexibilité et de réglementation du marché du travail augmentant ou contrecarrant, ainsi, le pouvoir des investisseurs institutionnels et modifiant leurs comportements. Un autre effet à prendre en

⁵⁷ Notons que lors de la présentation des résultats nous suivons également la démarche de Élie (2017).

compte est la manière dont les caractéristiques du régime monétaire influencent les caractéristiques et les objectifs des investisseurs institutionnels. Pour ce faire, nous nous référons à trois systèmes financiers prédominants : un système basé sur le marché, un système basé sur les banques et un système basé sur les familles.

L'activisme institutionnel et les mécanismes liés aux types juridiques d'investisseurs institutionnels peuvent contenir un degré de contraintes légales auxquelles sont confrontés les investisseurs institutionnels. Ils peuvent contenir également un degré de transparence de l'information divulguée par les investisseurs institutionnels et le pourcentage d'investisseurs institutionnels signataires des Principes pour l'Investissement Responsable des Nations-Unies. Un accent particulier sera mis alors sur les Principes pour l'Investissement Responsable pour savoir dans quelle mesure la prise en compte des principaux enjeux sociaux et éthiques dans la gouvernance d'entreprise peut distinguer les investisseurs institutionnels. Un autre facteur concerne la forme concurrentielle. Cette dimension joue un rôle très important. En effet, chaque forme concurrentielle peut influencer l'horizon d'investissement des investisseurs institutionnels et les objectifs à atteindre. Un dernier facteur est la forme d'insertion internationale. Ce facteur est d'une grande importance. Il englobe toutes les formes de l'ouverture commerciale, en passant par l'élargissement des zones de transactions financières jusqu'à la libération des échanges des biens et des services.

Au total, cinq dimensions ont été mobilisées, à savoir le régime monétaire, les normes sociales et économiques (forme de l'état), le rapport salarial, la forme concurrentielle, et l'insertion internationale. Il est à noter que ce choix des dimensions repose sur la théorie de régulation. Chaque dimension fait référence à un concept de la théorie. Le tableau (3-3) synthétise l'ensemble des items utilisés et leurs sources. Il est important de mentionner que le choix des items et des dimensions a été influencé par la disponibilité des données.

Tableau 3 - 3 : Sources et variables utilisées

Items	Sources	Dimensions
<ul style="list-style-type: none"> • Propriété institutionnelle en % de la capitalisation boursière • % de la propriété des investisseurs institutionnels nationaux • Type du marché financier • Indice de la libéralisation financière • GOV41 Index • Part des actions dans les actifs financiers des investisseurs institutionnels • Part des obligations dans les actifs financiers des investisseurs institutionnels 	OCDE, 2017 Johnson et al. (2010) Abiad et al. (2005)	Le régime monétaire*
<ul style="list-style-type: none"> • Normes sociales • Indice de la liberté économique • <i>Common Law</i> 	Johnson et al. (2010) Siegel et al. (2011) Groupe investissement responsable (2017) Armingeon et al. (2020)	Norme Économique et sociale
<ul style="list-style-type: none"> • Degré de la protection de l'emploi • Les dépenses en PPE 	OCDE Blanchard et Wolfers (2000) FRDB	Rapport salarial
<ul style="list-style-type: none"> • Règlements du marché du produit • Obstacles aux échanges et à l'investissement • Obstacles juridiques et administratifs à l'entrepreneuriat • Exercice du contrôle de l'État sur les entreprises 	Boyer 2015	Forme concurrentielle
<ul style="list-style-type: none"> • Degrés de l'ouverture commerciale • Part des IDE • Niveau de restrictions de l'IDE • % de la propriété des investisseurs institutionnels étrangers 	Banque Mondiale World Investment (2016) OCDE Armingeon et al. (2020)	Insertion internationale

Tableau inspirée de Élie (2017)

Note : * Activisme des investisseurs institutionnels et caractéristiques et degré de flexibilité du marché financier.

2.4 Analyse confirmatoire

L'objectif de la recherche corrélacionnelle est d'explorer et de vérifier les relations entre deux variables ou plus. La recherche corrélacionnelle est une méthode utile qui permet de traiter une grande quantité de données. Elle se focalise sur la corrélation entre les variables. Selon Fortin et Gagnon (2016), il existe trois types d'études corrélacionnelles : étude corrélacionnelle descriptive, étude corrélacionnelle prédictive et étude corrélacionnelle confirmative. L'analyse corrélacionnelle descriptive sert à explorer « *des relations entre des*

variables en vue de les décrire » (idem : 297). En effet, ce type d'analyse permet non seulement d'analyser le rapport de causalité entre les variables, mais aussi d'interpréter les résultats. L'analyse corrélationnelle prédictive permet d'analyser les relations qui existent entre les variables. Elle nous permet de choisir des variables en fonction de l'influence qu'elles peuvent exercer les unes sur les autres. Cette analyse « *s'appuie sur des propositions théoriques constituées en hypothèses en vue de la prédiction de l'action des variables* » (idem : 298). En outre, elle prédit la valeur d'une variable fondée sur les valeurs obtenues d'autres variables. Pour ce type d'analyse, il existe deux types de variables : les variables dépendantes (prédites) et les variables indépendantes (prédictives). Certes, cette analyse est la plus pertinente par rapport à l'analyse descriptive, mais elle se limite à la vérification des relations d'association anticipées entre les variables.

L'analyse corrélationnelle confirmative devrait être privilégiée dans la mesure où elle permet de vérifier les relations entre les variables proposées par une théorie ou un modèle théorique. Ce type d'analyse vise à déterminer les variables considérées qui influencent le plus sur le phénomène à l'étude. Dans ce cas, la majorité des variables sont des constructions théoriques. Généralement, ce type d'analyse considère trois types de variables : endogènes, exogènes et résiduelles. Les variables endogènes sont déterminées à partir d'une théorie. Les variables exogènes contribuent à la modification de la valeur des variables endogènes. Les variables résiduelles sont résultantes des variables non incluses dans le cadre théorique (Fortin et Gagnon, 2016 : 299). Les études corrélationnelles confirmatives peuvent mettre l'accent sur les caractéristiques d'une population en fonction du temps. Il existe ainsi deux études : transversale et longitudinale. En effet, l'étude transversale sera privilégiée si et seulement si nous nous intéressons à un phénomène à un moment. L'étude longitudinale, quant à elle, sera privilégiée si et seulement si nous nous intéressons aux changements qui surviennent au cours du temps. Dans notre recherche, nous avons recours à une recherche longitudinale. Cette dernière analyse la relation entre la variable à expliquer et les variables explicatives et l'évolution de cette relation dans le temps et dans l'espace. Elle recueille des données de façon périodique auprès des mêmes groupes (Fortin et Gagnon, 2016 ; Greene, 2011).

Considérant le facteur temps, cette étude peut être menée de façon prospective ou rétrospective. L'étude « *prospective débute par l'examen d'une cause présumée et se poursuit dans le temps afin de permettre aux chercheurs d'observer l'effet anticipé* » (Fortin et Gagnon, 2016 : 303). L'étude rétrospective « *débute avec la manifestation de la variable dépendante et se poursuit par la recherche de la cause présumée survenue dans le passé* » (idem : 303). Notre projet de recherche s'inscrit dans une démarche rétrospective. En nous appuyant sur le principe de l'historicité de la théorie de la régulation, notre objectif est d'observer les changements du pouvoir de négociation syndicale et de la qualité de l'emploi depuis l'émergence des investisseurs institutionnels jusqu'à aujourd'hui.

En résumé, notre approche quantitative s'inscrit dans un devis expérimental avec une analyse factorielle ainsi que dans un devis corrélational avec une analyse de données de panel longitudinal rétrospective. Dans les paragraphes suivants, nous présentons nos stratégies et approches de collecte et d'analyse de données pour le devis corrélational. Dans un premier temps, nous présentons la méthode de collecte et d'analyse de données (**section 2.4.1**). Ensuite, nous présentons les bases de données utilisées (**section 2.4.2**).

2.4.1 Collecte et analyse de données

Une approche quantitative s'appuie sur des données numériques ou mesurables. Elles peuvent être des pourcentages, des probabilités, ou des effectifs. Généralement, la recherche quantitative s'appuie sur des questionnaires ou des enquêtes. Pour les questionnaires, il s'agit d'un instrument qui exige des répondants qu'ils fournissent des réponses à des questions fermées sans présenter leurs jugements. Dans certains cas, le chercheur a le choix d'utiliser un questionnaire existant ou de construire un nouveau questionnaire qui permettra de répondre à ses questions de recherche. Classiquement, les réponses aux questions sont des variables dichotomiques, des variables sous forme de choix ordonné ou des variables multinomiales (Masuy-Stroobant, et Costa ; 2013). Les réponses sont tout simplement, « *des étiquettes pour un choix retenu* » (Greene, 2011 : 681). En revanche, les enquêtes quantitatives ont pour objet d'obtenir les réponses des individus à un même questionnaire. Elles peuvent être adressées à toute la population. Nous pouvons mentionner à titre d'exemple l'enquête sur les dépenses des ménages.

Tous ces outils peuvent constituer une base de données secondaires qui est « *un ensemble structuré de fichiers regroupant des informations ayant certains caractères en commun* »⁵⁸. Dans la présente recherche, nous utilisons des bases de données secondaires. Notre démarche comporte plusieurs étapes. Dans les sous-sections suivantes, nous présentons, tout d'abord, les bases de données. Ensuite nous présentons les variables selon la disponibilité des données.

2.4.2 Bases de données

Le choix de l'échantillon et des variables passe par deux processus différents. En utilisant des règles méthodologiques et des analyses statistiques, le chercheur définit les variables. Cependant, il faut vérifier l'accessibilité à l'échantillon. Une fois cette étape réalisée, il sera question de choisir les variables. Ce choix est fait à partir d'un ensemble de concepts clés de la théorie avec une sélection de quelques variables de contrôle. Toutefois, il est indispensable de passer par un processus de filtrage. Les valeurs aberrantes ou manquantes peuvent donner des résultats biaisés (Quivy et Campenhoudt, 2011 ; Fortin et Gagnon, 2016).

Notre échantillon se fonde sur des données annuelles s'échelonnant de 1990 à 2017 et englobant treize pays de l'OCDE. Nos données seront tirées de la base de données de Visser (2019)⁵⁹, la base de données de l'OCDE et la base de données de la Banque mondiale. Pour la base de données de Visser (2019) elle contient des données annuelles pour 2002 variables et cinquante-cinq pays sur une période de cinquante-huit ans (1960-2018). Jusqu'à aujourd'hui, *ICTWSS* est la seule base de données complète offrant des informations sur la négociation collective. La base de données de l'OCDE, quant à elle, fournit des informations annuelles pour trente-sept pays membres sur une période de cinquante-sept ans. Elle offre des données sur le marché de travail et sur le marché financier. Cette base de données nous permettra de construire un indicateur synthétique de la qualité de l'emploi et de retenir quelques variables qui mesurent les capitaux détenus par les investisseurs institutionnels. En

⁵⁸Larousse.fr. [En ligne] :

http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/base_de_donn%C3%A9es/185906#tfMMC6qxC53xLax1.99

⁵⁹ Visser, J. (2019). *Data Base on Institutional Characteristics of Trade Unions, Wage Setting, State Intervention and Social Pacts, 1960-2018 (ICTWSS, version 6.1)*. [En ligne] : <http://uva-aias.net/nl/ictwss>.

ce qui concerne la base de données de la Banque mondiale, elle offre des variables économiques qui nous permettent de choisir les variables de contrôle.

2.4.3 L'effet des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi : une analyse économétrique

Le principal objet de la présente recherche est d'examiner l'impact de la financiarisation des économies, mesurée par l'importance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. L'analyse vise à comparer les pays de l'OCDE selon les types d'investisseurs institutionnels. Rappelons-le, il s'agit ici d'une étude confirmatoire qui mobilise l'outil économétrique. L'exercice nous invite également à estimer un modèle d'équations simultanées à partir de données de panel qui couvrent vingt-sept années pour un ensemble de treize pays de l'OCDE. La description du modèle et des méthodes d'estimations est présentée dans la section ci-dessous.

2.4.3.1 Le modèle et les méthodes d'estimations

Le modèle de base

$$ip_{it} = \alpha_0 + \beta_1 ip_{it-1} + \beta_2 Z_{it} + \beta_3 \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Modèles à équations simultanées

$$\left\{ \begin{array}{l} ip_{it} = \alpha_0 + \beta_1 ip_{it-1} + \beta_2 Z_{it} + \beta_3 \varepsilon_{it} \quad (1) \\ QE_{it} = \alpha_0 + \beta_1 QE_{it-1} + \beta_2 IP_{it} + \beta_3 \varepsilon_{it} \quad (2) \end{array} \right.$$

Où :

ip : les variables indicatrices du pouvoir économique de négociation syndicale et du pouvoir politique de négociation syndicale

EQ : la variable indicatrice de la qualité de l'emploi

Z : les variables de contrôle

i indique le pays (dimension transversale)

t indique l'année (dimension temporelle)

et ε_{ijt} est le terme d'erreur. Il suit la loi normale.

2.4.3.2 Définitions et mesures des variables à expliquer

2.4.3.2.1 *Le pouvoir de négociation syndicale*

Le pouvoir de négociation syndicale (*Pouvoïdenégo*) est la première variable à expliquer. Cette variable est à la fois une variable à expliquer dans le premier modèle et une variable explicative dans le deuxième modèle. Nous proposons deux variables synthétiques du pouvoir de négociation syndicale : pouvoir économique de négociation syndicale et pouvoir politique de négociation syndicale. Toutes les définitions seront tirées de la base de données de Visser (2019)⁶⁰.

➤ *Pouvoir économique de négociation syndicale*

En nous appuyant sur l'étude de Kelly (2015), pour mesurer le pouvoir économique de négociation syndicale, nous proposons un indicateur synthétique à partir de quatre dimensions : la coordination de la fixation des salaires, l'intervention du gouvernement dans les négociations salariales, les clauses d'ouverture dans les conventions collectives sectorielles et les clauses de dérogation.

a) **Degré de Coordination des négociations salariales**

Cette variable (**Coord**) mesure le degré de coordination salariale. Elle est mesurée sur une échelle de Likert de 1 à 5 :

5 = L'existence des normes contraignantes concernant les taux de salaire maximum ou minimum ou les augmentations de salaire résultant de :

- a) La négociation centralisée par la centrale syndicale et les associations d'employeurs, avec ou sans la participation du gouvernement ou,
- b) L'imposition unilatérale par le gouvernement d'un barème/gel des salaires, avec ou sans consultation et négociation préalables avec les syndicats et/ou les associations d'employeurs.

⁶⁰Visser, J. (2019). ICTWSS Data base. Version 6.1: *Codebook*. AIAS, Octobre 2019. [En ligne] : https://aias.s3.eu-central-1.amazonaws.com/website/uploads/20191107_ICTWSS_6_1_Codebook.pdf

4 = L'existence de normes et/ou lignes directrices non contraignantes (recommandations sur les taux de salaire maximum ou minimum ou les augmentations de salaire) :

- a) émises par le gouvernement ou l'organisme gouvernemental et/ou la centrale syndicale les associations d'employeurs (ensemble ou seuls) ou,
- b) résultantes d'un cadre étendu et régularisé et associé à un degré élevé de concentration et d'autorité des syndicats.

3 = L'existence de lignes directrices de négociation procédurale (recommandations, par exemple, sur la formule de demande de salaire relative à la productivité ou à l'inflation) :

- a) émises par le gouvernement ou l'organisme gouvernemental et/ou la centrale syndicale et les associations d'employeurs (ensemble ou seuls) ou
- b) résultantes d'un cadre étendu et régularisé et associé à un degré élevé de concentration et d'autorité syndicale.

2 = L'existence d'une certaine coordination de la fixation des salaires, basée sur la configuration des grandes entreprises, des principaux secteurs, des politiques salariales du gouvernement dans le secteur public, des sentences judiciaires ou des politiques de salaire minimum.

1 = La négociation salariale est fragmentée, limitée en grande partie aux entreprises ou usines individuelles, pas de coordination.

b) Intervention du gouvernement dans les négociations salariales

Cette variable (**Govint**) mesure le degré de l'intervention des gouvernements. Elle est mesurée également sur une échelle de Likert de 1 à 5 :

5 = Le gouvernement impose des accords salariaux au secteur privé, limite les résultats des négociations ou suspend les négociations ;

4 = Le gouvernement participe directement à la négociation salariale (négociation tripartite, comme dans les pactes sociaux) ;

3 = Le gouvernement influence indirectement les résultats des négociations salariales par le biais de la fixation des prix, de l'indexation des salaires des mesures fiscales, du salaire minimum et/ou de l'établissement de modèles par le biais des salaires du secteur public ;

2 = Le gouvernement influence la négociation salariale ;

- a) En fournissant un cadre institutionnel de consultation et d'échange d'informations,
- b) En concluant un accord conditionnel pour étendre les accords avec le secteur privé et/ou
- c) En fournissant un mécanisme de résolution des conflits qui permet la réglementation des différends dans l'économie et/ou permet l'intervention d'arbitres d'État ou du Parlement ;

1 = aucune de ces réponses

c) Les clauses d'ouverture dans la convention collective

Cette variable dichotomique (**OCG**) prend la valeur 1 si les accords contiennent des clauses d'ouverture générales, définies comme une renégociation des dispositions contractuelles aux paliers de négociation inférieurs, dans des conditions déterminées, zéro autrement. En effet, les clauses d'ouverture permettent de renégocier des dispositions particulières dans la convention collective. À titre d'exemple, les parties négociantes, dans le but de signer une convention collective de longue durée (exemple 7 ans), peuvent négocier une clause d'ouverture pour renégocier les augmentations salariales, l'échelle salariale, ou les avantages sociaux qui sont des dispositions contractuelles qui dépendent notamment de l'évolution de l'inflation.

d) Les clauses de dérogation

La dérogation (**DR**) est définie comme la possibilité de s'écarter des normes statutaires par voie de conventions collectives et de fixer des normes différentes et, dans certains cas, moins favorables que celles spécifiées dans la loi sur les questions non salariales, notamment en ce qui concerne la durée maximale ou minimale du travail et/ou la protection de l'emploi. La dérogation s'applique généralement lorsque la loi est semi-obligatoire.

Cette variable est binaire ; elle prend la valeur :

1 = s'il est possible de déroger aux conditions fixées par la loi (et d'offrir des conditions moins favorables) par voie de conventions collectives ;

0 = s'il n'est pas possible de déroger à la loi

➤ ***Pouvoir politique de négociation syndicale***

À l'instar de la mesure du pouvoir économique de négociation syndicale, en nous appuyant sur l'étude de Kelly (2015), nous retenons huit indicateurs, à savoir la densité syndicale, l'affiliation au sein du Conseil économique et social national, l'existence d'un conseil tripartite standard (institutionnalisé) en matière de politique sociale et économique, la participation courante des syndicats et des employeurs aux décisions gouvernementales en matière politique, sociale et économique, la possession d'un important fonds de grève duquel les membres ou les unités de travail sont remboursés et d'un fonds de grève ou de résistance important, ou contrôle du fonds détenu conjointement par les syndicats, duquel les syndicats membres sont remboursés, le droit de veto ou de mettre fin aux grèves de leurs affiliés, l'intervention et la participation des confédérations dans la prise de décisions relatives aux questions politiques, sociales et économiques et la densité syndicale.

a) La densité syndicale

Cette variable (**UD**) est capturée par le taux net d'affiliation syndicale en proportion des salariés en emploi.

b) La Confédération représente les affiliés au sein du Conseil économique et social national

Cette variable (**CFREP**) est dichotomique :

1 = Oui, la Confédération représente les affiliés au sein du Conseil économique et social national

0 = Non

c) L'existence d'un conseil tripartite standard (institutionnalisé) pour les questions sociales, politiques et économiques

Cette variable (**TC**) est mesurée sur une échelle de 0 à 2 :

2 = il existe un conseil tripartite avec représentation de syndicats, d'associations d'employeurs et d'experts indépendants ou de représentants du gouvernement (nommés) ;

1 = il existe un conseil auprès de divers représentants des intérêts de la société, y compris les syndicats et les employeurs ;

0 = il n'existe pas de conseil permanent.

d) Participation courante des syndicats et des employeurs aux décisions gouvernementales politiques, sociales et économiques

Cette variable (**RI**) est mesurée comme suit :

2 = concertation complète, implication régulière et fréquente ;

1 = concertation partielle, implication irrégulière et peu fréquente ;

0 = pas de concertation, la participation est rare ou absente

e) Le syndicat possède un important fonds de grève dont les membres ou les unités de travail sont remboursés

Cette variable (**UNfun**) est binaire :

1 = oui

0 = non

f) La confédération possède un fonds de grève ou de résistance important, ou elle contrôle conjointement fonds détenu par les syndicats, qui à titre de membres sont remboursés

Cette variable (**CFfun**) est dichotomique :

1 = oui

0 = autrement

g) La confédération a le droit de veto ou elle peut mettre fin aux grèves de ses syndicats affiliés

Cette variable (**CFveto**) est également dichotomique :

1 = oui

0 = autrement

a) Le gouvernement consulte régulièrement la Confédération sur des questions politiques, sociales et économiques

Cette variable (**CFconsult**) est dichotomique

1 = oui

0 = autrement

2.4.3.2.2 La qualité de l'emploi

Nous proposons un indicateur synthétique à partir de six dimensions, à savoir la sécurité d'emploi, le temps de travail, la rémunération, la protection sociale, la conciliation vie professionnelle/vie familiale et le développement des compétences et la formation. Il convient de souligner que les données sont tirées de la base de données de l'OCDE.

a) La rémunération

La rémunération est fréquemment évoquée dans des travaux antérieurs portant sur la qualité de l'emploi. En effet, il a été démontré que la rémunération et les avantages sociaux sont une source de satisfaction et de bien-être chez les travailleurs et leurs proches (Eskildsen et al., 2004 ; Judge et al., 2010 ; Bakan et Buyukbese, 2013). La plupart de ces études démontrent qu'une rémunération élevée améliore la qualité de l'emploi. Plusieurs indicateurs sont retenus pour mesurer cette variable. Le Comité d'emploi (EMCO, 2010) retient le revenu annuel du salarié, l'OCDE (2015) ; le revenu moyen et l'indice des inégalités de revenu. L'OIT (2012) retient quatre variables : les salaires réels moyens, le salaire minimum en pourcentage du salaire médian, l'indice des salaires manufacturiers et l'indice des inégalités de revenus. Eurofound (2012) considère les gains horaires et l'ETUI (2008) retient le salaire nominal ajusté en fonction du pouvoir d'achat.

Dans le cadre de cette recherche, nous retenons le salaire annuel moyen en pourcentage du PIB comme indicateur, principalement, pour deux raisons. Premièrement, l'étude établit une comparaison macroéconomique, ce pourquoi, plusieurs mesures utilisées comme des mesures salariales à l'échelle individuelle ne peuvent pas être considérées. Deuxièmement, nous sommes conscients que, le salaire minimum, le revenu et les gains annuels ne peuvent pas être retenus comme des indicateurs permettant de mesurer la qualité de l'emploi. Dans

notre échantillon, quelques pays n'appliquent pas le salaire minimum⁶¹. Donc, retenir le salaire minimum déséquilibrerait notre panel. En ce qui concerne le revenu et les gains, ils peuvent englober la rémunération et autres revenus provenant d'autres sources.

b) La sécurité d'emploi

Les mêmes études susmentionnées démontrent que la sécurité d'emploi joue un rôle déterminant. Outre le revenu, elle est considérée comme une autre source majeure de satisfaction et de bien-être subjectif. Dans certaines études (OIT, 2015 ; OCDE, 2015 ; Comité d'emploi, 2010), plusieurs indicateurs sont retenus pour mesurer la sécurité d'emploi. L'OIT (2012) retient les formes d'emploi atypiques, l'ancienneté, le taux des travailleurs remplaçants et les gains réels des travailleurs occasionnels. De son côté l'OCDE (2015) utilise le taux de risque de chômage, la probabilité de tomber dans les salaires extrêmement bas et la probabilité de sortir d'un salaire extrêmement bas. Quant au Comité d'emploi (2010), retient la fréquence de l'emploi temporaire involontaire, la transition de travail temporaire à permanent et les bonnes perspectives d'avancement professionnel. Compte tenu de la disponibilité des données, dans le cadre de notre étude nous retenons la fréquence de l'emploi à temps partiel involontaire, la fréquence de l'emploi temporaire et deux indices de la législation de la protection de l'emploi mesurés par l'OCDE. Il s'agit de l'indice de « Licenciements individuels pour des contrats à durée indéterminée » et l'indice de « Licenciements individuels pour des contrats à durée déterminée. ».

c) La Protection sociale

Dans les huit grands travaux de recherche synthétisés dans le chapitre (3), deux travaux mettent en exergue la protection sociale. Il s'agit des travaux de l'OIT (2012) et ceux de l'UNECE (2015). L'OIT (2012) retient la part de la population au-delà de l'âge légal de la retraite bénéficiant d'une pension de vieillesse, la part de la population économiquement active cotisant à un régime de retraite, les dépenses publiques de sécurité sociale en pourcentage du PIB et les dépenses de santé non financées par les ménages privés. Quant à

⁶¹ Les pays qui n'appliquent pas le salaire minimum sont l'Italie, la Norvège, la Suède et la Suisse, les autres pays de notre échantillon appliquent un salaire minimum. La majorité de ces pays ont commencé à partir de 1999 (ex. France, Royaume-Uni, Irlande, Grèce, Espagne).

l'UNECE (2015), elle retient la couverture d'assurance-chômage et la couverture d'assurance médicale. Compte tenu de la disponibilité des données et du niveau d'analyse (macroéconomique), dans la présente recherche, nous retenons trois indicateurs pour mesurer la protection sociale, à savoir les dépenses publiques en maintien et en soutien du revenu en cas d'absence d'emploi en % du PIB, les dépenses publiques de chômage en % du PIB et les prestations de retraites et de réversion en espèces en % du PIB.

d) Le temps de travail

La littérature montre que le temps de travail est considéré de différentes manières. L'ETUI (2008) retient, dans son étude, la part des employés travaillant plus de 48 heures par semaine et la part des travailleurs effectuant des horaires de travail par quart. L'OIT (2012) retient la part des employés travaillant plus de 48 heures par semaine, les heures hebdomadaires travaillées, le temps de travail moyen annuel pas employé et le taux de sous-emploi lié au temps de travail. De son côté l'UNECE (2015) retient le nombre d'heures moyen hebdomadaire de travail, la fréquence de longues heures de travail et la fréquence d'emploi à temps partiel involontaire. Eurofound (2012) considère la durée et la planification du travail et la flexibilité du temps à court terme. À l'instar des deux indicateurs susmentionnés, compte tenu de la disponibilité des données et du niveau d'analyse, nous retenons deux indicateurs, à savoir la fréquence d'emploi à temps partiel et la fréquence d'emploi de 40 heures et plus par semaine.

e) Conciliation vie professionnelle/vie familiale

Pour mesurer la conciliation vie professionnelle/vie familiale, l'ETUI (2008) utilise la part des travailleurs satisfaits de leur équilibre entre vie professionnelle et vie privée et la part des travailleurs bénévoles à temps partiel. L'OIT (2012) retient le nombre d'heures sociales inhabituelles et la protection de la maternité. De son côté, l'UNECE (2015) retient la répartition des heures hebdomadaires de travail. Dans la présente étude, nous retenons la durée du congé de maternité et parental en semaine, comme mesure de la conciliation vie professionnelle/vie familiale.

f) Développement des compétences et formation

Dans les études susmentionnées, plusieurs indicateurs sont utilisés pour mesurer le développement des compétences et la formation (ex. OIT, 2012 ; UNECE, 2015 ; Eurofound, 2012 ; ETUI, 2008). Eurofound (2012) utilise le pourcentage de la population active par âge dans l'enseignement et la formation et le pourcentage de la population active utilisant des ordinateurs au travail. L'ETUI (2008) retient la part de la population participante à l'éducation et à la formation et les perspectives de carrière perçues de l'emploi actuel. L'EMCO (2010) retient les heures de formation professionnelle continue par personne, la formation en cours d'emploi au cours des douze derniers mois, la participation à l'apprentissage tout au long de la vie et le pourcentage de la population âgée de 25 à 64 ans ayant terminé au moins le deuxième cycle du niveau secondaire d'éducation. De son côté l'OIT (2012) utilise le pourcentage des employés ayant récemment suivi une formation professionnelle. L'UNECE (2015) a retenu la participation à la formation, le volume de formation et l'apprentissage au travail, comme indicateurs de développement des compétences et de la formation. Dans le cadre de notre étude, nous retenons les dépenses publiques en formation professionnelle en % du PIB. Il est intéressant de souligner que l'existence ou non d'une loi sur la formation professionnelle aurait été une variable pertinente, mais, nous n'avons pas des données transnationales et annuelles.

2.4.3.3 Variables explicatives

✚ Les variables indicatrices du pouvoir des investisseurs institutionnels

Traditionnellement, dans une perspective de comparaison internationale, le pouvoir des investisseurs institutionnels est capturé par le ratio du total des actifs financiers des investisseurs institutionnels en pourcentage du PIB (Ward et Zurbrugg, 2000 ; Webb et al., 2002 ; Outreville, 2013). Pourtant, cette mesure présente le risque d'aboutir à des résultats biaisés. En effet, elle englobe les actifs financiers de tous les investisseurs institutionnels, ce qui peut poser un problème majeur dans la mesure où les estimations économétriques peuvent donner des résultats semblables pour tous les investisseurs institutionnels. Or, les actifs financiers des investisseurs institutionnels peuvent varier et contenir des prêts, des actions et des obligations. Dans leur étude, Impavido et al. (2003) améliorent cette variable en utilisant une procédure de normalisation. Ils divisent le total des actifs financiers des investisseurs

institutionnels par la somme des actifs financiers des investisseurs institutionnels, la capitalisation boursière et le crédit fourni par le secteur bancaire. En réalité, dans le cadre de cette recherche, la capitalisation boursière et le crédit fourni par le secteur bancaire sont utilisés comme des variables de contrôle. Ainsi, la normalisation est utile pour mesurer la fonctionnalité « agrégée » des investisseurs institutionnels, mais l'agrégation au sens de Impavido et al. (2003) peut créer un problème de multicolinéarité dans notre cas.

Pour les fins de cette recherche, nous retenons quatre variables indicatrices des investisseurs institutionnels : total des actifs des investisseurs institutionnels, total des actifs des fonds de pension, total des actifs des compagnies d'assurance et total des actifs des sociétés d'investissement. Pour mesurer ces variables, nous avons appliqué le logarithme népérien sur tous les actifs financiers des investisseurs en millions de dollars américains. Les données sur les actifs des différents types d'investisseurs institutionnels sont collectées à partir de l'annuaire statistique des investisseurs institutionnels et des indicateurs de développement dans les pays de l'OCDE.

2.4.3.4 Variables de contrôle

Les modèles que nous mobilisons contrôlent cinq facteurs susceptibles d'influencer le pouvoir économique et politique de négociation syndicale et la qualité de l'emploi, à savoir le taux de chômage, le niveau de concentration de la concurrence, le taux d'ouverture commerciale, la capitalisation boursière et le crédit fourni par le secteur bancaire. En ce qui concerne le taux de chômage, la littérature scientifique étudiant le pouvoir syndical et la qualité de l'emploi a tendance à montrer qu'il peut influencer négativement les décisions des leaders syndicaux et même les décisions des politiciens en matière de politiques publiques de l'emploi (Kelly, 2011 ; Dibben et Wood, 2011, Gallie, 2007 ; Kalleberg, 2011 ; Gallie, 2007 ; Green, 2006). Dans le cadre de notre étude, nous retenons alors l'indicateur relatif au taux de chômage tel que mesuré par la Banque mondiale.

Le niveau de la concentration de la concurrence, quant à lui, est une variable importante qui pourra avoir un effet sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. En effet, le regroupement des entreprises ayant la même taille pourrait renforcer le pouvoir des employeurs et des actionnaires, dont les investisseurs institutionnels, au

détriment des employés et des syndicats locaux. Nous retenons l'indice de Herfindahl - Hirschman (IHH). Cet indice mesure la concentration de la concurrence sur le marché dans une industrie donnée. Il vise à déterminer le degré de la concentration à partir du pourcentage de la part de marché détenu par les entreprises. Il permet de déterminer s'il s'agit d'un marché concurrentiel, monopolistique ou oligopolistique.

La troisième variable, quant à elle, est relative à l'ouverture commerciale. Selon la documentation scientifique, l'ouverture commerciale peut réduire le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi (Darcillon, 2015 ; Amable et al., 2005 ; Höpner, 2005 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Slaughter, 2007). Les employeurs peuvent utiliser la menace de la délocalisation ou de l'externalisation de la production par le biais des réseaux de filiales pour diminuer les salaires, flexibiliser la main-d'œuvre, empêcher la syndicalisation ou écarter les employés syndiqués. Dans certaines études (Darcillon, 2015, Armingeon et al., 2020), l'ouverture commerciale est définie comme la somme des exportations et des importations exprimée en pourcentage du PIB. Tout comme ces travaux, nous retenons cette mesure comme variable *proxy* de l'ouverture commerciale.

Les deux dernières variables sont la capitalisation boursière et le crédit fourni par le secteur bancaire. Nous utilisons ces deux variables pour examiner l'impact de la pression du marché boursier et des institutions financières telles que les banques sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi. La capitalisation boursière est mesurée par la valeur des actions des entreprises nationales cotées en bourse (% du PIB). Le crédit fourni par le secteur bancaire est mesuré par la valeur du crédit domestique fourni par le secteur bancaire.

2.5 Techniques d'estimation économétrique

Dans la présente recherche, nous utilisons un panel dynamique ayant pour objectif d'expliquer le dynamisme du pouvoir à la fois économique et politique de négociation syndicale et la qualité de l'emploi de chaque pays. En effet, le panel dynamique permet non seulement de contrôler les effets spécifiques individuels (Pays) et temporels, mais aussi d'observer les effets des variables retardées. Sous la forme des variables retardées, les

variables expliquées figurent comme des variables explicatives. En effet, avec les retards, « *c'est l'histoire entière du terme de droite de l'équation qui apparaît* » (Greene, 2011 : 482).

En réalité, il existe plusieurs techniques d'estimation, tels que l'estimateur des moindres carrés quasi généralisés (MCQG), l'estimateur des moindres carrés ordinaires (MCO), l'estimateur de moments généralisés (MMG), l'estimateur Pooled Mean (PM) et l'estimateur Pooled Mean Group (PMG) (Arellano et Bond, 1991 Arellano et Bond, 995, Pesaran et Smith, 1995 ; Pesaran, Shin, et Smith, 1998). Très récemment, Chuldik et Pesaran (2015) et Chuldik et al. (2016) ont présenté un nouvel estimateur. Il s'agit de l'estimateur des Effets Corrélés Communs Dynamiques. Toutefois, il convient de souligner que le choix de l'estimateur dépend de la taille de l'échantillon et de la dimension temporelle (Ditzen, 2018). Il dépend également de la nature de la racine unitaire et de la dépendance des variables, de la relation la co-intégration des variables et de la nature de la pente.

3. Fidélité et validité

La fidélité et la validité sont deux concepts fondamentaux en recherche quantitative. Ils permettent au chercheur de s'assurer de l'efficacité des instruments de mesure et de se fier aux données recueillies (Fortin et Gagnon, 2016)⁶².

3.1 La fidélité

La fidélité vise à déterminer à quel point les opérations faites dans le cadre d'une recherche pourront donner les mêmes résultats dans le cadre d'une autre recherche sur le même objet de recherche (Drucker-Godard et al. 2014). Il est intéressant de souligner qu'il existe deux types de fidélité, à savoir la fidélité de l'instrument de mesure et la fidélité de la recherche.

3.1.1 Fidélité de l'instrument de mesure

La fidélité de l'instrument de mesure fait référence à la « *précision et constance des mesures obtenues à l'aide d'un instrument de mesure* » (Gagnon et Fortin : 293). En effet, un instrument de mesure est considéré comme fidèle s'il donne des résultats comparables et

⁶² Par analogie, en recherche qualitative, la fidélité est équivalente à la fiabilité et la validité est équivalente à la crédibilité et à la transférabilité (idem : 376-378).

permet au chercheur d'obtenir des mesures semblables sur un même sujet, individu ou pays à des moments différents (Drucker-Godard et al., 2014). Il existe quatre méthodes de mesure de la fidélité, à savoir la stabilité temporelle (*test-retest*), l'équivalence intercodeur, les formes parallèles et la cohérence interne (Drucker-Godard et al., 2014 ; Gagnon et Fortin, 2016). Pour notre objet de recherche, deux méthodes de fidélité sont prises en considération : la stabilité temporelle et la cohérence interne.

La stabilité temporelle vise à comparer la stabilité des résultats de deux observateurs ou plus ayant mesuré le même phénomène dans la même période. La stabilité est évaluée à l'aide de l'approche *test-retest* (Drucker-Godard et al., 2014 ; Gagnon et Fortin). Le *test-retest* consiste à déterminer si la démarche de collecte de données sur les mêmes individus à des périodes différentes a été effectuée de la même manière.

Pour nous assurer de la fidélité de notre instrument de mesure et de la stabilité temporelle, nous faisons appel à des données de panel longitudinal qui suivent les changements survenant au cours du temps pour les mêmes pays de l'étude. Notre objectif est de suivre les changements de nos variables choisies au cours du temps et pour les mêmes échantillons. Le panel longitudinal compare la mesure des variables considérées dans le temps et par voie de conséquence, fournit une analyse empirique beaucoup plus solide et beaucoup plus stable par rapport aux données transversales. La répétition de collectes de données dans le temps améliore la fiabilité. Le chercheur ou l'organisme qui collecte les données peut affiner les questions, repenser la méthode de collecte de données et améliorer la qualité et la justesse de celles-ci (Drucker-Godard et al. 2014).

La stabilité temporelle est assurée également par le choix de la technique de collecte de données. En effet, nous collectons des données qui sont issues de bases de données identiques afin de s'assurer de la stabilité des instruments de mesure. Les variables indicatrices de la qualité de l'emploi, les variables de contrôle et ceux définissant les investisseurs institutionnels sont tirées de la base de données de l'OCDE, Stat⁶³. Tandis que les variables mesurant le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de

⁶³ La base de données de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) : *OCDE.Stat*. [En ligne] : <https://stats.oecd.org/index.aspx?lang=fr>

négociation syndicale sont tirées de la base de données de Visser (2019). Pourtant, les données du panel peuvent également être sujettes à des erreurs de mesure. Les données sont collectées par d'autres chercheurs et organismes qui pourront avoir des positions épistémologiques différentes des nôtres. Pour atténuer le risque d'erreur des mesures, nous utilisons un panel sur une longue période [1990-2017]. Le choix de la période peut nous donner des meilleurs résultats étant donné qu'il a eu une grande crise financière, en 2007, qui s'est transformée en crise économique dans les années subséquentes.

En ce qui concerne la deuxième mesure (cohérence interne), elle renvoie à la corrélation qui existe entre les variables et au degré de cohérence et d'adéquation interne de l'échantillon. Pour la construction des indicateurs synthétiques et pour l'analyse exploratoire factorielle, nous utilisons le test de Cronbach, qui évalue la cohérence interne entre plusieurs variables et plusieurs items, l'indice KMO et le test de Bartlett, qui évaluent l'adéquation interne de l'échantillon. Par la suite, pour l'étude économétrique, pour nous assurer de la cohérence interne, nous testons la corrélation entre les variables (matrice de corrélation de Pearson) et nous calculons le VIF (*Variance Inflation Factor*) pour tester le niveau général de multicolinéarité de l'ensemble des variables considérées. Également, nous testons l'homogénéité de l'échantillon et des sous-échantillons (sous-panels).

3.1.2 Fidélité de la recherche

La fidélité de la recherche est assurée par le pouvoir explicatif d'un chercheur et par sa capacité de transmettre avec fidélité sa manière de conduire la recherche. En effet, « *le chercheur doit pouvoir répliquer avec exactitude une recherche qu'il aura précédemment menée* » (Drucker-Godard et al., 2014 : 316). La fidélité de la recherche concerne toute la démarche méthodologique, allant de la collecte de donnée jusqu'à la présentation des résultats. Drucker-Godard et al (2014) proposent quelques techniques pour s'assurer de la fiabilité de la recherche. Ils conseillent aux chercheurs d'élaborer une structure de démarche méthodologique et de bien décrire le dessin de la recherche. Ils doivent décrire, ainsi, le choix de l'échantillon, la collecte et l'analyse de données et les différentes méthodes d'analyse de données. En outre, le chercheur doit prendre le soin de bien présenter les résultats et d'utiliser des tableaux et des matrices de présentation. Toutes ces démarches sont utiles non seulement

pour s'assurer de la fidélité de la recherche, mais aussi pour faciliter la reproduction des mêmes résultats par un autre chercheur.

Dans la présente recherche, nous avons le souci permanent de décrire toutes les étapes de la méthodologie. Nous commençons dans le quatrième chapitre par le plan du chapitre représentant les différentes étapes de l'analyse pour assurer au lecteur une meilleure compréhension et un bon suivi de la démarche empirique. Par ailleurs, nous présentons tous les résultats avec des tableaux faciles à lire et à saisir. Dans la partie qui présente les résultats de l'étude économétrique, nous ajoutons les commandes utilisées pour les estimations et même pour les tests.

3.2 La validité

La validité « *suppose qu'une mesure est exempte d'erreur* » (Fortin et Gagnon, 2016 : 293). Un chercheur doit s'assurer de plusieurs types de validité : validité du construit, validité de l'instrument de mesure, validité interne et la validité externe. Ces types seront présentés dans les prochaines sous-sections.

3.2.1 Validité du construit

En sciences sociales, l'objet de la recherche porte sur des concepts théoriques (abstrait) non observables⁶⁴ (Drucker-Godard et al. 2014). Pour mesurer ces concepts, le chercheur devrait choisir des instruments permettant de décrire ou prédire des phénomènes découlant des concepts dits abstraits. Ces instruments sont des indicateurs qui devraient refléter les concepts abstraits. La validité du construit renvoie alors à « *la capacité d'un instrument à mesurer un concept abstrait ou construit, défini dans son contexte théorique* » (Fortin et Gagnon, 2016 : 301). Le choix d'un instrument dépend largement du contexte et du niveau d'analyse (ex. entreprise, secteur, région, pays.). Ainsi, le chercheur doit avoir une excellente compréhension des concepts utilisés dans sa recherche. Pour s'assurer de la validité d'un construit, le chercheur doit bien mener le processus d'opérationnalisation des concepts. En

⁶⁴ Par exemple le changement, la performance, la capacité et le pouvoir.

réalité, le construit est le concept opérationnalisé qui fait l'objet de son étude. Il est réduit à une série d'indicateurs ou de variables (Drucker-Godard et al. 2014).

Pour s'assurer de la validité du construit, les chercheurs font généralement appel à la méthode par groupes communs, par vérification d'hypothèses, par analyse factorielle ou à celle par convergence et divergence (Drucker-Godard et al., 2014 ; Gagnon et Fortin, 2016). En ce qui a trait à cette recherche, nous faisons appel à la méthode par vérification d'hypothèses. En effet, nous formulons des hypothèses dans le but de les vérifier empiriquement. Cette démarche nous permet de vérifier la théorie sous-jacente au construit.

3.2.2 Validité de l'instrument de mesure

La validité de l'instrument de mesure renvoie au caractère représentatif d'un instrument qui sert à mesurer le concept opérationnalisé (Fortin et Gagnon, 2016). En effet, la validité de l'instrument est liée intrinsèquement au degré de l'erreur systématique. Cette erreur pourra se produire si et seulement si un écart de mesure avec le concept opérationnalisé se produit (Drucker-Godard et al., 2014). Afin d'éviter ou de réduire cet écart et afin d'améliorer la validité de l'instrument, nous validons le contenu de tous les construits opérationnalisés. En outre, nous nous sommes assurés de l'existence d'un consensus dans la littérature empirique sur les construits opérationnalisés et leurs instruments de mesure.

3.2.3 Validité interne

La validité interne de la recherche « *consiste à s'assurer de la pertinence et de la cohérence interne des résultats générés par l'étude* » (Drucker-Godard et al., 2014 : 312). Elle vise à déterminer dans un premier temps à quel point le chercheur a bien identifié la cause et l'effet. Dans un premier temps, elle vise à déterminer à quel point son processus de recherche est cohérent à l'interne et à quel point sa démarche méthodologique est rigoureuse. En ce qui concerne le premier point de la validité interne, le chercheur doit s'assurer que la variable dépendante (Y) est causée exclusivement par les variables indépendantes (Xi) et de l'existence d'une relation cause-effet. Statistiquement, il s'agit d'examiner si une variable indépendante (X) cause une variable dépendante (Y) et dans quelle mesure les valeurs passées de la variable indépendante expliquent à court terme, voire même à long terme, la valeur de la variable dépendante et améliorent les prévisions de celle-ci. Pour ce faire, les

chercheurs ont recours à deux tests, soit le test séquentiel, proposé par Granger (1969) ou le test proposé par Dumitrescu, et Hurlin (2012). Les tests et le choix du test le plus adapté à notre recherche seront expliqués dans le quatrième chapitre dans la sous-section (2.4) (**Tests de causalité**).

Une autre technique pouvant augmenter le degré de la validité interne de la recherche est la spécification du modèle de régression. Pour y arriver et pour délimiter les erreurs de spécification de régression, nous comparons, deux estimateurs des effets Corrélés Communs de long terme appartenant aux modèles de dynamique (l'estimateur Pooled Mean Group (PMG) et l'estimateur Pooled Mean (PM)).

Par ailleurs, la validité interne dépend également de la cohérence interne du processus de la recherche. Pour augmenter le degré de la validité interne, Drucker-Godard et al. (2014) incitent fortement les chercheurs à suivre la démarche décrite dans le travail doctoral, Moyon (2011, cité dans Drucker-Godard et al., 2014). En effet, le chercheur doit s'assurer que sa démarche est très clairement définie et bien détaillée, de bien décrire le contexte de l'objet de l'étude, de bien expliquer toutes les étapes de la recherche et de bien justifier ces choix. Ils conseillent fortement aux chercheurs d'accorder une attention particulière à l'organisation interne des chapitres, voire même d'élaborer un plan pour chaque chapitre afin de favoriser et faciliter la compréhension du lecteur. Pour augmenter le degré de la validité interne de notre recherche, nous suivons, scrupuleusement, ces conseils et nous suivons notre plan de la thèse précédemment élaboré.

3.2.4 Validité externe

La validité externe fait référence à la généralisation et à la transférabilité des résultats. Le chercheur doit s'assurer que les résultats de l'étude peuvent être généralisés à l'ensemble de la « *population cible* » et transférables (Drucker-Godard et al., 2014). Dans toute recherche, la généralisation des résultats obtenus dépend des techniques d'échantillonnage. En effet, il existe deux méthodes d'échantillonnage, à savoir l'échantillonnage probabiliste et l'échantillonnage non probabiliste. En ce qui concerne les échantillons probabilistes, ils sont constitués aléatoirement pour donner des chances égales à chaque individu de la « *population cible* » (Fortin et Gagnon, 2016). Les échantillons non probabilistes sont constitués sans

recourir à une sélection aléatoire. Chaque individu « *n'a pas une chance égale de faire partie de l'échantillon* » (idem : 263).

Contrairement à l'échantillonnage non probabiliste, il est intéressant de souligner que l'échantillonnage probabiliste assure une forte représentativité des échantillons et une grande capacité de généraliser les résultats. Pour y parvenir, il existe quatre méthodes d'échantillonnage probabiliste, à savoir l'échantillonnage aléatoire systématique, l'échantillonnage aléatoire simple, l'échantillonnage stratifié et l'échantillonnage en grappes. Selon l'objet de la recherche, le chercheur pourra choisir la méthode la plus appropriée. Pour la présente recherche, nous avons choisi l'échantillonnage stratifié (Cf, **sous-section 2.2** choix de l'échantillon). Cette méthode vise « *à fractionner la population accessible en sous-groupes relativement homogènes appelés « strates »* » (idem : 267). Le but de cette méthode est d'améliorer la représentativité de notre échantillon, en divisant la population en sous-groupes égaux en termes de proportion.

Par ailleurs, une autre technique qui pourra assurer la validité externe est l'inclusion de certaines variables de contrôles (Drucker-Godard et al., 2014). Les variables de contrôle permettent d'améliorer la généralisation des résultats dans la mesure où elles permettent de caractériser précisément l'échantillon qui découle de la population accessible. Pour augmenter encore le degré de la validité externe et la généralisation de nos résultats, nous ajoutons dans notre modèle cinq variables de contrôle.

La deuxième préoccupation de la validité externe est la transférabilité des résultats. La validité externe consiste à déterminer à quel point les résultats de la recherche pourront être transposés à d'autres contextes juridiques, économiques, institutionnels et politiques. Pour nous assurer de la transférabilité de nos résultats, nous agrégeons nos données en trois classes d'étude. En effet, chaque classe d'étude regroupe des pays ayant des caractéristiques similaires en termes de capitalisme et d'investisseurs institutionnels et qui représentent l'ensemble des pays faisant partie de cette classe. Nous agrégeons également notre variable à expliquer (les actifs financiers des investisseurs institutionnels) en trois sous-variables pour avoir des résultats plus détaillés. En fait, nous sommes conscients que les investisseurs institutionnels existent dans tous les pays de l'échantillon retenu, mais avec des spécificités

propres à chacun des pays. Il existe des pays qui sont dominés par les fonds de pension, d'autres sont dominés par les compagnies d'assurance et d'autres sont dominés par les fonds d'investissement. Ainsi, en choisissant plusieurs pays avec différents contextes économiques, politiques et institutionnels et en testant quatre variables à expliquer, nous élargissons les possibilités et les conditions de transférabilité de nos résultats vers d'autres contextes. En outre, en comparant nos résultats à d'autres résultats antérieurs, nous augmentons le degré de la transférabilité.

Conclusion

L'objectif de ce chapitre était de présenter les approches méthodologiques et les techniques de collecte et d'analyse de données qui permettront de répondre à notre problématique de recherche. Dans un premier temps, nous avons présenté les paradigmes et les stratégies de l'approche qualitative et de l'approche quantitative. Nous avons vu que dans l'approche qualitative, la recherche est flexible dans la mesure où le chercheur peut changer son devis de recherche. Dans l'approche quantitative, le chercheur doit construire en amont son modèle d'analyse à partir des concepts de sa théorie. Ensuite, nous avons montré les limites de chacune.

La problématique de la présente recherche est de nature explicative causale. La démarche hypothético-déductive serait, donc, à privilégier. Notre démarche empirique s'appuie sur une méthodologie quantitative. Plus spécifiquement, elle s'appuie sur deux analyses : une analyse exploratoire et une analyse confirmatoire. Pour l'analyse exploratoire, nous avons choisi une ACP, une ACM et une CHA. L'objectif principal est d'obtenir une classification des investisseurs institutionnels autour des « *Idéaux types* », autrement dit, autour d'un groupe de pays. Pour l'analyse économétrique, nous avons choisi une analyse corrélacionnelle. Nous avons défini notre méthode de collecte de données, notre échantillon et nos variables. Notre échantillon est composé de treize pays de l'OCDE. Notre période d'étude est de vingt-sept ans (1990-2017). Pour la collecte des données, nous avons eu recours à deux bases de données (OCDE et Visser, 2019). Comme modèle d'analyse, nous avons choisi le modèle de données de panel longitudinal rétrospectives. Nos techniques d'estimation seront à déterminer, dans le quatrième chapitre, à partir des tests de vérification.

Dans ce chapitre, nous avons également montré la scientificité de notre recherche. Nous avons présenté toutes les démarches et tous les tests qui seront utilisés pour augmenter à la fois la fidélité et la validité de la recherche. Nous avons démontré que, même dans une approche quantitative, il existe des tests qui pourront assurer la fidélité et la validité. En effet, dans l'approche quantitative ce sont les tests qui assurent les critères de la scientificité, tandis que dans l'approche qualitative ce sont les préoccupations du chercheur et ses précautions qui assurent les critères de la scientificité. Le chapitre suivant sera consacré au traitement et à l'analyse des données. Nous interprétons au fur et à mesure les résultats à chaque partie.

Partie II

**Étude empirique, discussion des résultats et
retour sur les questions de la recherche**

Chapitre 4 : Analyse et interprétation des résultats

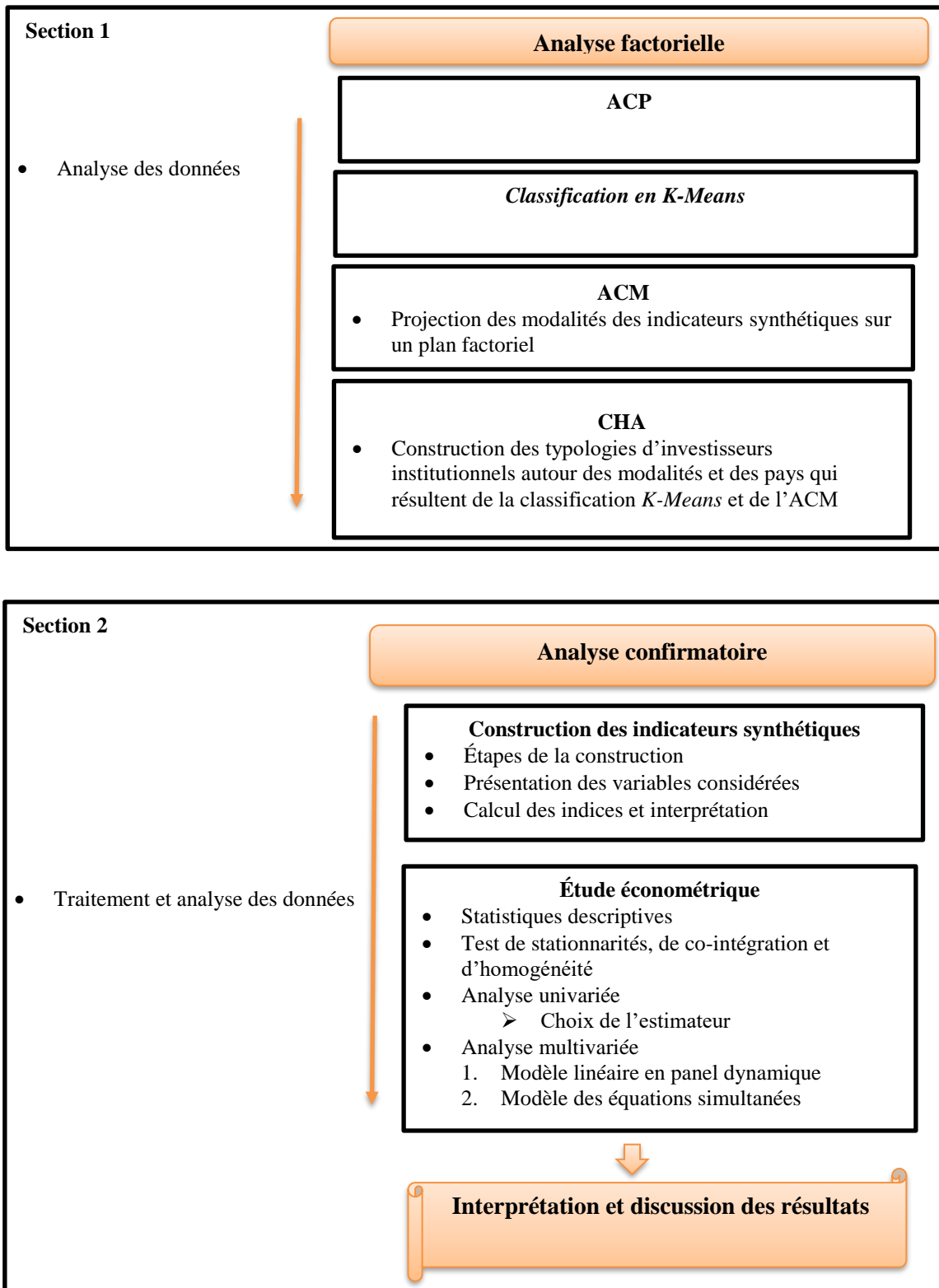
Introduction

Ce chapitre est consacré à l'analyse et au traitement des données ainsi qu'à la présentation des résultats. L'étude se décline en deux volets. Le premier concerne l'examen de l'impact de la financiarisation des économies mesurée par l'importance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale. Le deuxième vise à tester la nature de la relation entre ce pouvoir estimé et la qualité de l'emploi en présence des investisseurs institutionnels. Pour ce faire, l'analyse est divisée en deux grandes parties. La première partie est consacrée à une étude exploratoire (analyse factorielle). La deuxième partie est consacrée à une étude confirmatoire (analyse économétrique).

Économétriquement, cet examen est effectué à l'aide de l'estimateur des modèles dynamiques et à l'estimateur des modèles des équations simultanées. Il s'agit d'un panel composé de treize pays de l'OCDE. L'intervalle de temps de l'ensemble des données s'étend de 1990 à 2017. Pour rendre l'analyse plus homogène, nous avons également étudié cette interrelation dans trois sous-panels. Plus spécifiquement, nous avons scindé le panel total en trois sous-panels qui sont construits à partir de l'analyse factorielle (**section 2**). Notre classification des pays en sous-groupes sur la base de la présence et du pouvoir des investisseurs institutionnels est cruciale pour l'homogénéisation des pays en caractéristiques similaires (**section 1**). Cela nous permettrait de comparer nos résultats dans trois groupes.

Ce chapitre est subdivisé en trois grandes sections. Dans la première section, nous présentons les résultats de la classification obtenue de l'analyse factorielle. Ensuite, et à partir de cette classification, nous présentons les résultats de l'étude économétrique. Les résultats sont classés selon, à la fois, les « idéaux types » et les types d'investisseurs institutionnels (fonds de pension, compagnies d'assurance et sociétés d'investissement). Dans la troisième section (**Section 3**), les résultats sont discutés.

Figure 4 - 1 : Plan du quatrième chapitre



1. Analyse et interprétation des résultats de l'analyse factorielle exploratoire : typologie des investisseurs institutionnels

Dans cette section, le principal objectif est d'observer la diversité des investisseurs institutionnels dans les pays de l'OCDE. Pour ce faire, nous avons choisi vingt (20) items répartis en cinq dimensions : 1) régime monétaire ; 2) normes économiques et sociales ; 3) rapport salarial ; 4) insertion internationale et ; 5) forme concurrentielle. La démarche se décompose en quatre parties. La première étape se trouve être une analyse en composantes principales (ACP). Cette étape a pour objectif de générer des indicateurs synthétiques qui reflètent les concepts de notre cadre théorique (*cf.* chapitre 2). Ensuite, une classification par partition est effectuée pour obtenir des variables qualitatives. Cette étape nous permettra d'effectuer l'analyse des correspondances multiples (ACM), ainsi que la classification ascendante hiérarchique (CAH).

Avant de procéder à la présentation de l'ACM, il est très important d'expliquer davantage l'analyse en composantes principales et l'analyse en *K-Means* (*K Means-clusters*) et leurs conditions d'application. En effet, pour effectuer l'ACP, nous utilisons une rotation oblique, soit la rotation *oblimin*. Cette méthode est fréquemment utilisée en sciences sociales. Elle permet d'observer la corrélation entre les facteurs et l'interrelation entre des items sélectionnés (Durand, 2005).

1.1 Analyse des composantes principales et classification en K-Means

Deux indicateurs de forme ont été utilisés afin d'examiner la normalité de l'ensemble des variables et l'asymétrie de la distribution, à savoir l'indicateur d'aplatissement et l'indicateur de l'asymétrie. En effet, certains items ne peuvent pas être considérés comme pseudo-normaux. Ainsi, nous avons eu recours à la projection nettoyée (saturation). En premier lieu, nous vérifions la cohérence interne, la viabilité entre les variables et la fiabilité des items, et ce, pour chaque dimension utilisée.

Étant donné que le pourcentage d'inertie expliquée est de 81.5 %, cinq axes factoriels sont retenus. Ce pourcentage est expliqué par les valeurs propres des axes obtenus par l'ACP/*Oblimin* qui sont supérieures à 1 et par leurs inerties partielles. En effet, le premier axe représente, à lui seul, 32.7 % de la variance totale expliquée, autrement dit, de l'information générale. Cet axe est

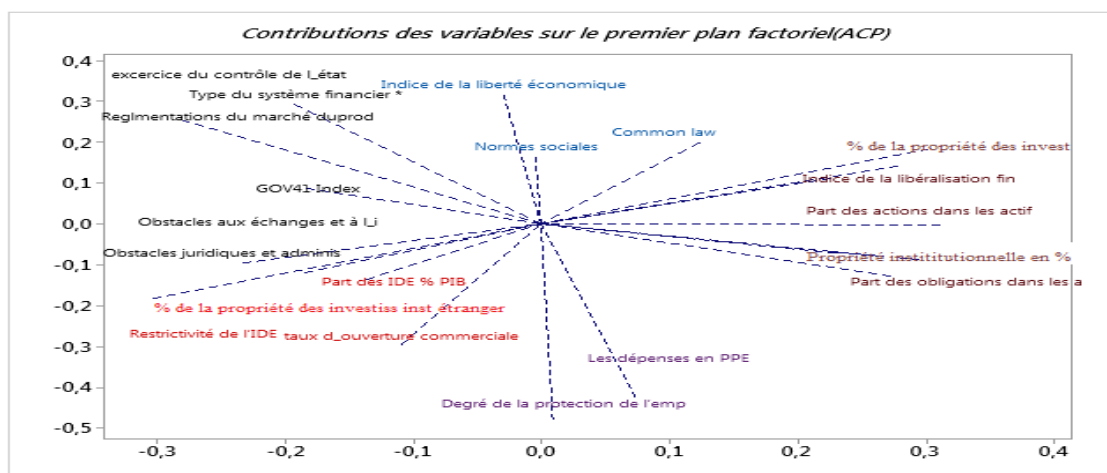
représenté par les items relatifs à la « forme concurrentielle ». Chaque item représente au moins un poids factoriel de 0.544. En ce qui concerne les items relatifs au « régime monétaire », aux « Normes économiques et sociales », à l'« insertion internationale » et au « Rapport salarial », ils forment les quatre autres axes factoriels. Ils expliquent respectivement 18.1 %, 14.1 %, 9.2 % et 7.4 % de la variance totale expliquée. Le poids factoriel minimal des items propres à ces variables est de 0.499. Dans l'ensemble, nous retenons la totalité des items (20 items), et ce, pour deux raisons. Premièrement, le coefficient de Cronbach est de 0.744. Deuxièmement, le nuage de points, dans le diagramme plus bas, reflète une bonne qualité de représentation et démontre que les items de chaque dimension sont proches les uns des autres. Nous avons alors une bonne qualité de représentation.

Tableau 4 - 1 : Valeurs propres des dimensions

Dimension	Forme concurrentielle	Régime monétaire	Normes économiques et sociales	Insertion internationale	Rapport salarial
% de variance explic	32.7	18.1	14.1	9.2	7.4
Alpha de Cronbach	0.724178	0.781051	0.692804	0.80045	0.707414

Source : Auteure

Figure 4 - 2 : Contributions des variables sur le premier plan factoriel



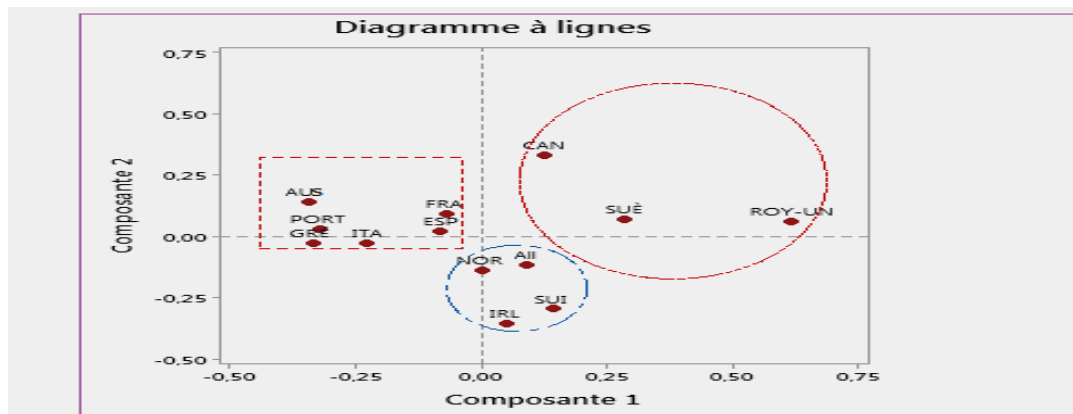
Source : Auteure

1.2 Analyse des correspondances multiples

La deuxième étape de cette analyse de classification est l'ACM. En effet, l'ACM est une généralisation de l'Analyse Factorielle (AF) à plus de deux variables. Son objectif principal est de dégager des profils d'individus, tout en étudiant les ressemblances entre eux à partir d'un ensemble des variables. Plus spécifiquement, l'ACM, en étudiant les associations des modalités, établit une synthèse d'informations et des liens entre les variables. Afin de détecter les relations existantes entre les variables, l'ACM met en interaction plusieurs variables. Toutefois, la classification ne pourra être effectuée qu'à partir des variables qualitatives. Ces dernières devraient être nominales (Escofier et Pagès, 2008).

Pour déterminer les modalités des dimensions, nous utilisons une méthode de classification par partition. Les méthodes de partitionnement fournissent un nombre de classes des dimensions obtenues. Toutefois, pour y parvenir, ces méthodes exigent une fixation préalable du nombre de classes (Nakache et Confais, 2005). Afin de déterminer le nombre de classes, nous commençons par un test d'existence de viabilité. Ce test nous permet de définir au préalable le nombre de groupes de pays, c'est-à-dire, le nombre des « *idéaux-types* ». Le nombre de groupes de pays nous permet ensuite de déterminer le nombre de classes de chaque dimension. Nous pouvons observer dans le diagramme à lignes (**Figure 4-3**) l'existence de trois groupes de pays. Donc, pour la classification par partition nous devons définir trois classes pour chaque dimension.

Figure 4 - 3 : Diagramme à lignes



Source : Auteure

Les méthodes de partitionnement se basent sur le calcul de la distance ou de l'indice de similarité entre les dimensions à classer (Nakache et Confais, 2005). En effet, il existe deux grandes familles de méthodes de classification par partition, à savoir les méthodes des *K-Means* et les méthodes des *K-Medoids*⁶⁵. Dans la présente recherche, nous avons recours aux méthodes des *K-Means*. Ces dernières sont les méthodes les plus fréquemment utilisées dans les applications scientifiques. Elles sont simples et compréhensibles (idem). Les méthodes des *K-Means* nécessitent une fixation du nombre de classes au début. Ce qui réduit alors le biais analytique. Il existe deux méthodes de type *K-Means*, à savoir la méthode des centres mobiles et la méthode des nuées dynamiques.

Dans la présente étude, nous utilisons la méthode des centres mobiles attribuée à Forgy (1965 cité dans Nakache et Confais, 2005). Il s'agit de l'une des techniques de partitionnement les plus utilisées. Considérée comme un cas particulier de la méthode en nuées dynamiques, cette méthode a pour vocation de construire une partition en K classes, tout en affectant itérativement les pays au centre de la classe la plus proche. En effet, des itérations successives permettent de minimiser l'inertie intragroupe. Elles nous permettent d'explorer plusieurs solutions possibles de classification, tout en regroupant autant que possible les dimensions les plus semblables. Cette méthode a un seul inconvénient. Elle ne permet pas d'observer la proximité entre les classes. Toutefois, cet inconvénient peut être comblé par la Classification Ascendante Hiérarchique (CAH).

La classification par partition, à l'aide de la méthode des centres mobiles, nous a permis de créer trois modalités pour les variables synthétiques issues de l'analyse en composantes principales. Les cinq variables synthétiques/les dimensions sont devenues des variables ordinales selon l'intensité (Faible =1 ; Moyenne=2 et Élevée =3).

⁶⁵ Cette famille de méthodes englobe la méthode de partition around medoids (PAM), la méthode de Clustering Large Application (CLARA) et la méthode de Clustering Large Applications based on RANdomized Search (CLARANS).

Tableau 4 - 2 : L'intensité des dimensions

Dimensions	1 (Faible)	2 (Moyenne)	3 (Élevée)
Rapport salarial	<ul style="list-style-type: none"> • Une faible protection de l'emploi • Des faibles dépenses publiques d'emploi 	<ul style="list-style-type: none"> • Une protection moyennement élevée de l'emploi • Des dépenses publiques d'emploi moyennement élevées 	<ul style="list-style-type: none"> • Ns*
Régime monétaire	<ul style="list-style-type: none"> • Un faible activisme et présence des investisseurs institutionnels • Une faible flexibilité du marché financier • Une faible part des actifs financiers détenus par les investisseurs institutionnels 	<ul style="list-style-type: none"> • Un activisme et une présence moyennement élevés des investisseurs institutionnels • Un système financier moyennement développé • Une part moyenne des actifs financiers détenus par les investisseurs institutionnels 	<ul style="list-style-type: none"> • Un activisme et une présence très élevés des investisseurs institutionnels • Une forte flexibilité du marché financier • Une forte part des actifs financiers détenus par les investisseurs institutionnels
Forme concurrentielle	Une concurrence libre et faiblement réglementée	Une concurrence moyennement réglementée	Une concurrence extrêmement réglementée
Normes économique et sociale	Des faibles normes économiques et sociales	Des normes économiques et sociales moyennement élevées	Des normes économiques et sociales élevées
Insertion internationale	Un faible niveau d'insertion internationale	Un niveau moyennement élevé d'insertion internationale	Un niveau élevé d'insertion internationale

*NS : ne s'applique pas. L'ACM nous a permis d'obtenir seulement deux modalités du rapport salarial. Cependant, les pays avec une valeur supérieure à la moyenne sont insérés automatiquement dans la deuxième modalité du rapport salarial, tandis que les pays avec une valeur inférieure à la moyenne sont insérés automatiquement dans la première modalité du rapport salarial.

1.2.1 Choix du nombre de facteurs

L'objectif principal de l'ACM, à l'aide d'un espace présentant plusieurs composantes est de « réaliser une typologie des individus [qui] doit s'appuyer sur une notion de ressemblance » (Escofier et Pagès, 2008 : 89). Étant donné que le nombre des facteurs est très important, nous devons retenir les facteurs les plus performants. Notre objectif alors est

de synthétiser d'une manière optimale toutes les informations dans un espace multidimensionnel. En effet, le nombre maximal des composantes qui peut être extrait d'une ACM est égal à la somme des modalités (M)⁶⁶ – le nombre de variables/dimensions (V). Dans ce cas, il est égal à 14-5=9.

Soulignons que l'inertie totale du nuage de points est déterminée à partir du nombre total de modalités M et du nombre total de variables. Pour calculer l'inertie totale, nous utilisons la formule suivante :

$$Inertie\ Totale = \left[\frac{1}{V} \sum_{i=1}^P M_i \right] - 1$$

Dans le présent cas, l'inertie totale du nuage de points est égale à $= \left[\frac{1}{5} * 14 \right] - 1 = 1.8$

1.2.2 Résultats de l'ACM

Le tableau (4-3) présente la contribution en pourcentage de chaque dimension en fonction de son axe respectif. Il présente les valeurs propres, l'inertie principale en (%) et l'inertie cumulée qui mesurent le pourcentage de la variance expliquée. Comme indiqué dans le tableau, l'inertie pour les neuf premiers facteurs est égale à 1.825 (≈ 1,8).

Tableau 4 - 3 : Valeur propre et inertie associée aux facteurs

Axe	Valeur propre	% d'inertie	Cumulée
1	0.827	45.18 %	45.18 %
2	0.633	34.58 %	79.76 %
3	0.159	8.69 %	88.45 %
4	0.102	5.57 %	94.02 %
5	0.036	1.96 %	95.98 %
6	0.02	1.11 %	97.09 %
7	0.018	1.01 %	98.10 %
8	0.018	0.98 %	99.08 %
9	0.012	0.92 %	100.00 %
Total	1.825	100.00 %	100.00 %

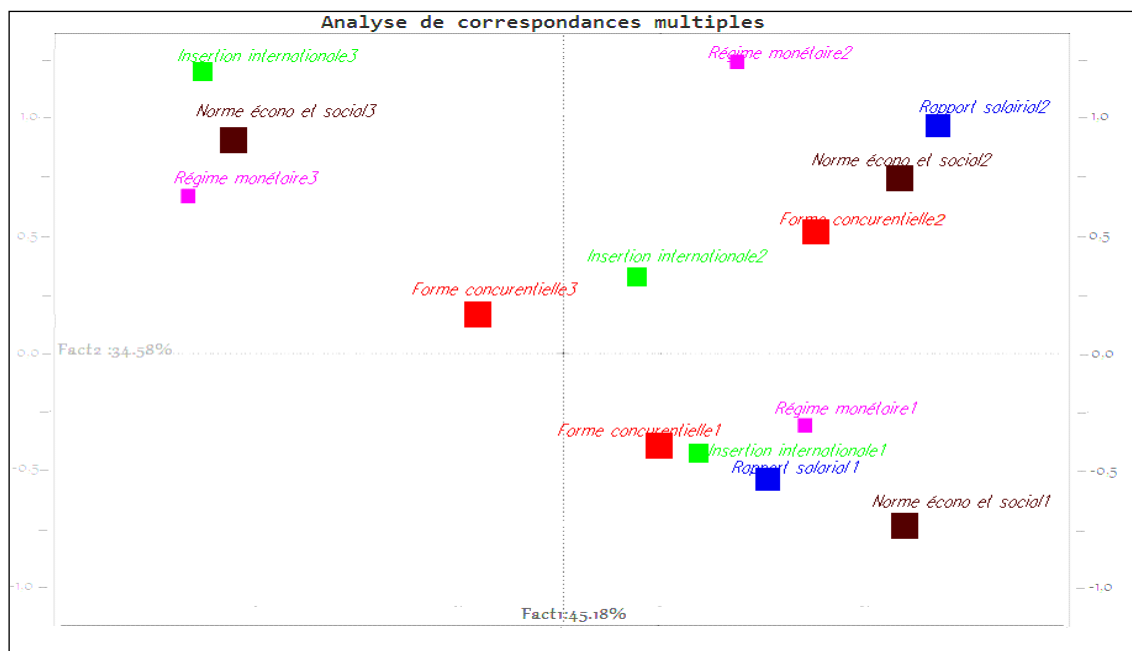
Source : Auteure

⁶⁶ La somme des modalités = nombre de dimensions * nombre de modalités

Le tableau (4-3) montre que le premier axe factoriel a une valeur propre élevée. Il représente 45,18 % de l'information totale. En effet, à partir du troisième axe, les axes factoriels sont peu synthétiques en termes d'informations. Nous accordons ainsi une grande importance à l'étude de deux premiers axes qui synthétisent un bon pourcentage de l'information. Le pourcentage d'informations captées par l'axe 1 est de 45.18 %. Quant au deuxième axe, il représente 34.58 % de l'information. Ainsi, ils représentent ensemble 79.76 % de l'inertie totale.

Afin d'interpréter nos résultats, nous nous basons sur le premier plan factoriel. La figure (4-4) présente la projection des dimensions sur le premier plan. Le tableau (4-4) présente les contributions des modalités sur les deux premiers axes.

Figure 4-4 : Projection du nuage de points des modalités sur le premier plan factoriel



Source : Auteure

La contribution du premier axe s'explique en grande partie par les items liés à la forme concurrentielle (3) qui représentent 11.75 %, à l'insertion internationale (3) qui représentent ensemble 14.14 %, aux normes économiques et sociales (3) qui représentent ensemble 9.84 % et au régime monétaire (3) qui représentent ensemble 13.85 %. Donc, le premier axe

prouve l'existence d'une relation étroite entre une forte insertion internationale, une concurrence extrêmement règlementée, des normes économiques et sociales élevées et une forte présence des investisseurs institutionnels sur le marché obligataire et celui des actions. Nous constatons que les modalités de la forme concurrentielle (modalité « 3 »), du régime monétaire (modalité « 3 ») et des normes sociales et économiques (modalité « 3 ») sont associées à une présence et une intensité forte des investisseurs institutionnels.

Tableau 4 - 4 : Contributions des modalités dans les deux premiers axes

Axes	Contributions	
	+	-
Axe 1 : 45.18 % de la variance expliquée	Insertion internationale (3) (14.14 %)	Régime monétaire (2) (6.84 %)
	Forme concurrentielle (3) (11.75 %)	Rapport salarial (2) (8.55 %)
	Norme économique et sociale (3) (9.84 %)	Insertion internationale (2) (5.13 %)
	Régime monétaire (3) (13.85 %)	
Axe 2 : 34.58 % de la variance expliquée	Forme concurrentielle (2) (14.88 %)	Forme concurrentielle (1) (13.36 %)
	Norme économique et sociale (2) (9.91 %)	Régime monétaire (1) (3.74 %)
	Rapport salarial (1) (6.78 %)	Norme économique et sociale (1) (3.42 %)
		Insertion internationale (1) (4.41 %)

Source : Auteure

À l'opposé, du côté négatif, la forme concurrentielle (modalité « 1 ») est associée à une présence et à une intensité moyennement élevée des investisseurs institutionnels. Ces résultats révèlent qu'un bon nombre d'indicateurs liés à la forme concurrentielle et à l'insertion internationale influence la présence et le pouvoir des investisseurs institutionnels. Sur le deuxième axe du plan factoriel, qui compte pour 34.58 %, trois indicateurs accaparent approximativement plus de deux tiers de l'information totale. Cet axe est caractérisé par un faible régime monétaire (modalité « 1 ») (13.3 %) et un faible rapport salarial

(modalité « 1 »). Sur le côté positif, nous observons une forme concurrentielle moyennement élevée (modalité « 2 ») (14.88 %), des normes économiques et sociales moyennement élevées (modalité « 2 ») (9.91 %) et un faible rapport salarial (modalité « 1 ») (6.78 %).

À partir de la figure (4-4) et du tableau (4-4), nous pouvons constater qu'une concurrence libre et faiblement règlementée, une faible protection de l'emploi et de faibles dépenses publiques en matière de politiques publiques de l'emploi sont associées à un activisme institutionnel et à une présence des investisseurs institutionnels moyennement élevés avec un système financier moyennement développé.

1.3 Classification Ascendante Hiérarchique

La dernière étape de cette partie d'analyse consiste en CAH. Cette méthode vise à rassembler des individus en fonction des critères de ressemblance. En produisant un dendrogramme ou un arbre de classification, la CAH permet de regrouper l'ensemble des pays sélectionnés en classes homogènes (Escofier et Pagès, 2008). Rappelons que nous souhaitons regrouper les pays en trois groupes homogènes, en tenant compte des cinq dimensions obtenues.

1.3.1 Méthode

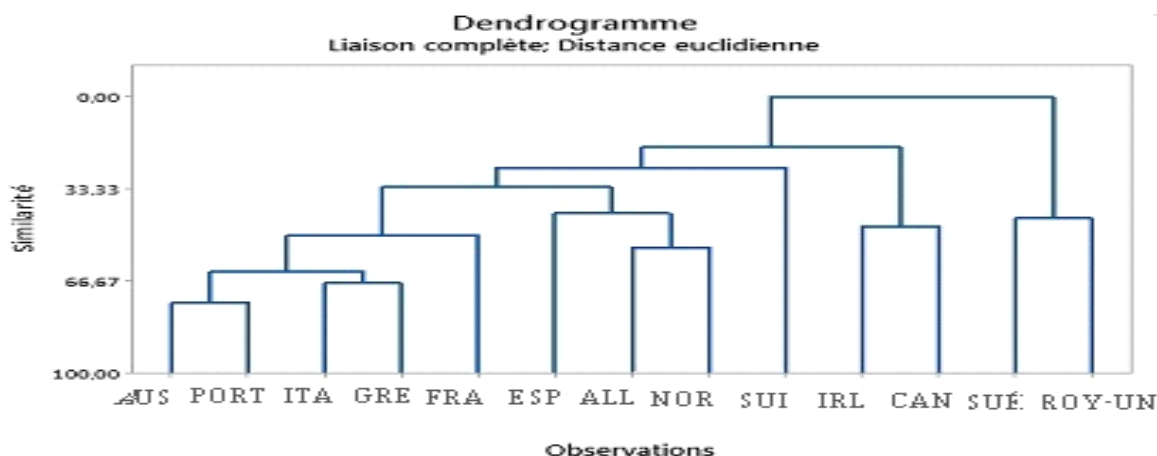
Le degré de ressemblance entre les individus est évalué par le calcul de la distance entre eux. Pour ce faire, il existe deux familles de calcul de distances, à savoir les distances euclidiennes et les distances géométriques (Hartigan, 1975). Pour cette recherche, nous avons choisi la distance euclidienne. Il convient de préciser que l'algorithme de la CAH ne tient pas compte de la méthode de calcul de distances utilisées. Il repose plutôt sur la méthode d'agrégation utilisée pour construire le dendrogramme. Afin de construire le dendrogramme, plusieurs méthodes d'agrégation sont disponibles, comme la distance minimum, la distance maximum, la distance moyenne et la méthode Ward, pour ne citer que celles-ci (Escofier et Pagès, 2008). En outre, notre objectif est d'obtenir une classification des pays basée sur leurs similitudes. La classification ne s'appuie pas sur la proximité géographique, mais plutôt sur les caractéristiques des investisseurs institutionnels, les rapports salariaux, les normes sociales et économiques, le régime d'insertion internationale et les formes concurrentielles. Pour ce faire, nous avons recours à la lecture de l'arbre dendrogramme. La méthode la plus

appropriée et la mieux adaptée pour l'obtention de l'arbre est la méthode de Ward (1963). Cette méthode est classée parmi les méthodes les plus efficaces (Escofier et Pagès, 2008). Pour obtenir les classes les plus homogènes possibles, cette méthode minimise, dans un premier temps, l'inertie intraclasse et, ensuite, elle maximise l'inertie interclasses.

1.3.2 Résultats

Les résultats de la CAH nous permettent de mettre en exergue trois classes, comme le montre le dendrogramme (**figure 4-5**) et la CAH (**figure 4-6**) projetée sur le premier plan factoriel. La première classe est composée de l'Australie, le Portugal, l'Italie, la Grèce, la France et l'Espagne {AUS, PORT, ITA, GRE, FRA, ESP}. La deuxième classe, englobe l'Allemagne, la Norvège, la Suisse et l'Irlande {ALL, NOR, SUI, IRL}. En ce qui concerne la troisième classe, elle est composée du Canada, de la Suède et du Royaume-Uni {CAN, SUE, ROY-UN}. Les pays sont regroupés selon leurs caractéristiques similaires et la cohérence des pourcentages des modalités.

Figure 4 - 5 : Dendrogramme représentant la classification hiérarchique ascendante des treize pays obtenue à partir des cinq dimensions obtenues



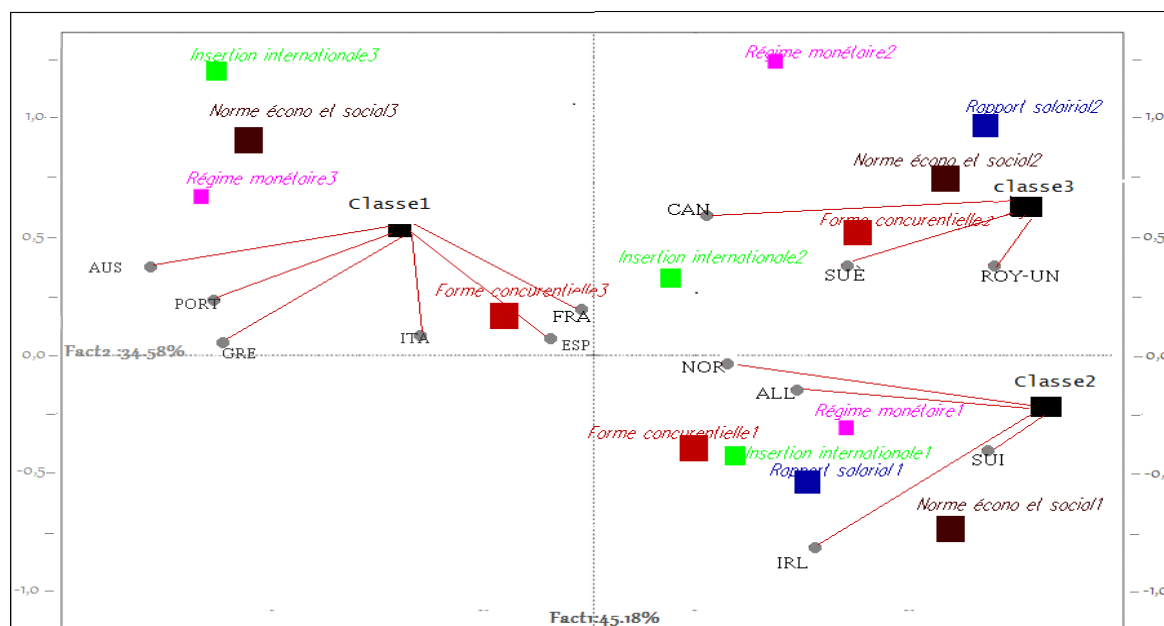
Source : Auteure

**NB : Les abscisses sont les numéros des classes tandis que les ordonnées sont les distances basées sur la méthode de Ward*

La CAH nous a permis d'observer deux classes opposées et une classe intermédiaire. Comme présenté dans le tableau (4-5) la classe 1 (**Cluster 1**) est la plus représentée sur l'ensemble des treize pays. Cette classe se caractérise par une place significative du régime monétaire (**modalité « 3 »**). La présence accrue des investisseurs institutionnels et la

flexibilité et la libéralisation des marchés financiers sont accompagnées d'une forme concurrentielle extrêmement réglementée et d'un niveau élevé d'insertion internationale. Les investisseurs institutionnels sont très actifs. Contrairement à la littérature selon laquelle les marchés financiers de la France, de l'Italie, de l'Espagne et de la Grèce se caractérisent par une concentration bancaire assez élevée et par des marchés boursiers plus au moins développés (Boyer, 2015 ; Hall et Gingerich, 2009 ; Amable 2005, Hall et Soskice, 2001), ces marchés se caractérisent plutôt par une forte présence des investisseurs institutionnels étrangers et par un ratio élevé d'actifs financiers supérieurs à la moyenne de l'échantillon. Le rapport salarial n'est pas observable sur le premier plan factoriel. Toutefois, cette classe est proche du rapport salarial (2). En effet, les pays de cette classe représentent le modèle latin qui se caractérise par une forte protection de l'emploi et un encadrement très strict des contrats à durée déterminée (CDD). Il s'agit d'un régime d'emploi inclusif au sens de Gallie (2007).

Figure 4 - 6 : Classification ascendante hiérarchique



Source : Auteure

La classe 2 (**Cluster 2**) regroupe l'Allemagne, la Norvège, la Suisse et l'Irlande. Elle se caractérise par un faible niveau de rapport salarial (Rapport salarial « 1 ») et par des normes sociales et économiques faibles, à l'exception l'Allemagne et la Norvège qui sont les plus

représentatifs de ce groupe de pays. En effet, cette classe est un mélange de pays appartenant au modèle scandinave (Suisse et la Norvège) et au modèle germanique (l'Allemagne). Le modèle scandinave se caractérise par une flexibilité des CDI et une protection intermédiaire de ceux-ci. Le modèle germanique se caractérise par une régulation des CDD. L'ensemble des pays dans ce groupe représente le régime dual de l'emploi qui se caractérise par une flexicurité⁶⁷ dans l'emploi (Olsen et al., 2010 ; Gallie, 2007).

Tableau 4 - 5 : Caractéristiques des classes obtenues

Pays	Caractéristiques			
	-	% modalité classe	% modalité échantillon	+
FRA ESP ITA GRE PORT AUS	Régime monétaire (2) Rapport salarial (2) Insertion internationale (2)	0.00 % 0.00 % 42.3 % 88.4 % 100 % 70.1 % 92.2 %	13.8 % 49.2 % 54.3 % 87.4 % 13.1 % 11.9 % 50.4 %	Insertion internationale (3) Forme concurrentielle (3) Normes économiques et sociales (3) Régime monétaire (3)
NOR ALL IRL SUI	Normes économiques et sociales (1) Insertion internationale (1)	100 % 0.00 % 77.6 %	25.1 % 84.9 % 18.8 %	Forme concurrentielle (2)
CAN SUÈ ROY- UN	Forme concurrentielle (1) Régime monétaire (1)	100 % 66.8 % 17.9 % 20.4 % 12.9 %	19.5 % 66.3 % 74. % 19.6 % 77.8 %	Normes économiques et sociales (2) Régime monétaire (2) Rapport salarial (1)

Source : Calcul de l'auteure

Par ailleurs, comparativement à la première classe, la deuxième classe se caractérise par une faible libéralisation du régime monétaire, une faible protection de la concurrence et une faible insertion internationale. Elle se caractérise également par une faible contribution de la propriété institutionnelle dans la capitalisation boursière, une présence modérée des investisseurs institutionnels étrangers, une faible protection de ceux-ci et une contrainte

⁶⁷ La flexicurité est une stratégie politique qui vise à flexibiliser le marché du travail, à faciliter le licenciement, à augmenter la sécurité et la protection sociale (Conter, 2011).

réglementaire très élevée. En outre, elle se caractérise par un bon indice de la divulgation de l'information financière et de bonnes pratiques en termes de gouvernance d'entreprises (*Gov41 index*).

En ce qui concerne la classe 3 (**Cluster 3**), elle regroupe le Canada, la Suède et le Royaume-Uni. Ces pays se caractérisent par une protection d'emploi moyennement élevée et de faibles dépenses en matière de politiques publiques de l'emploi (Olsen et *al.* 2010 ; et Gallie, 2007). Ces pays se caractérisent aussi par une forme concurrentielle moyennement réglementée et une insertion internationale moyennement élevée. Également, les normes sociales et économiques sont moyennement élevées. Ces pays se caractérisent par un indice de la liberté économique proche de la moyenne et par des lois qui encadrent la concurrence sur le marché et le principe d'équité, c'est le cas notamment du Canada et du Royaume-Uni où la jurisprudence est la principale source du droit (*Common Law*). Le degré d'ouverture commerciale et la part des investissements directs étrangers (IDE) dans ce groupe dépassent légèrement la moyenne de l'échantillon. De même, la proportion des investisseurs institutionnels étrangers se situe légèrement au-dessus de la moyenne. Cette classe se caractérise également par une forte contribution de l'actionnariat des investisseurs institutionnels dans la capitalisation boursière, une présence considérable des investisseurs institutionnels étrangers, une contrainte réglementaire faible, une forte protection des investisseurs institutionnels et un faible indice de divulgation de l'information financière. Aussi, cette classe se caractérise par la présence des fonds d'Investissement Socialement Responsable pour une bonne part.

Ainsi, à partir de cette analyse, nous pouvons classer les investisseurs institutionnels en trois catégories de pays selon les classes déterminées et leurs spécificités. Pour la classe 1 (Cluster1) {AUS, PORT, ITA, GRE, FRA, ESP}, les investisseurs institutionnels sont présents et ont un poids considérable. Pour la classe 2 (Cluster2) {ALL, NOR, SUI, IRL}, les investisseurs institutionnels sont moins présents et leur pouvoir est faible. Pour la classe 3 (Cluster3) {CAN, SUE, ROY-UN}, ils sont plus au moins présents et leur pouvoir est modéré.

1.3.3 Rapprochement avec la typologie des régulationnistes

L'objet de cette sous-section est de regrouper les pays autour des « *idéaux types* », et ce, à partir des dimensions et des items qui permettent de mesurer la présence et le poids des investisseurs institutionnels. En nous basant sur la typologie des capitalismes proposée dans notre cadre théorique, nous avons essayé de rapprocher notre typologie des investisseurs institutionnels de celle proposée par Harada et Tohayama (2011). Nous avons limité notre étude aux trois capitalismes des pays de la « vieille industrialisation », à savoir le capitalisme dominé par les marchés et la finance (le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie et l'Irlande), le capitalisme familial (la Grèce, l'Italie, la France, le Portugal et l'Espagne) et le capitalisme social-démocrate (l'Allemagne, la Norvège, la Suède et la Suisse). Notre typologie, reposant sur l'interaction entre les dimensions des cinq concepts de notre cadre théorique, à savoir le rapport salarial, le régime monétaire, la forme concurrentielle, la forme de l'État (normes économiques et sociales) et la forme d'insertion internationale, confirme l'existence de trois catégories de pays. Dans le modèle libéral se retrouvent le Royaume-Uni et le Canada qui sont deux pays représentatifs de ce modèle. Par ailleurs, ce modèle comprend aussi la Suède qui est souvent considérée comme un pays social-démocrate. Contrairement à l'analyse de Harada et Tohayama (2011) et même d'Amable (2005), la Suède appartient clairement à ce groupe (capitalisme libéral). Toutefois, elle est proche du capitalisme social-démocrate. Le cas de la Suède peut être expliqué par l'augmentation des capitaux détenus par les investisseurs, notamment les actifs des fonds de pension. Les actifs des investisseurs institutionnels en Suède dépassent les actifs de ces derniers au Canada et au Royaume-Uni.

L'Irlande et l'Australie font l'exception aussi. Ces deux pays sont souvent considérés comme deux pays dominés par les marchés et la finance. Dans notre étude, l'Australie appartient au capitalisme familial et l'Irlande au capitalisme social-démocrate. Pour le cas de l'Australie, ceci peut être expliqué par un faible indice de libéralisation financière, un faible indice de libéralisation économique, de forts obstacles juridiques et administratifs à l'entrepreneuriat et un contrôle élevé de l'État sur les entreprises. L'Irlande est un pays hybride, entre la tradition familiale et libérale. Il se situe déjà à un niveau intermédiaire, et ce, pour la majorité des dimensions. Toutefois, il est à souligner que les caractéristiques des

dimensions obtenues pour l'Irlande sont plus proches de celles du modèle familial. Du côté du modèle familial se retrouvent tous les pays mentionnés par Harada et Tohayama (2011). Pour le modèle social-démocrate, nous retrouvons juste trois pays parmi les quatre mentionnés par les chercheurs.

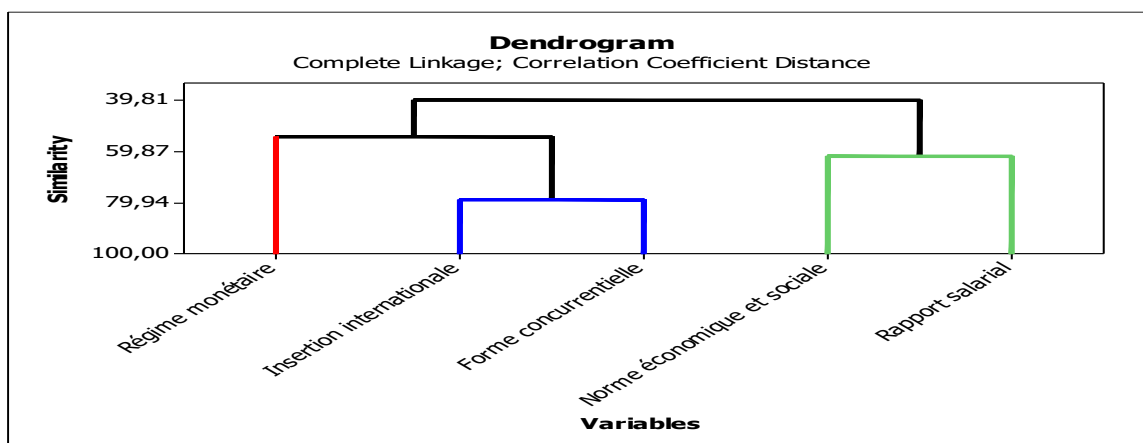
Notre typologie des « *idéaux types* » et des investisseurs institutionnels reflète partiellement la typologie des capitalismes des pays de la « vieille industrialisation ». Dans son livre de 2015, Boyer mentionne plusieurs formes de complémentarité institutionnelle qui pourront être les déterminants primordiaux de chaque typologie. En effet, ces dernières années, les recherches en termes de comparaison des capitalismes ont mis en évidence la manière dont le mode de fonctionnement des formes institutionnelles a permis une stabilisation des capitalismes (Amable, 2005 ; Harada et Tohayama, 2011). Toutefois, ce constat demeure relatif. En effet, le mimétisme qu'implique « *l'ordre marchand* » pourrait changer « *l'ordre monétaire* », « *l'ordre social* », la macroéconomie et la politique. Ce changement pourrait ainsi déstabiliser la dynamique de l'accumulation du capital (Boyer, 2015 : p. 315)⁶⁸. Boyer (2015), en intégrant des caractéristiques économiques concrètes, démontre à l'aide des modélisations partielles qu'il n'existe pas de modélisation générale stable dans le temps et dans l'espace. En effet, le dynamisme des capitalismes dépend du contenu des formes institutionnelles et de leur configuration globale qui subissent des métamorphoses. À titre d'exemple, le système financier au Royaume-Uni n'est pas un modèle axé sur l'innovation sociale. Il est une réponse aux changements des relations sociales dans la configuration institutionnelle globale. Il est donc notable qu'il soit possible d'obtenir des modes de régulation différents qui coexistent dans le même modèle de capitalisme ou encore dans la même zone géographique. Ainsi, l'hétérogénéité des modes de régulation et des capitalismes s'explique non seulement par la complémentarité et la hiérarchisation des formes institutionnelles, mais aussi par la co-évolution de celles-ci.

L'idée principale de la notion de complémentarité institutionnelle concerne la coexistence de deux ou plusieurs institutions. Elles se renforcent mutuellement pour définir un capitalisme. La figure (4-7) montre clairement l'existence d'une complémentarité

⁶⁸ Ceci était le cas de plusieurs pays, tels que l'Allemagne, l'Irlande et l'Australie.

institutionnelle entre le rapport salarial et les normes sociales et économiques (l'État). Le changement d'une forme d'une autre donne lieu à un changement de l'autre forme. Une autre complémentarité est celle entre le régime monétaire, l'insertion internationale et la forme concurrentielle. Toutefois, il existe une forte complémentarité entre l'insertion internationale et la forme concurrentielle. Cette complémentarité peut être expliquée, au moins en partie, par l'ouverture commerciale et l'insertion internationale qui ont modifié la forme concurrentielle. Avec la désintégration de la production, notamment avec l'augmentation du nombre d'entreprises multinationales et l'apparition des chaînes de valeur mondiale, la forme concurrentielle s'est « mondialisée », faisant que la concurrence dépasse les frontières des États-nations.

Figure 4-7 : Dendrogramme représentant la classification hiérarchique ascendante des cinq dimensions obtenues à partir des vingt items considérés



Source : Auteure

La complémentarité entre les normes sociales et économiques et le rapport salarial est un peu surprenante. La dimension normes sociales et économiques renvoie à la forme de l'État. En effet, cette complémentarité a dominé les Trente Glorieuses avec l'existence de l'État-Providence. Durant cette période, l'État organise les relations de l'emploi et du travail et contrôle les augmentations salariales et les négociations collectives. Toutefois, à partir des années 1990, l'État a cédé une bonne partie de son pouvoir aux nouveaux acteurs des relations d'emploi et du travail. En effet, récemment, nous constatons l'existence de plus en plus d'espaces géographiques interconnectés. Avec l'émergence du phénomène de la migration transnationale des travailleurs, l'érosion des frontières classiques des États-nations

et l'émergence des espaces internationaux et transnationaux du commerce, cet espace géographique se caractérise par la domination structurelle de la concurrence sur le rapport salarial (la concurrence entre les salariés nationaux et internationaux). Nous nous attendions plus à une complémentarité entre la forme concurrentielle et la forme de l'insertion internationale. Ce résultat est expliqué par des transformations des formes intra-institutionnelles inobservables. D'ailleurs, Boyer (2015) invite les chercheurs à intégrer la notion de « transformations silencieuses » avancée par Francois Julien (2009)⁶⁹. Cette notion aide à la compréhension des transformations qui ont lieu au sein des formes institutionnelles en temps normal. Depuis la construction de la théorie de la régulation, les chercheurs ont essayé de trouver une explication au régime de croissance post-fordiste et au mode de maintien des régularités partielles. Cependant, l'imbrication et la complexité d'innombrables régularités partielles transforment silencieusement les caractéristiques communes des pays, ainsi que les « *idéaux-types* » classiques.

Dans l'ensemble, la typologie des investisseurs institutionnels et leur rassemblement autour des « *idéaux-types* » résultent de trois complémentarités institutionnelles, à savoir 1) rapport salarial/normes économiques et sociales ; 2) régime monétaire/insertion internationale/forme concurrentielle et ; 3) insertion internationale/forme concurrentielle.

La section (2) est consacrée à l'examen de la relation entre les investisseurs institutionnels et le pouvoir économique et politique de négociation syndicale (**sous-section 2.2**). Ensuite, nous examinons l'existence d'un lien de causalité entre le pouvoir économique et politique de négociation syndicale et la qualité de l'emploi tout en mettant en exergue la classification ressortie de l'analyse exploratoire. Toutefois, il est indispensable de passer par la construction des indices synthétiques (**sous-section 2.3**).

2. Résultats et interprétation de l'analyse confirmatoire : étude économétrique

Afin d'examiner la relation entre le pouvoir de négociation syndicale et les investisseurs institutionnels et l'interrelation entre le pouvoir de négociation syndicale estimé et la qualité de l'emploi, nous devons calculer trois indicateurs synthétiques : le pouvoir économique de

⁶⁹ François, J. (2009). *Les transformations silencieuses*. Paris : Grasset (cité dans Boyer, 2015 : 312).

négociation syndicale ; le pouvoir politique de négociation syndicale et la qualité de l'emploi, à partir du poids des variables considérées pour chaque indicateur.

2.1 Construction de l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale, de l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale et de l'indice de la qualité de l'emploi

Par définition, un indice synthétique est un instrument qui permet de synthétiser en une seule variable un ensemble de variables qui sont positivement ou négativement corrélées. Dans le cadre de notre étude, les variables synthétiques nous permettent de synthétiser les informations issues de l'ensemble des variables pour chaque pays durant une période de vingt-sept ans.

Plusieurs méthodes ont été proposées pour la construction d'un indice synthétique, telles que l'Analyse Factorielle Multiple (AFM), l'Analyse de Correspondances Multiples (ACM), l'Analyse Factorielle (AF), et l'Analyse en Composantes Principales (ACP), l'Analyse en Composante Principale Factorielle (l'ACPF) et le « bénéfice du doute » (ex. Cloutier, 2008 ; Darcillon, 2015 ; Cherchye et al., 2007). Ces méthodes pourront être classées en deux familles d'analyse : Analyses en composante principale et Analyses factorielles. Dans le cadre de notre étude, nous faisons appel à une Analyse en Composantes Principales (ACP) pour construire les indices synthétiques. Cette méthode est la plus appropriée. L'avantage de l'ACP réside dans le fait qu'elle synthétise l'information et permet d'obtenir la contribution et le poids de chaque variable dans la construction de l'indice, et ce, à partir de la contribution de chaque variable aux principaux axes. Elle nous permet d'obtenir des poids empiriques résultant d'une cohérence interne de l'ensemble de nos données. Ces poids reflètent la variabilité de nos données issues des treize pays.

2.1.1 Étapes de calcul des trois indices synthétiques

La littérature spécialisée sur la construction des indices composites propose plusieurs approches et méthodes de construction. Le choix de la méthode dépend énormément de la nature des variables étudiées. Une des approches les plus couramment utilisées est celle qui a été élaborée par l'OCDE (2008) et le Centre Commun de Recherche (CCR) de la Commission européenne (2005). Cette approche propose six étapes dans la construction d'un indicateur composite :

1. Développement d'un cadre théorique
2. Sélection des indicateurs
3. Nettoyage des données
4. Analyse multivariée
5. Normalisation
6. Pondération et agrégation

Dans la présente étude, les deux premières étapes ont été présentées et réalisées dans les chapitres 2 et 3. Dans le deuxième chapitre, nous avons choisi notre cadre théorique dont découlent les concepts mobilisés, ainsi que les dimensions qui nous permettent de les opérationnaliser. Dans le troisième chapitre, nous avons confronté les analyses empiriques afin de sélectionner avec prudence les variables considérées. Avant de commencer l'analyse et le traitement des données, nous avons procédé à un nettoyage des données (étape 3). Cette démarche nous a permis de réviser la période de l'étude, et ce, selon la disponibilité des données. Soulignons que pour déterminer les indicateurs permettant d'évaluer la qualité de l'emploi, les données des années manquantes ont été obtenues à l'aide de l'interpolation linéaire⁷⁰.

Une fois les trois premières étapes réalisées, nous procédons à l'analyse multivariée. En effet, la quatrième étape est l'étape la plus sensible. Elle consiste à choisir la méthode la plus appropriée. Pour la construction des trois indices, nous sélectionnons l'ACP. En effet, nous avons essayé l'ACM, étant donné que nous avons des variables qualitatives et quantitatives (catégorielles, dichotomiques, mesurées sur une échelle de Likert ou ordinales) pour le pouvoir économique de négociation syndicale et pour le pouvoir politique de négociation syndicale. Les résultats sont les mêmes. Nous n'avons pas remarqué une grande différence entre l'ACP et l'ACM. Dans leur livre, Escofier et Pagès (2008) proposent une nouvelle méthode d'analyse. Il s'agit de l'analyse factorielle de données mixtes. Cette méthode est utilisée lorsqu'il est question d'analyser conjointement des données qualitatives et quantitatives. Toutefois, les logiciels dédiés aux analyses factorielles et en composantes

⁷⁰ L'interpolation est une technique statistique qui consiste à estimer la valeur manquante, tout en utilisant une méthode linéaire. Elle est souvent utilisée dans les rapports de l'OCDE afin de compléter les données manquantes.

principales n'ont pas encore intégré des commandes qui permettent d'exécuter le travail. La seule solution est de calculer les données manuellement ce qui constitue un travail fastidieux et long à réaliser. Par ailleurs, Escofier et Pagès (2008) conseillent les chercheurs s'ils trouvent les mêmes résultats en utilisant l'ACP et l'ACM d'avoir recours à une ACP normée. Ainsi, nous utilisons l'ACP normée dans notre travail pour la construction des indices synthétiques du pouvoir de négociation syndicale.

Dans les deux cas de figure, l'analyse multivariée passe par six étapes (Nardo et al. 2005 ; OCDE, 2008). La première étape consiste à vérifier si les données sont factorisables et interprétables. Pour ce faire, la matrice de corrélation est réalisée. Elle sera suivie par un test de spécificité de Bartlett et par le calcul de l'indice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). La règle est claire : si plusieurs variables sont corrélées (positivement ou négativement), l'indice de KMO est supérieur à 0.5 et le test de Bartlett est significatif (c.-à-d. sig < 0,05), la factorisation et l'interprétation sont alors possibles (Nardo et al. 2005 ; OCDE, 2008). Il faut préciser que l'ACP est réalisable même si seulement deux de ces trois conditions sont remplies.

Une fois que la première étape est réalisée, la deuxième étape consiste à identifier le nombre de composantes à retenir pour la construction de l'indice synthétique. Lors de la troisième étape, nous devons obtenir la matrice des composantes après rotation afin de construire les poids. La construction des poids est basée sur les deux formules suivantes :

$$w_{kj} = \frac{\text{la charge factorielle pivotée}_{kj}^2}{\text{variance expliquée}_j} \quad (1)$$

$$\alpha_j = \frac{\text{variance expliquée}_j}{\sum_j \text{variance expliquée}_j} \quad (2)$$

La charge factorielle pivotée k_j est la valeur de la charge de l'indicateur k dans la composante principale j .

La variance expliquée j est la valeur propre de la $j^{\text{ème}}$ composante principale.

En effet, l'équation (1) nous fournit une matrice de pondération avec les poids individuels de chaque indicateur. L'équation (2) nous fournit la proportion de la variance expliquée de chaque composante. La quatrième étape concerne la construction d'un indicateur composite intermédiaire. Nous sélectionnons à partir de la matrice de pondération les poids les plus élevés dans chaque axe. Ensuite, en cinquième étape, vient la multiplication de chaque poids par la proportion de la variance expliquée de la composante (équation 3). Cette étape nous permet d'obtenir un indicateur intermédiaire.

$$\text{Pondération intermédiaire} = U_q = w_{kj} \times \alpha_j \quad (3)$$

Afin d'obtenir l'indice final, on divise le poids intermédiaire par la somme des poids (équation 4).

$$\text{Pondération finale} = \alpha_q = \frac{U_q}{\sum \text{des poids}} \quad (4)$$

L'indice est une combinaison linéaire de n facteurs relevés pour l'analyse. Il prend la forme suivante :

$$I_{it} = \alpha_{1t}X_1 + \alpha_{2t}X_2 + \dots + \alpha_{it}X_t$$

Avec :

t : pays ;

i : années ;

α_{it} : les coefficients pondérés

X : les variables utilisées pour quantifier l'indice synthétique

$$\sum_{i=1}^t \alpha = 1$$

2.2 Pouvoir économique et politique de négociation syndicale

2.2.1 Présentation des variables utilisées

Dans le cadre de cette recherche, nous utilisons des variables issues de la base de données de Visser (2019). Toutes les définitions des mesures des variables relatives au pouvoir économique de négociation syndicale sont présentées dans le chapitre 3 (*cf.* chapitre 3, pp. 135-138). Pour quantifier l'indice synthétique du pouvoir économique de négociation syndicale, nous avons sélectionné quatre variables. Il s'agit de :

- ✓ La coordination de la fixation des salaires (X_1)
- ✓ L'intervention du gouvernement dans les négociations salariales (X_2)
- ✓ Les clauses d'ouverture dans les conventions collectives (X_3)
- ✓ Les clauses de dérogation (X_4).

En ce qui concerne la mesure de l'indice synthétique du pouvoir politique de négociation syndicale, nous avons utilisé huit variables issues de la base de données de Visser (2019). Également, toutes les définitions des mesures des variables relatives au pouvoir politique de négociation syndicale sont présentées dans le chapitre 3 (*cf.* chapitre 3, pp. 138-140). Il s'agit de :

- ✓ La Confédération représente les affiliés au sein du Conseil économique et social national (X_1)
- ✓ L'existence d'un conseil tripartite standard (institutionnalisé) en matière de politiques sociales et économiques (X_2)
- ✓ La participation courante des syndicats et des employeurs aux décisions gouvernementales en matière de politiques sociales et économiques (X_3)
- ✓ Le syndicat possède un important fonds de grève pour financer les membres ou les unités de travail (X_4)
- ✓ La Confédération a un fonds de grève ou de résistance important, ou contrôle du fonds détenu conjointement par les syndicats, dont les syndicats membres sont remboursés (X_5)
- ✓ La Confédération peut utiliser son droit de veto ou mettre fin aux grèves de ses affiliés (X_6)

- ✓ Le gouvernement consulte régulièrement la Confédération sur des questions de politiques sociales et économiques (X₇)
- ✓ Le taux de densité syndicale (X₈).

2.2.1.1 Statistiques descriptives de l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale

Tableau 4 - 6 : Statistiques descriptives relatives aux variables utilisées pour construire l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale

Indice synthétique du pouvoir économique de négociation syndicale	Proportion	Écart-type	Intervalle de confiance à 95 %
Coordination de la fixation des salaires (COORD)			
1	.1840659	.0203405	[.144066 .2240659]
2	.2554945	.0228914	[.2104782 .3005108]
3	.2554945	.0228914	[.2104782 .3005108]
4	.2417582	.022472	[.1975666 .2859498]
5	.0631868	.0127699	[.0380746 .088299]
Intervention du gouvernement dans les négociations salariales (GOVINT)			
1	.4258242	.0259528	[.3747875 .4768609]
2	.1043956	.0160489	[.0728351 .1359561]
3	.3543956	.0251058	[.3050245 .4037667]
4	.1071429	.0162338	[.0752188 .1390669]
5	.0082418	.0047453	[-.0010899 .0175734]
Clauses d'ouverture dans les conventions collectives sectorielles (OCG)			
0	.717033	.023642	[.6705405 .7635254]
1	.1620879	.0193429	[.1240497 .2001261]
2	.1208791	.0171099	[.0872322 .154526]
Dérogation (DR)			
0	.5631868	.0260328	[.5119928 .6143808]
1	.4368132	.0260328	[.3856192 .4880072]

Source : Auteure

L'analyse du tableau (4-6) présente la contribution des modalités des indicateurs. Il montre que les modalités **Coord2**⁷¹ et **Coord3**⁷² affichent des pourcentages élevés pour la variable coordination de la fixation des salaires. Le tableau montre également que la modalité **Govint1**⁷³, la modalité **OCG0**⁷⁴ et la modalité **DR0**⁷⁵ sont les modalités les plus élevées en pourcentages. La figure (4-8) montre une tendance à la hausse de l'existence des clauses de dérogation aux conditions de travail fixées par la loi et d'ouverture ou de renégociation à la baisse des dispositions contractuelles ou pécuniaires dans l'ensemble des pays, à l'exception de l'Irlande et du Canada. Ces dernières années plusieurs pays ont commencé à négocier des clauses de réouverture et de renégociation à la baisse et à déroger des conditions de travail fixées par la loi, notamment en Allemagne, l'Australie, l'Irlande et la Suède. Cette tendance peut être expliquée par la baisse du pouvoir syndical lors de la négociation. Cependant, dans plusieurs pays, les conventions collectives sont négociées pour une longue durée (allant à sept ans dans certains cas). Les parties négociantes choisissent les méthodes de négociation salariale ; soit négocier une clause d'ajustement au coût de la vie ou négocier à l'avance des hausses des salaires pour toutes les années ou enfin prévoir une clause de réouverture des clauses d'ordre pécuniaires⁷⁶ dans une convention de longue durée (OCDE, 2017 a et 2019 ; Laroche, 2013). Ces clauses pourront être un outil qui favorise la stabilité des relations d'emploi et la paix industrielle. Toutefois, en période de hausse de l'inflation ou de crise financière ou économique, les employeurs pourront utiliser ces clauses pour réduire les salaires ou les heures de travail.

⁷¹ L'existence d'une certaine coordination de la fixation des salaires, basée sur la configuration des grandes entreprises, des principaux secteurs, des politiques salariales du gouvernement dans le secteur public, des sentences judiciaires ou des politiques de salaire minimum

⁷² L'existence des lignes directrices de négociation procédurale (recommandations sur, par exemple, la formule de demande de salaire relative à la productivité ou à l'inflation) émises par a) le gouvernement ou l'organisme gouvernemental et / ou la centrale syndical et les associations d'employeurs (ensemble ou seul), ou b) résultant d'un cadre étendu et régularisé associé à un degré élevé de concentration et d'autorité syndicale

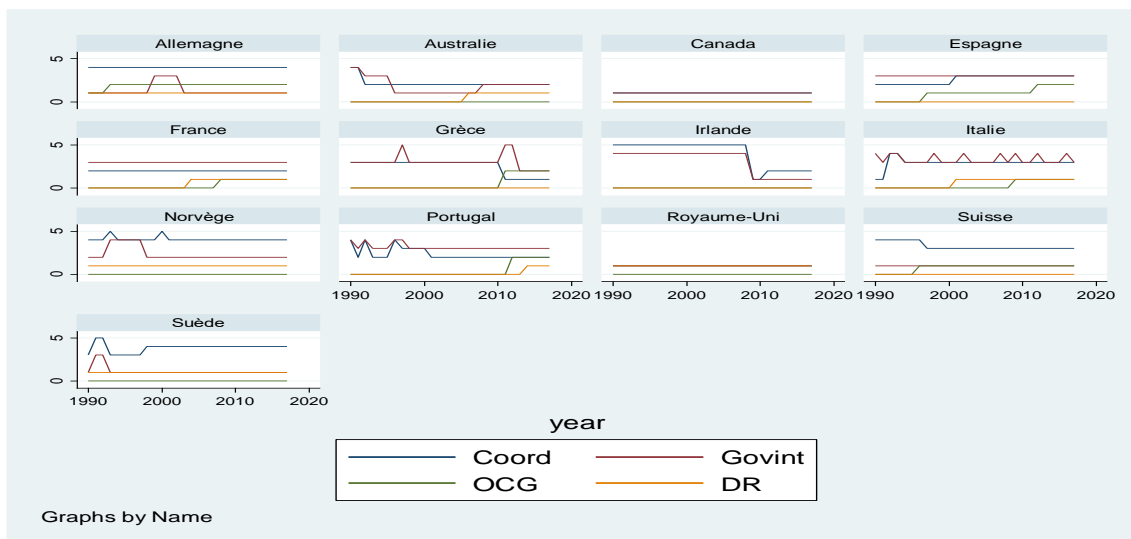
⁷³ Le gouvernement n'influence pas les négociations salariales

⁷⁴ Les conventions collectives et les accords ne contiennent pas de clauses d'ouverture

⁷⁵ Les conventions collectives et les accords ne contiennent pas de clauses de dérogation

⁷⁶ Comme les salaires, les vacances, les avantages sociaux et le régime de retraite

Figure 4-8 : tendance des variables relatives au pouvoir économique de négociation syndicale pour l'ensemble des pays



Source : Auteurs

Par ailleurs, il semble qu'à partir de 2002, l'intervention des gouvernements a diminué. Cette tendance est observée, notamment, en Norvège, en Allemagne, en Grèce, à l'Irlande et en Suède. Une deuxième modalité importante dans l'intervention du gouvernement est celle du **Govint3** : « le gouvernement influence indirectement sur les résultats des négociations salariales par le biais de la fixation des prix, des mesures fiscales, du salaire minimum et/ou de l'établissement de modèles par le biais des salaires du secteur public ». En effet, à l'exception de l'Italie, la Norvège, la Suède et la Suisse⁷⁷, tous les pays de l'échantillon appliquent un salaire minimum. La majorité de ces pays ont commencé à partir de 1999 (ex. France, Royaume-Uni, Irlande, Grèce, Espagne) l'application du salaire minimum en Allemagne est entrée en vigueur en 2015. C'est la raison pour laquelle la modalité GOV3 est aussi d'une grande importance.

Une autre modalité observée dans la variable intervention du Gouvernement est celle du **Govint4** : « le gouvernement participe directement à la négociation salariale (négociation tripartite, comme dans les pactes sociaux) ». En effet, ces dernières années, nous constatons que la négociation tripartite occupe une grande place au sein du dialogue social. L'objectif

⁷⁷ La Suisse a deux cantons frontaliers Neuchâtel et Jura qui appliquent le salaire minimum et partagent la frontière avec l'Italie et la France.

de cette pratique est d'améliorer les conditions de travail et les systèmes de sécurité sociale, d'augmenter les salaires et de favoriser la participation des travailleurs à la gestion des entreprises (OIT, 2014 ; OCDE, 2017a). Le dialogue social est considéré comme un outil favorisant la consultation et la mise en œuvre des réformes structurelles dans le but de favoriser une croissance inclusive. Le rôle des gouvernements se limite à l'organisation et à la coordination entre les acteurs du monde du travail. L'organisation syndicale joue alors un rôle politique important par sa participation à un dialogue social.

2.2.1.2 Calcul de l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale

Les résultats de l'ACP nous permettent de construire l'indice synthétique du pouvoir économique de négociation syndicale à partir des facteurs (appelés aussi axes principaux) qui possèdent la plus grande part de l'information contenue dans les données. Ces axes fournissent les contributions de chacune des variables. Toutefois, pour valider le choix des axes, nous devons nous baser sur le critère de Kaiser. La règle de Kaiser est simple. Dans une ACP normée, nous ne retiendrons que les axes dont les valeurs propres sont supérieures à 1 (Jolliffe et Cadima, 2016 ; Landau et Everitt, 2004 ; Bro et Smidle, 2014).

Pour le pouvoir économique de négociation syndicale, nous retenons les deux premiers axes. En effet, la contribution de chaque axe à l'inertie est supérieure à 0.2 et la variance expliquée des deux axes est supérieure à 50 %. Par ailleurs, les deux axes restituent 65.59 % de l'inertie totale, autrement dit, de l'information totale disponible. Étant donné qu'ils expliquent plus que 50 % l'information, ils seront retenus pour le calcul de notre indicateur.

Par ailleurs, l'indice KMO est supérieur à 0.5 et le test de Bartlett est significatif. Nous avons aussi testé la fiabilité des items. Pour ce faire, nous avons appliqué le test de Cronbach. Une fiabilité dite élevée si et seulement si l'alpha de Cronbach est situé entre 0.6 et 0.9.

Tableau 4-7 : Valeurs propres à l'ensemble des indicateurs du pouvoir économique de négociation syndicale/ACP

Composantes	Valeurs propres	Différence	Proportion	Cumulative
PC 1	1.40656	.189484	0.3516	0.3516
PC 2	1.21707	.342693	0.3043	0.6559
KMO	0.717			
Le test de Bartlett	p-value = 0.000			
Alpha de Cronbach	.7638			

*Source : Auteure***Tableau 4-8 : Matrice des composantes principales de l'ACP**

Variables	PC1	PC 2
Coord	0.0577	0.7985
Govint	-0.6060	0.4773
OCG	0.4077	0.3302
Dr	0.6806	0.1596

*Source : Auteure***Tableau 4 - 9 : Matrice des composantes principales de l'ACP après rotation**

Variables	PC 1	PC 2
Coord	0.4403	0.6687
Govint	-0.2957	0.7125
OCG	0.5170	0.0891
Dr	0.6719	-0.1931
Variance expliquée	1.36137	1.26226
Proportion de la variance	0.3403	0.3156

*Source : Auteure***Tableau 4-10 : Les saturations au carré (normalisées)**

Variables	PC 1	PC 2
Coord	0.14240367	0.56443179
Govint	0.06422831	0.64079418
OCG	0.19633825	0.01002084
Dr	0.33161419	0.04706666

Source : Auteure

Tableau 4-11 : Le Poids des variables

Variables	Les poids de chaque indicateur	Poids intermédiaires	Poids $\sum w_i=1^*$
Coord	0.56443179	0.17813467	0.31807972
Govint	0.64079418	0.20223464	0.36111296
OCG	0.19633825	0.06681391	0.11930383
Dr	0.33161419	0.11284831	0.20150349
Total		0.56003153	1

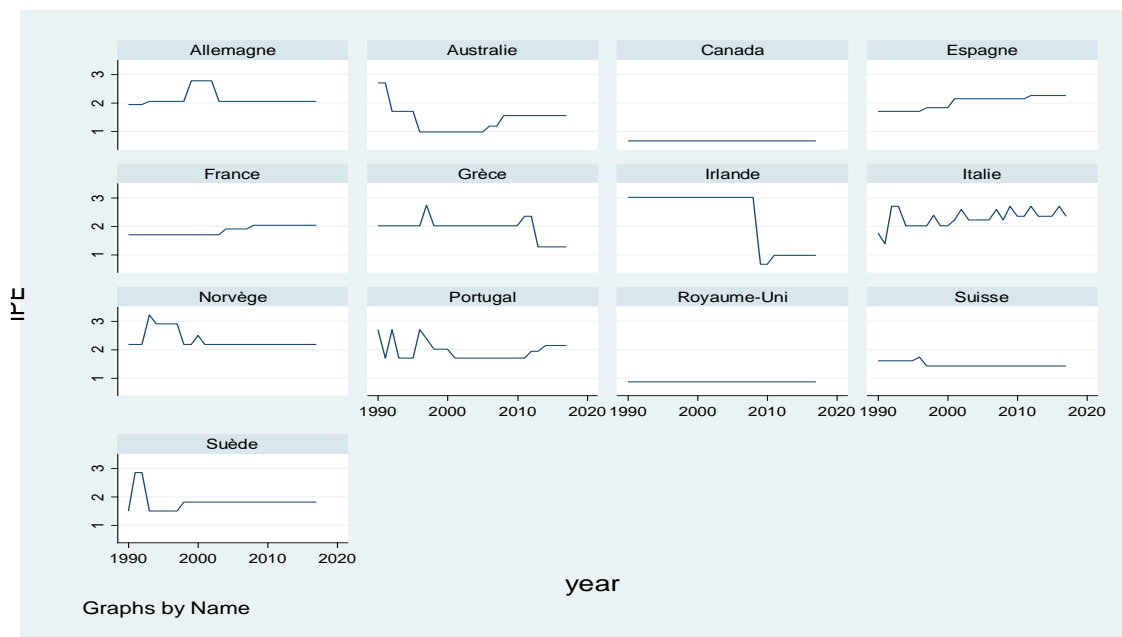
Source : Auteure

À partir des poids de pondération obtenus dans le tableau (4-11), l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale est construit comme suit :

$$\text{Pouvoir}d\text{NégoÉco}_{it} = 0.318\text{Coord}_{it} + 0.361\text{GOVINT}_{it} + 0.119\text{OGov}_{it} + 0.201\text{DR}_{it}$$

La figure (4-9) montre que l'indice synthétique du pouvoir économique de négociation syndicale présente une tendance à la baisse à partir des années 1995 suivie par une stabilité, et ce pour deux pays. Il s'agit de la Suède et de la Norvège. Cependant, dans l'ensemble, entre 1990 et 2017, l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale est passé de 2.97 à 2.89 pour la Suède et de 3.1 à 2.1 pour la Norvège. En revanche, l'indice du pouvoir économique de négociation syndicale démontre une tendance à la hausse significative en Espagne et en France entre 2003-2004 (près de 2 points). Cette augmentation a continué en Espagne pour atteindre 2.5 points en 2017. En Italie, malgré la fluctuation quasi stable, l'indice est toujours supérieur à la moyenne. Les pays qui sont, à partir de 2010, au-dessous de la moyenne qui est de 1,78 point, sont l'Australie, le Canada, la Suisse, l'Irlande et la Grèce. Ces pays se caractérisent par un faible indice du pouvoir économique de négociation syndicale. Il est à noter que globalement, nous observons une amélioration de l'indice à partir de 2010 pour l'Espagne, l'Australie et le Portugal. En effet, l'Espagne et le Portugal ont dépassé la moyenne alors que l'Australie a juste atteint la moyenne. Les pays qui sont en haut de la moyenne sont l'Allemagne, la Norvège, l'Italie, la Suède et la France. Le Royaume-Uni garde toujours un taux de 1,78 point qui représente la moyenne.

Figure 4-9 : Variation de l'indice synthétique du pouvoir économique de négociation syndicale (IPE) sur la période 1990-2017 pour les 13 pays



Source : Auteure

Une tendance à la baisse ne signifie pas forcément un affaiblissement du pouvoir économique de négociation syndicale, et vice versa. En effet, plusieurs pays ont instauré un salaire minimum qui met en avant l'intervention de l'État. Cette intervention dépasse parfois la consultation. Actuellement, plusieurs gouvernements s'orientent vers la concertation et le dialogue social afin de définir les besoins de l'économie et du marché du travail. Par ailleurs, il convient de souligner que certains pays, notamment l'Allemagne, ont recours de plus en plus aux clauses de dérogation aux conditions de travail et aux clauses d'ouverture des conventions collectives. Ces pratiques concrétisent le passage à une décentralisation organisée (OCDE, 2017 a ; OIT, 2018). Dans une étude réalisée par Schulten et Bispinck (2018), en utilisant l'enquête de 2017 de l'Institut des sciences économiques et sociales allemande, les résultats révèlent que ces pratiques ont affaibli le pouvoir des syndicats. Les résultats montrent également que plus de 60 % des travailleurs voient, en général, la décentralisation organisée et, en particulier, les pratiques de dérogation aux conditions de travail et des clauses d'ouverture des conventions collectives comme un nouvel affaiblissement de leur position. En outre, plus de 80 % des dirigeants des entreprises considèrent que ces pratiques renforcent la position de la direction et affaiblissent le pouvoir

du syndicat sur le lieu de travail. Une autre étude réalisée par Hudson (2017) sur vingt-cinq pays membres et non membres de l'OCDE sur une période de quatorze ans (2000-2013) révèle que la décentralisation organisée, notamment avec l'utilisation de clauses générales d'ouverture et de dérogation a un effet positif et très significatif sur les inégalités salariales.

En nous appuyant sur des études très récentes et sur l'indice obtenu, nous pouvons interpréter la figure (4-9) comme suit : le Canada, l'Irlande et le Royaume-Uni affichent un faible pouvoir économique de négociation syndicale. En revanche, l'Allemagne, la France, l'Italie⁷⁸, l'Espagne et la Norvège affichent un pouvoir économique de négociation syndicale élevée. La Suisse, le Portugal, la Suède, la Grèce et l'Australie se situent au milieu des deux niveaux. En effet, l'Australie est un cas particulier. Elle affiche un affaiblissement de pouvoir économique de négociation syndicale à partir de 1990 jusqu'en 2010 et un renforcement à partir de 2010 pour atteindre la moyenne. Le pouvoir économique de négociation syndicale en Australie a connu une fluctuation considérable ces dernières décennies. Nos résultats confirment partiellement les résultats de Darcillon (2015). Malgré l'utilisation d'autres indicateurs, il trouve que le pouvoir de négociation collective est élevé en Allemagne et en Norvège et faible au Canada, en Irlande et au Royaume-Uni. À la lumière de ces résultats, notre hypothèse (H1), selon laquelle le pouvoir économique de négociation syndicale s'est affaibli dans la majorité des pays de l'OCDE, est validée en partie.

2.2.1.3 Statistiques descriptives de l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale

Le tableau (4-12) montre que les modalités **CFREPI** « la confédération représente les affiliés au sein du Conseil économique et social national », **TC2** « l'existence d'un conseil tripartite avec représentation de syndicats, d'associations d'employeurs et d'experts indépendants ou de représentants du gouvernement (nommés) », **RI0** « les syndicats et les employeurs ne participent pas d'une manière régulière aux décisions gouvernementales en matière de politiques sociales et économiques et la concertation est partielle, généralement entre le gouvernement et les employeurs » sont les modalités les plus élevées. Également, les statistiques descriptives démontrent que **UNFUND1** « Le syndicat possède un important fonds de grève duquel les membres ou les unités de travail sont remboursés », **CFFUND0**

⁷⁸ Bien que le taux en Italie ait connu une forte fluctuation, il est supérieur à la moyenne, voire même élevé

« La confédération n'a pas un fonds de grève ou de résistance important, ou ne contrôle pas le fonds détenu conjointement par les syndicats, dont les syndicats membres sont remboursés », **CFVETO0** « la confédération ne peut pas opposer son veto ou mettre fin aux grèves de leurs affiliés » et **CFCONSULT1** « le gouvernement consulte régulièrement la confédération sur des questions politiques sociales et économiques sont les modalités les plus élevées.

Tableau 4-12 : Statistiques descriptives relatives aux variables utilisées pour construire l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale

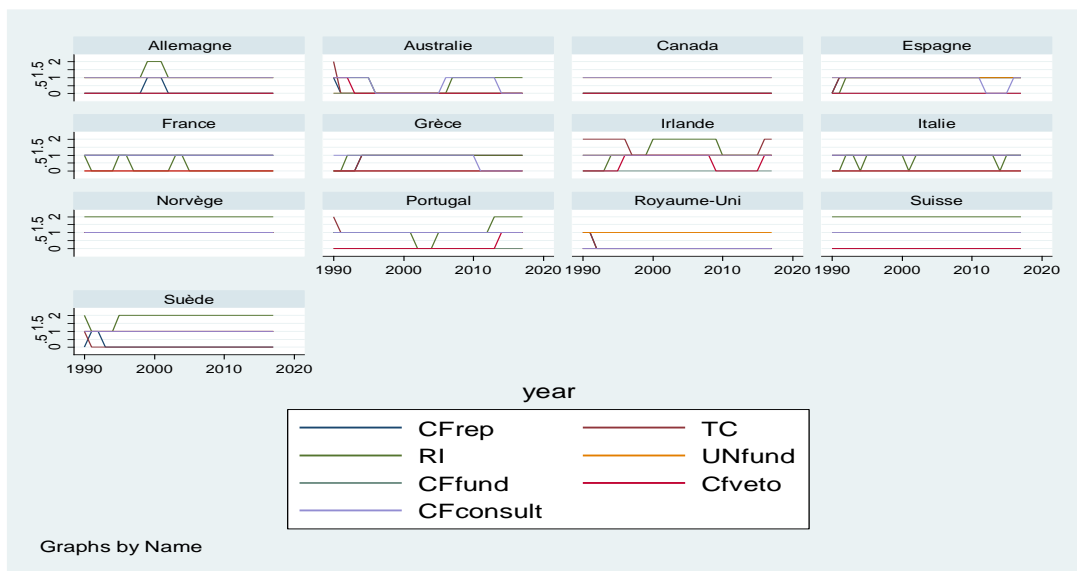
Indice synthétique du pouvoir politique de négociation syndicale	Proportion	Écart-type	Intervalle de confiance à 95 %
La confédération représente les affiliés au sein du Conseil économique et social national (CFREP)			
0	.4532967	.0261285	[.4019145 .5046789]
1	.5467033	.0261285	[.4953211 .5980855]
L'existence d'un conseil tripartite standard (institutionnalisé) en matière de politiques sociales (TC)			
0	.4642857	.0261762	[.4128098 .5157617]
1	.5054945	.0262416	[.4538898 .5570992]
2	.0302198	.0089852	[.0125501 .0478894]
Participation courante des syndicats et des employeurs aux décisions gouvernementales en matière de politiques sociales et économiques (RI)			
0	.2912088	.0238456	[.2443159 .3381016]
1	.4395604	.0260508	[.3883311 .4907898]
2	.2692308	.0232809	[.2234485 .3150131]
Le syndicat possède un important fonds de grève duquel les membres ou les unités de travail sont remboursés (UNfun)			
0	.3846154	.0255349	[.3344006 .4348302]
1	.6153846	.0255349	[.5651698 .6655994]
La confédération a un fonds de grève ou de résistance important, ou contrôle le fonds détenu conjointement par les syndicats, dont les			

syndicats membres sont remboursés (CFfun)			
0	.7692308	.0221138	[.7257435 .8127181]
1	.2307692	.0221138	[.1872819 .2742565]
La confédération peut utiliser son veto ou mettre fin aux grèves de leurs affiliés (CFveto)			
0	.7857143	.0215365	[.7433623 .8280663]
1	.2142857	.0215365	[.1719337 .2566377]
Le gouvernement consulte régulièrement la confédération sur des questions politiques, sociales et économiques (CFconsult)			
0	.1456044	.0185124	[.1091993 .1820095]
1	.8543956	.0185124	[.8179905 .8908007]

Source : Auteure

La figure (4-10) montre une stabilité de la consultation gouvernementale auprès des Confédérations dans l'ensemble des pays, à l'exception du Royaume-Uni. Elle montre également une fluctuation dans tous les pays des fonds fournis par les confédérations syndicales aux syndicats locaux affiliés. Le droit de Veto n'existe pas dans la majorité des pays, à l'exception du Portugal et du Royaume-Uni qui ont obtenu ce droit très récemment (entre 2012 et 2013). L'Espagne a perdu ce droit à partir de la fin de 1990. À l'instar des fonds fournis par les Confédérations syndicales, la participation des syndicats et des employeurs enregistre une fluctuation. Cette fluctuation peut être expliquée par le changement des gouvernements. La variable (**RI**) est stable en Suède.

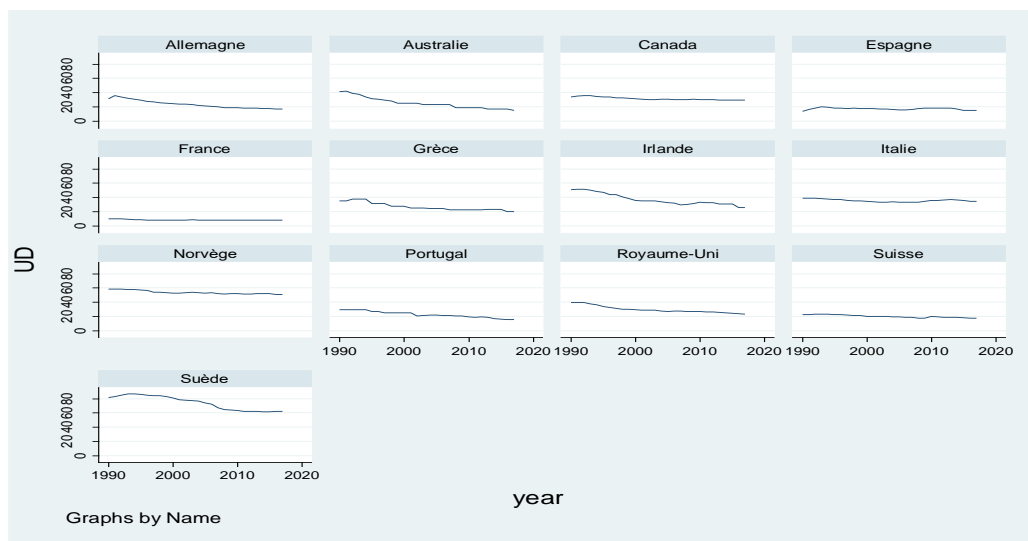
Figure 4-10 : Tendence des variables relatives au pouvoir politique de négociation syndicale pour l'ensemble des pays



Source : Auteure

La figure (4-11) présente l'évolution de la densité syndicale. La majorité des pays ont connu une baisse de la densité syndicale à l'exception de la Suède et la France qui ont gardé presque le même taux.

Figure 4-11 : Densité syndicale



Source : Auteure

2.2.1.4 Calcul de l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale

Pour le pouvoir politique de négociation syndicale, nous retenons les deux premiers axes. En effet, la variance expliquée des deux axes est supérieure à 50 %. Par ailleurs, les deux axes restituent 67,91 % de l'inertie totale, autrement dit, de l'information disponible. Étant donné qu'ils expliquent plus que 50 % de l'information, ils seront retenus pour le calcul de l'indicateur. En outre, le test de Bartlett est significatif, l'indice de KMO est supérieur à 0.5 et l'Alpha de Cronbach est de 0.7711.

Tableau 4-13 : Valeurs propres de l'ensemble des indicateurs du pouvoir politique de négociation syndicale

Facteurs	Valeurs propres	Différence	Proportion	Cumulative
PC 1	2.99503	1.91548	0.4992	0.4992
PC 2	1.07955	0.20804	0.1799	0.6791
KMO	0.753			
Le test de Bartlett	p-value = 0.000			
Alpha de Cronbach	0.7711			

Source : Auteure

Tableau 4-14 : Matrice des composantes principales de l'ACP

Variables	PC 1	PC 2
RI	0.7191	0.3408
Unfund	0.4468	-0.3103
Cffund	0.8586	-0.0633
Ud	0.7703	-0.3562
Cfveto	0.9153	-0.0669
Cfconsult	0.3314	0.8554

Source : Auteure

Tableau 4-15 : Matrice des composantes principales de l'ACP après rotation

Variables	PC 1	CP 2
RI	0.5811	0.5437
Unfund	0.5201	-0.1595
Cffund	0.8371	0.2013
Ud	0.8422	-0.1046

Cfveto	0.8921	0.2152
Cfconsult	0.0551	0.9157
Explained VARIANCE	2.81723	1.25735
Proportion of Variance	0.4695	0.2096

Source : Auteure

Tableau 4-16 : Les saturations au carré (normalisées)

Variables	PC1	PC 2
RI	0.11986143	0.23510533
Unfund	0.09601772	0.02023323
Cffund	0.24873241	0.03222785
Ud	0.25177243	0.00870176
Cfveto	0.2824911	0.03683226
Cfconsult	0.00107766	0.66688391

Source : Auteure

Tableau 4-17 : Le poids des variables

Variables	Les poids de chaque indicateur	Poids intermédiaires	Poids $\sum w_i=1^*$
RI	0.23510533	0.04927808	0.08189076
Unfund	0.09601772	0.04508032	0.07491488
Cffund	0.24873241	0.11677987	0.19406584
Ud	0.25177243	0.11820716	0.19643772
Cfveto	0.2824911	0.13262957	0.22040501
Cfconsult	0.66688391	0.13977887	0.23228578
Total		0.60175386	1

Source : Auteure

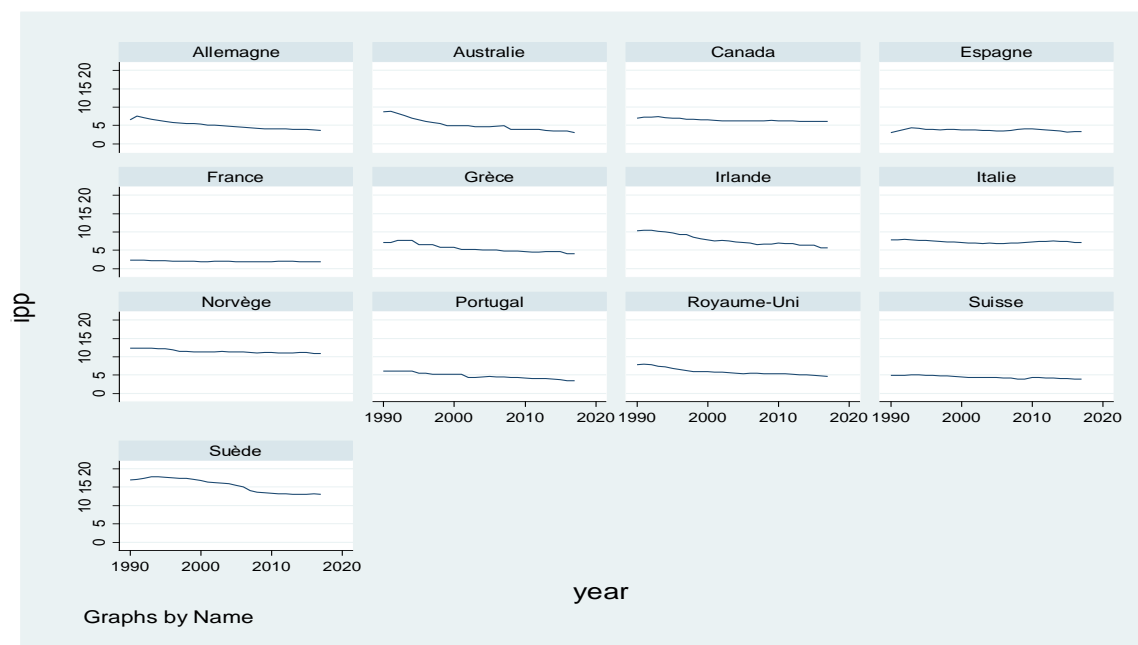
À partir du tableau (4-17) et des poids de pondération, l'indice synthétique du pouvoir de négociation politique prend la forme suivante :

$$IPP = 0.081RI_{it} + 0.0748UnFun_{it} + 0.194CfFun_{it} + 0.196UD_{it} + 0.2204CfVeto_{it} + 0.23278CfConsult_{it}$$

L'évolution de l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale (**figure 4-12**) est quasi stable pour la période d'étude. La moyenne de l'indice du pouvoir politique de négociation syndicale est de 6.52 points. Durant la dernière décennie, l'indice du pouvoir

politique de négociation est moyennement faible en France, en Suisse et en Espagne. Il est élevé en Norvège et en Suède. L'Italie et le Canada sont toujours très proches de la moyenne. L'Irlande a gardé un taux supérieur à la moyenne jusqu'en 2000. La Grèce, le Portugal, le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Australie affichent des taux inférieurs à la moyenne.

Figure 4-12 : Variation de l'indice synthétique du pouvoir politique de négociation syndicale (IPP) sur la période 1990-2017 pour les treize pays



Source : Auteure

La stabilité observée découle de la CFConsult et de RI. Le taux élevé observé en Suède est le résultat de trois variables CFConsult, RI et la densité syndicale. En revanche, la légère baisse observée dans les autres pays est le résultat d'une baisse de la densité syndicale et du droit de veto qui n'existe pas dans la majorité des pays. En effet, il n'est pas surprenant de constater que le Canada, le Royaume-Uni et la France ont un pouvoir relativement faible par rapport aux autres pays. Le taux de syndicalisation et le taux de couverture sont parmi les indicateurs les plus souvent utilisés pour évaluer l'importance des syndicats dans un pays (OCDE, 2012). Au Canada et au Royaume-Uni, ces deux indicateurs sont assez proches. Toutefois, en France, le taux de couverture atteint les 90 %. Il remplace le taux de syndicalisation qui est au-dessous des 8 %. En Suède, le taux de couverture est proche des 90 %, tandis que le taux d'adhésion syndicale est proche des 70 %.

Rappelons-le, l'objectif principal de la construction de cet indice synthétique est de mesurer la capacité à mobiliser les membres d'une organisation syndicale ou de groupes sociaux, à organiser des manifestations ou des grèves et aux affiliations politiques des syndicats. En effet, la mobilisation vise à obtenir des concessions quant aux réformes touchant les conditions de travail et la qualité de l'emploi ainsi que la santé et la sécurité de tous les travailleurs. À titre d'exemple, en France, les négociations sont centralisées et les organisations syndicales négocient les conditions de travail pour tous les salariés (90 % sont couverts par des conventions collectives) et ce mode de négociation et d'application fait en sorte que l'adhésion à un syndicat n'est souvent pas nécessaire. Les salariés sont visés par les conventions collectives négociées par le biais de l'extension des conditions de travail. Si les syndicats veulent empêcher une réforme ou l'entrée en vigueur d'une loi, les syndicats n'ont pas les moyens pour agir. C'est la raison pour laquelle, dans le présent travail, une baisse du taux de l'indice calculé signifie un affaiblissement du pouvoir politique de négociation syndicale. Notre hypothèse (**H2**), selon laquelle le pouvoir politique de négociation syndicale s'est affaibli, se trouve alors validée.

2.2.1.5 Indice synthétique de la qualité de l'emploi

Comme expliqué dans le chapitre 3, l'indice synthétique de la qualité d'emploi est mesuré à partir de six dimensions représentant douze indicateurs. Les données sont tirées de la base de données de l'OCDE. Dans cette sous-section, nous tentons d'agréger les variables afin d'obtenir un indice multidimensionnel de la qualité de l'emploi dans les pays étudiés. À l'instar de l'indice du pouvoir économique de négociation et du pouvoir politique de négociation syndicale, toutes les définitions des mesures des variables relatives à la qualité de l'emploi sont présentées dans le chapitre 3 (*cf.* chapitre 3, pp. 134-137).

Il s'agit de :

- ✓ Salaire annuel moyen en % du PIB (**X1**)
- ✓ Licenciements individuels pour des contrats à durée indéterminée ⁷⁹(**X2**)
- ✓ Licenciements individuels pour des contrats à durée déterminée ⁸⁰(**X3**)

⁷⁹ Indicateur synthétique de l'OCDE de la rigueur de la réglementation sur les licenciements et l'utilisation de contrats à durée indéterminée.

⁸⁰ Indicateur synthétique de l'OCDE de la rigueur de la réglementation sur les licenciements et l'utilisation de contrats à durée déterminée.

- ✓ Dépenses publiques en maintien et en soutien du revenu en cas d'absence d'emploi en % du PIB (X4)
- ✓ Dépenses publiques en chômage en % du PIB (X5)
- ✓ Prestations en espèces de retraites et de réversion en % du PIB (X6)
- ✓ Fréquence des emplois de 40 h et plus (X7)
- ✓ Dépenses publiques en formations professionnelles en % du PIB (X8)
- ✓ Durée des congés de maternité et parentaux en semaine (X9)
- ✓ Fréquence des temps partiels involontaires (X10)
- ✓ Fréquence des emplois temporaires (X11)
- ✓ Fréquence des emplois à temps partiel (X12)

Tableau 4-18 : Statistiques descriptives relatives aux variables utilisées pour construire l'indice de la qualité de l'emploi

Variables	Obs	Mean	Écart-type	Min	Max
Salaire annuel moyen en % du PIB (X1)	364	1.04e-07	1.05e-07	1.17e-08	5.74e-07
Licenciements individuels pour des contrats à durée indéterminée (X2)	364	2.209231	.8957487	.92	4.83
Licenciements individuels pour des contrats à durée déterminée (X3)	364	1.951346	1.372268	.25	4.88
Dépenses en maintien et soutien du revenu en cas d'absence d'emploi en pourcentage du PIB (X4)	364	1.069725	.6788026	.12	3.39
Dépenses publiques de chômage en % du PIB (X5)	364	1.103525	.7306153	.107	4.568
Prestations en espèces de retraites et de réversion en % du PIB (X6)	364	7.980522	3.592951	2.93	17.09
Fréquence des emplois de 40 h et plus (X7)	364	51.36648	18.90428	10.9	83.3
Dépenses publiques en formations professionnelles en % du PIB (X8)	364	.2152747	.1593243	0	.94
Durée des congés de maternité et parentaux (X9)	364	34.23324	25.55925	0	109.3
Fréquence des temps partiels involontaires (X10)	364	24.17555	14.93915	0	69
Fréquence des emplois temporaires (X11)	364	12.86745	6.438905	3.67	35.01
Fréquence des emplois temps à partiel (X12)	364	18.93635	8.089858	3.84	36.83
Indice de la qualité de l'emploi (QE)	364	12.25682	3.037616	6.39	19.01

Source : Auteure

Le tableau (4-18) montre des disparités entre les pays. De grands écarts sont observés pour la majorité des variables. Dans l'ensemble des pays, le salaire moyen en % du PIB est de 1.04e-07 (en % de PIB). L'écart-type est de 1.05e-07, la valeur minimale est de 1.17e-08 et la valeur maximale est de 5.74e-07. Pour la variable dépenses en maintien et soutien du revenu en cas d'absence d'emploi en pourcentage du PIB, la valeur moyenne est de 1.06, la valeur maximale est de 3.39 et la valeur minimale est de 0.12. En ce qui concerne les dépenses publiques de chômage en % du PIB, la valeur moyenne est de 1.103525. Toutefois, il existe un grand écart entre la valeur minimale qui est de 0.107 et la valeur maximale qui est de 4.568. Également, pour les prestations en espèces de retraites et de réversion en % du PIB, il existe un écart entre la valeur maximale qui est de 17.09 et la valeur minimale qui est de 3.59295. Un autre écart est observé dans la fréquence des emplois temporaires (max=35.01 et min=3.67) et dans la fréquence des emplois à temps partiel (max=36.83 et min=3.84).

Le tableau (4-18) montre aussi un grand écart au niveau de la protection de l'emploi. Pour la variable « Licenciements individuels pour des contrats à durée indéterminée », la moyenne est de 2.209, la valeur maximale est de 4.83 et la valeur minimale est de 0.92. En ce qui concerne la variable, « Licenciements individuels pour des contrats à durée déterminée », la moyenne est de 1.95, la valeur maximale est de 4.88 et la valeur minimale est de 0.25. Il existe également une disparité quant à la durée des congés de maternité et parentaux en semaine. La moyenne pour cette variable est de 34.23324, la valeur maximale est de 104 semaines et la valeur minimale est nulle. Un autre écart est observé au niveau de la fréquence des emplois à temps partiel involontaires. En moyenne, cette variable représente 14.93, la valeur maximale est de 69, tandis que la valeur minimale est nulle.

2.2.1.6 Calcul de l'indice de la qualité de l'emploi

En ce qui a trait au calcul de l'indice de la qualité de l'emploi, l'application de l'ACP, à l'instar des deux indicateurs présentés ci-dessus, est légitime et justifiable. Le tableau (4-19) montre que le test de sphéricité de Bartlett est significatif (p-value=0.000) et que l'indice KMO est de 0.762. Donc, la factorisation et l'interprétation sont possibles. Le tableau montre également que l'Alpha de Cronbach est 0.7894. La variance expliquée des quatre premiers axes est supérieure à 50 %. Par ailleurs, les deux axes restituent 75,9 % de l'inertie totale,

autrement dit, de l'information disponible. Étant donné qu'ils expliquent la plus grande part de l'information, ils seront retenus pour le calcul de notre indicateur.

Tableau 4-19 : Valeurs propres de l'ensemble des indicateurs de la qualité de l'emploi/ACP

	Valeur propre	Différence	Proportion	Cumulative
PC 1	3.77862	1.63948	0.3149	0.3149
PC 2	2.13914	.295852	0.1783	0.4931
PC 3	1.84329	.496911	0.1536	0.6468
PC 4	1.34638	.364157	0.1122	0.7590
KMO	0.762			
Le test de Bartlett	p-value = 0.000			
Alpha de Cronbach	0.7894.			

Source : Auteure

Tableau 4-20 : Matrice des composantes après rotation

Variables	Composantes			
	1	2	3	4
X1	0.2617	-0.0013	-0.1693	-0.7012
X2	0.5655	-0.0408	0.0281	-0.0643
X3	0.5027	-0.0264	0.0747	0.0665
X4	-0.0709	0.6207	0.0692	0.0208
X5	-0.0773	0.6303	-0.0264	-0.0277
X6	0.2885	0.0114	0.0166	0.4820
X7	0.1177	0.0085	-0.5081	0.0172
X8	0.2314	0.3009	0.4422	-0.2105
X9	0.1641	-0.0997	0.5562	0.2224
X10	0.0533	0.1022	-0.3085	0.3928
X11	0.1443	0.3179	-0.1589	0.1257
X12	-0.3831	-0.0536	0.2754	-0.0464
Variance expliquée	2.73829	2.56274	2.06537	1.74104
Proportion de la variance (%)	0.2282	0.2136	0.1721	0.1451

Source : Auteure

Tableau 4-21 : Les saturations au carré (normalisées)

Variables	PC 1	PC 2	PC3	PC4
X1	0.025011	0.000001	0.013878	0.282407
X2	0.116785	0.000650	0.000382	0.002375
X3	0.092287	0.000272	0.002702	0.002540
X4	0.001836	0.150335	0.002319	0.000248

X5	0.002182	0.155021	0.000337	0.000441
X6	0.030396	0.000051	0.000133	0.133440
X7	0.005059	0.000028	0.124997	0.000170
X8	0.019555	0.035330	0.094676	0.025450
X9	0.009834	0.003879	0.149784	0.028409
X10	0.001037	0.004076	0.046080	0.088621
X11	0.007604	0.039435	0.012225	0.009075
X12	0.053598	0.001121	0.036722	0.001237

Source : Auteure

Tableau 4-22 : Le poids des variables

Variables	Poids de chaque indicateur	Poids intermédiaire	Poids $\sum w_i=1$
X1	0.282407	0.0410	0.1516
X2	0.116785	0.0267	0.0986
X3	0.092287	0.0211	0.0779
X4	0.150335	0.0321	0.1188
X5	0.155021	0.0331	0.1225
X6	0.133440	0.0194	0.0716
X7	0.124997	0.0215	0.0796
X8	0.094676	0.0163	0.0603
X9	0.149784	0.0258	0.0953
X10	0.088621	0.0129	0.0476
X11	0.039435	0.0084	0.0312
X12	0.053598	0.0122	0.0452
Total		0.2704	1

Source : Auteure

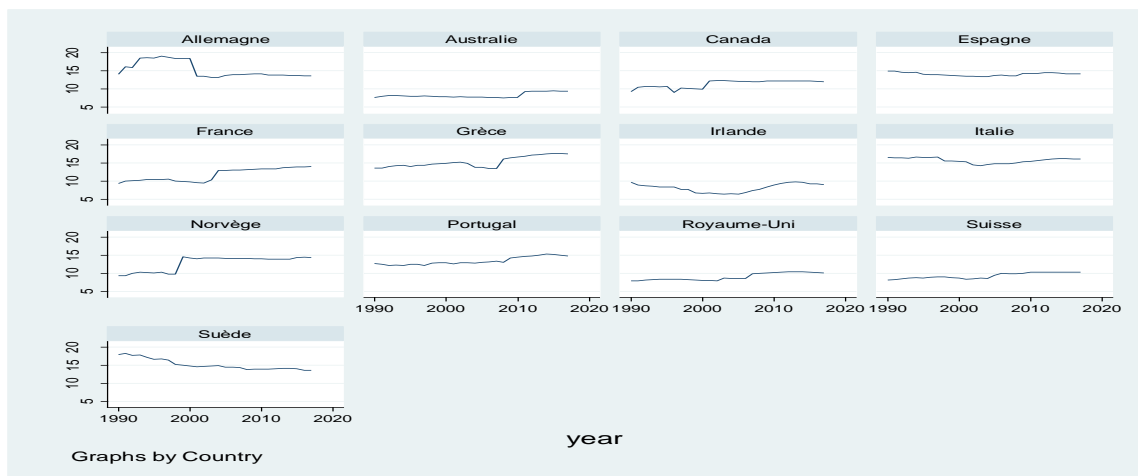
À partir du poids des variables et de leurs valeurs propres, l'indice de la qualité de l'emploi prend la forme suivante :

$$\begin{aligned}
 \text{QualitéEmp} = & 0.151 X_{1it} + 0.098 X_{2it} + 0.077 X_{3it} + 0.118 X_{4it} + 0.122 X_{5it} + 0.071 X_{6it} \\
 & + 0.079 X_{7it} + 0.060 X_{8it} + 0.095 X_{9it} + 0.047 X_{10it} + 0.031 X_{11it} \\
 & + 0.045 X_{12it}
 \end{aligned}$$

Dans l'ensemble, durant les dix dernières années, l'indice de la qualité de l'emploi affiche une augmentation dans tous les pays, à l'exception de la Suède (**figure 4-13**). La moyenne de l'indice est de 12.25 points. Dans l'ensemble, les pays qui sont au-dessous de la moyenne, notamment à partir de 2010, sont l'Australie, le Canada, la Suisse, l'Irlande et le Royaume-Uni. Ces pays se caractérisent par une faible qualité de l'emploi. Les pays qui sont au-dessus de la moyenne sont l'Allemagne, la Norvège, l'Italie, la Grèce, l'Espagne, la Suède, la France et le Portugal. Ces pays se caractérisent par une bonne qualité de l'emploi.

Globalement, la qualité de l'emploi a connu une détérioration dans le début des années 2000 et une amélioration vers la fin de 2005. La baisse la plus remarquable est celle de l'Allemagne en 2000. Également, la qualité de l'emploi a connu une baisse pendant la crise financière de 2007 et la crise économique subséquente et une amélioration vers la fin de 2011.

Figure 4 - 13 : Variation de l'indice synthétique de la qualité de l'emploi sur la période 1990-2017 pour les treize pays



Source : Auteure

Pendant la crise de 2007-2008, la qualité de l'emploi a connu une légère baisse en Espagne, en Irlande, au Canada, en Italie, en Australie et en Grèce. Cette baisse est liée notamment aux politiques d'austérité adoptées dans de nombreux pays. La majorité des pays ont connu des baisses au niveau des dépenses publiques de chômage et de la formation professionnelle en pourcentage du PIB et une baisse au niveau des pensions d'invalidité et des allocations de maintien et de soutien du revenu en cas d'absence d'emploi.

Par ailleurs, le salaire annuel moyen en pourcentage du PIB a baissé (ex. Irlande, Grèce, Portugal, Norvège, Australie, Suède) ou a stagné (ex. Allemagne, France, Canada). À partir de 2011, les salaires annuels moyens dans la majorité des pays ont connu une légère progression. En effet, la majorité des pays ont mis en œuvre des politiques d'austérité et ont procédé à une dévaluation interne et à une réduction des salaires, comme la Grèce (BIT, 2014). Toutefois, les salaires ont augmenté en Grèce à partir du dernier trimestre de 2010. Dans la même période, la précarité de l'emploi s'est généralisée dans la majorité des pays de l'OCDE. L'emploi à temps partiel involontaire a augmenté et la capacité d'occuper un emploi

permanent a diminué, notamment en Grèce, en Italie, en Espagne, au Royaume-Uni et en Irlande. Ces pays ne sont pas encore retournés aux taux d'avant-crise.

Globalement, nos résultats confirment en grande partie les théories optimistes de la qualité de l'emploi et le paradoxe soulevé par Green (2006) selon lesquels la qualité de l'emploi s'améliore dans la majorité des pays industrialisés, tandis que la qualité du travail se dégrade de plus en plus. En effet, plusieurs chercheurs démontrent une dégradation ou une amélioration de la qualité de l'emploi accompagnée d'une polarisation (Kalleberg, 2011, Le Capitaine et *al.*, 2013 ; Kalleberg, 2011 ; Valeyre, 2006 ; Green, 2006 ; Gallie, 2005 et 2007 ; Olsen et *al.* 2010). Néanmoins, plusieurs de ces études ont analysé la qualité de l'emploi au niveau national en comparant des secteurs d'activités ou des professions. D'autres études comparatives ont retenu d'autres indicateurs de la qualité de travail (ex. stress ; santé ; sécurité au travail ; pression).

En tenant compte des résultats mitigés et de la nature des indicateurs retenus, nous confirmons la thèse selon laquelle la qualité de l'emploi s'est améliorée ces dernières années malgré les chocs économiques subis par plusieurs pays de l'OCDE. La faible dégradation de la qualité de l'emploi dans les années 1990 est associée à l'absorption des effets des crises économiques et aux changements structurels sur tous les plans. L'accélération de la financiarisation des économies et l'émergence des NTIC couplées aux nouvelles méthodes d'organisation du travail et de la production ont impacté la qualité de l'emploi. Toutefois, il a fallu attendre quelques années pour que les économies et les organisations s'adaptent aux nouveaux changements. Tester la relation de la non-linéarité de tous les facteurs de changement et de la qualité de l'emploi nous permettra de déterminer le point d'inflexion à partir duquel la qualité de l'emploi s'est améliorée. À la lumière de ces résultats, notre hypothèse (**H3**), selon laquelle la détérioration de la qualité de l'emploi s'est généralisée, est rejetée.

2.3 Étude économétrique

Dans cette sous-section, nous examinons empiriquement la nature de la relation entre les variables explicatives (IPP, IPE et qualité de l'emploi) et les variables indicatrices de la financiarisation des économies. Cette partie empirique comprend deux étapes. La première

étape consiste à examiner l'impact du poids des investisseurs institutionnels sur le pouvoir économique et le pouvoir politique de négociation syndicale. Or, il n'est pas impossible que la qualité de l'emploi soit elle-même affectée indirectement par le poids et la présence des investisseurs institutionnels. Cet effet modérateur du poids des investisseurs institutionnels sur la relation entre le pouvoir économique de négociation syndicale, le pouvoir politique de la négociation syndicale et la qualité d'emploi nous conduise à examiner dans la deuxième étape l'impact des pouvoirs estimés, économique et politique, de négociation syndicale sur la qualité de l'emploi à l'aide d'un modèle d'équations simultanées.

Pour y parvenir, nous décomposons nos données en sous-panels. Cette décomposition est basée sur la classification issue de la CAH. Nous obtenons ainsi trois sous-panels. Rappelons-le, nous utilisons quatre variables indicatrices des investisseurs institutionnels. Nous examinons en premier lieu, l'impact des actifs de l'ensemble des investisseurs institutionnels traditionnels. Ensuite, nous examinons l'impact des actifs des fonds de pension, les actifs des fonds d'investissement et les actifs des sociétés d'assurances, et ce, pour le panel global et pour les trois sous-panels.

2.3.1 Modèles de base

L'objectif de la présente sous-section est d'examiner la relation entre le pouvoir politique de négociation syndicale et l'importance des investisseurs institutionnels et la relation entre le pouvoir économique de négociation syndicale et l'importance des investisseurs institutionnels. Nos modèles de base sont les suivants :

$$IPP_{it} = \alpha_0 + \beta_1 IPP_{it-1} + \beta_2 \ln CB_{it} + \beta_3 \ln INV_{it} + \beta_4 TC_{it} + \beta_5 \ln TO_{it} + \beta_6 IHH_{it} + \beta_7 \ln Crédit_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$IPE_{it} = \alpha_0 + \beta_1 IPE_{it-1} + \beta_2 \ln CB_{it} + \beta_3 \ln INV_{it} + \beta_4 TC_{it} + \beta_5 \ln TO_{it} + \beta_6 IHH_{it} + \beta_7 \ln Crédit_{it} + \beta_9 \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Avec :

IPP : Indice du pouvoir politique de négociation syndicale

IPE : Indice du pouvoir économique de négociation syndicale

TC : Taux de chômage

TO : Taux d'ouverture économique

CB : Capitalisation boursière

Inv : Variables indicatrices des investisseurs institutionnels (actifs totaux de tous les investisseurs, actifs des fonds de pension, actifs des compagnies d'assurance, actifs des fonds d'investissement)

QE : qualité de l'emploi

2.3.2 Statistiques descriptives

L'échantillon est composé de treize pays de l'OCDE. Dans la première section (1) de ce chapitre, nous avons effectué une classification des pays. À partir de cette classification, nous avons divisé notre échantillon en trois sous-panels. Ainsi, nous présentons, dans un premier temps, les statistiques descriptives de toutes les variables pour le panel global. Puis, nous présentons, dans un deuxième temps, les statistiques descriptives dans chaque sous-panel.

Tableau 4 - 23 : Statistiques descriptives des variables

Variable	Moyenne	Écart-type	Min	Max	Observations
Crédit					
Global	4.446748	5.126342	3.380995	5.126342	N = 364
Inter-pays		.2279247	4.099012	4.969873	n = 13
Intra-pays		.2881132	3.648049	5.225883	T = 28
CB					
Global	4.077172	.7371098	2.203612	5.674124	N = 364
Inter-pays		.6120688	3.304437	5.150052	n = 13
Intra-pays		.4433594	2.935802	5.472215	T = 28
Investissement					
Global	11.92506	1.791373	7.204149	14.78535	N = 364
Inter-pays		1.337837	9.439293	13.79381	n = 13
Intra-pays		1.245927	7.787036	14.92395	T = 28
Pension					
Global	11.51493	1.868646	5.961317	14.88137	N = 364
Inter-pays		1.397942	9.491123	14.12263	n = 13
Intra-pays		1.297287	5.967544	15.38205	T = 28
Assurance					
Global	12.31077				N = 364

Inter-pays		1.62748	7.23201	15.02011	n = 13
Intra-pays		1.476851	9.000852	14.21599	T = 28
		.7936196	9.631219	13.88913	
Actif					
Global	13.27127	1.477839	8.925056	15.72671	N = 364
Inter-pays		1.185083	11.13566	15.04577	n = 13
Intra-pays		.9402384	11.02205	16.30283	T = 28
TC					
Global	8.591209	32.87397	32.21	224.76	N = 364
Inter-pays		9.336828	53.29077	82.97308	n = 13
Intra-pays		31.56586	28.28538	212.2754	T = 28
TO					
Global	69.5	.3796328	3.472277	5.415033	N = 364
Inter-pays		.3584544	3.679089	5.058483	n = 13
Intra-pays		.1587091	3.717618	4.516658	T = 28
IHH					
Global	0.1188806	.1425635	.0364704	.693495	N = 364
Inter-pays		.1410627	.0463611	.5799793	n = 13
Intra-pays		.0436548	-.2302958	.4135986	T = 28
IPP					
Global	6.529998	3.518236	1.861533	17.81507	N = 364
Inter-pays		3.505758	1.977883	15.42909	n = 13
Intra-pays		1.000899	4.106571	10.17736	T = 28
IPE					
Global	1.78019	.6330394	.6749209	3.214995	N = 364
Inter-pays		.5302387	.6749209	2.34026	n = 13
Intra-pays		.3748305	.1148503	3.050431	T = 28
QE					
Global	12.25682	3.037616	6.39996	19.01485	N = 364
Inter-pays		2.847375	8.10930	15.69676	n = 13
Intra-pays		1.312483	8.75150	16.00221	T = 28

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (la commande : xtsum)

Dans l'ensemble, l'indicateur « crédit domestique » fourni par le secteur bancaire en % de PIB est de 4.446 en moyenne, sa valeur minimale est de 3.38 et sa valeur maximale est de 5.12. Cet indicateur enregistre sa valeur la plus élevée dans la classe (2) (Allemagne,

Norvège, Suisse et Irlande) avec une moyenne de 4.49, une valeur minimale de 3.79 et une valeur maximale de 5.12.

La capitalisation boursière enregistre une moyenne de 4.077 (en % de PIB) avec une valeur minimale de 2.20 et une valeur maximale de 5.67. Cet indicateur enregistre une valeur supérieure dans les pays de classe (3) (Canada, Royaume-Uni et Suède) avec une moyenne de 4.64 (en % de PIB), une valeur minimale de 3.32 et une valeur maximale de 5.36.

En ce qui concerne les variables mesurant l'importance des investisseurs institutionnels, les statistiques descriptives par groupe de pays démontrent que les pays appartenant à la classe (3) (Canada, Royaume-Uni et Suède) enregistrent une valeur élevée quant aux totaux des actifs financiers, des fonds de pension et des sociétés d'assurance, tandis que les pays appartenant à la classe (2) (Allemagne, Norvège, Suisse et Irlande) enregistrent une valeur élevée des actifs des fonds d'investissement. Dans l'ensemble, la concentration moyenne du marché est de 0.1188, avec un pourcentage minimal de 0.0364 et un pourcentage maximal de 0.6934. Les marchés affichant une forte concentration se retrouvent dans les pays appartenant à la classe (3). Ils enregistrent une moyenne de 0.2288, une valeur minimale de 0.0413 et une valeur maximale de 0.6934. Ces pays se caractérisent par un pouvoir des marchés boursiers.

L'indicateur du pouvoir politique de négociation syndicale enregistre une moyenne de 6.529 avec un minimum de 1.861 et un maximum de 17.81507. Les pays qui affichent un pouvoir politique de négociation syndicale élevé appartiennent à la classe (3) avec une moyenne de 9.27 et une valeur minimale 4.55. Le pouvoir économique de négociation syndicale, quant à lui, enregistre une moyenne de 1.780 avec une valeur minimale de 0.6749 et une valeur maximale de 3.214.

L'indice de la qualité de l'emploi enregistre une moyenne de 12.25 avec une valeur minimale de 6.399 et une valeur maximale de 19.014. Le pouvoir économique de négociation syndicale élevé est la spécificité des pays appartenant à la classe (2) (Allemagne, Irlande, Suisse et Norvège). En revanche, une bonne qualité de l'emploi est la spécificité des pays appartenant au premier groupe de pays (ex. France, Espagne, Italie). Ces deux indices représentent respectivement une moyenne de 2.073 et une valeur maximale de 3.214 (pouvoir

économique de négociation syndicale) ainsi qu'une moyenne de 13.052 de la qualité de l'emploi et une valeur maximale de 17.633.

Tableau 4 - 24 : Statistiques descriptives par groupe de pays/classes

<i>Panel A : les pays de classe 1</i>					
Variable	Moyenne	Écart-type	Min	Max	Observations
Crédit	4.400894	.3987779	3.380995	5.114395	N = 168 n = 6 T = 28
CB	3.811155	.6999251	2.203612	5.025116	N = 168 n = 6 T = 28
Investissement	11.3115	1.766881	7.204149	14.49715	N = 168 n = 6 T = 28
Pension	10.99804	1.869199	5.961317	14.3568	N = 168 n = 6 T = 28
Assurance	11.72321	1.866394	7.23201	15.02011	N = 168 n = 6 T = 28
Actif	12.70681	1.547232	8.925056	15.48916	N = 168 n = 6 T = 28
TC	10.72917	5.287975	3.9	27.5	N = 168 n = 6 T = 28
TO	51.77738	11.07153	32.21	84.6	N = 168 n = 6 T = 28
IHH	.0870043	.0528156	.0380393	.373951	N = 168 n = 6 T = 28
IPP	4.73223	1.858298	1.861533	8.784966	N = 168 n = 6 T = 28
IPE	1.912389	.4044776	.9887289	2.746989	N = 168 n = 6 T = 28
QE	13.05242	2.775393	7.46749	17.63324	N = 168 n = 6 T = 28
<i>Panel B : les pays de classe 2</i>					
Crédit	4.498626	.3786239	3.799973	5.126342	N = 112 n = 4 T = 28
CB	4.050726	.775356	2.612675	5.674124	N = 112 n = 4 T = 28
Investissement	12.41947	1.882204	7.546446	14.78535	N = 112 n = 4

Chapitre 4 - Analyses et interprétation des résultats

					T = 28
Pension	11.38706	1.429739	8.053569	13.65628	N = 112 n = 4 T = 28
Assurance	12.63325	1.26157	10.41553	14.70391	N = 112 n = 4 T = 28
Actif	13.56912	1.260206	10.62257	15.30551	N = 112 n = 4 T = 28
TC	6.253571	3.88981	.5	19	N = 112 n = 4 T = 28
TO	98.96732	43.05294	40.64	224.76	N = 112
IHH	.0841969	.037672	.0364704	.2803867	N = 112 n = 4 T = 28
IPP	7.171113	2.96081	3.669601	12.37706	N = 112 n = 4 T = 28
IPE	2.073045	.6419138	.6749209	3.214995	N = 112 n = 4 T = 28
QE	11.3701	3.284707	6.39996	19.01485	N = 112 n = 4 N = 112 n = 4 T = 28
Panel C : les pays de classe 3					
Crédit	4.469287	.2307818	4.058717	4.894102	N = 84 n = 3 T = 28
CB	4.644467	.3416102	3.325872	5.366983	N = 84 n = 3 T = 28
Investissement	12.49297	1.263807	9.516059	14.37637	N = 84 n = 3 T = 28
Pension	12.71919	1.864756	8.2343	14.88137	N = 84 n = 3 T = 28
Assurance	13.05589	1.022622	11.2843	14.85374	N = 84 n = 3 T = 28
Actif	14.00306	1.142192	11.49772	15.72671	N = 84 n = 3 T = 28
TC	7.432143	1.82929	2.2	11.4	N = 84 n = 3 T = 28
TO	65.65548	13.36099	44.16	93.36	N = 84 n = 3 T = 28

IHH	.2288782	.2558374	.0413678	.693495	N = 84 n = 3 T = 28
IPP	9.270715	4.556826	4.63227	17.81507	N = 84 n = 3 T = 28
IPE	1.125317	.5359708	.6749209	2.853882	N = 84 n = 3 T = 28
QE	11.84791	2.813502	7.855046	18.26725	N = 84 n = 3 T = 28

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (la commande : summarize)

2.3.3 Matrice de corrélation et test de vérification de la multicollinéarité (VIF)

Nous avons effectué une analyse de corrélation de *Pearson* des variables. Dans l'ensemble, nos variables sont corrélées ou moyennement corrélées au seuil de 10 % et 5 %. Pour vérifier davantage si ces variables sont colinéaires, des tests *VIF* ont été menés (*Variance Inflation Factor*). Nos résultats de test *VIF* sont considérablement inférieurs à 2.5. Ainsi, le problème de multicollinéarité entre les variables indépendantes ne devrait pas constituer un problème dans le cadre de nos régressions.

Tableau 4 - 25 : Matrice de corrélation de Pearson

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 IPE	1.0000											
2 IPP	0.189*	1.0000										
3 QE	0.287*	0.194*	1.0000									
4 Crédit	-0.162*	-0.182*	-0.059	1.0000								
5 CB	-0.510*	-0.096	-0.403*	0.474*	1.0000							
6 Investis	-0.239*	-0.232*	-0.188*	0.229*	0.459*	1.0000						
7 Assur	-0.265*	-0.224*	-0.195*	0.421*	0.485*	0.747*	1.0000					
8 Pension	-0.562*	-0.323*	-0.403*	0.358*	0.506*	0.437*	0.541*	1.0000				
9 Actif	-0.385*	-0.268*	-0.225*	0.402*	0.533*	0.856*	0.892*	0.654*	1.0000			
10 TC	0.0817	-0.184*	0.3441	-0.0865	-0.263*	-0.150*	-0.172*	-0.0783	-0.124*	1.0000		
11 TO	0.088*	0.140*	-0.329*	0.205*	0.124*	0.241*	0.163*	0.029	0.182*	-0.107*	1	
12 IHH	-0.440*	-0.006	-0.173*	-0.184*	0.170*	0.027	-0.073	0.191*	0.0210	-0.062	0.013	1

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (la commande : pwcorr)

NB : Les corrélations de 0.10 ou plus sont statistiquement significatives au niveau de confiance de 95 %.

2.3.4 Structure de panel et tests de stationnarité et de co-intégration

Étant donné leurs avantages, les données de panel sont largement utilisées dans plusieurs domaines de recherche scientifique. Les études en économétrie de données de panel portent une attention particulière sur les racines unitaires, sur la co-intégration des variables observées et sur l'homogénéité des pentes (Hurlin et Mignon, 2005 ; Greene, 2011). Le choix d'un modèle économétrique et de l'estimateur est basé sur le test de la stationnarité des variables retenues, le test de la co-intégration du panel et le test de l'homogénéité des pentes. Les statisticiens et les économètres partent de l'idée selon laquelle la plupart des variables économiques et macroéconomiques présentent des tendances fortes et non stationnaires. Ainsi, il n'est pas possible d'analyser ces variables avec les techniques traditionnelles, telles que les techniques des effets fixes (FE) et des effets aléatoires (RE) (Greene, 2011). L'existence d'une racine unitaire (autrement dit de variables non stationnaires) conduit à de mauvais choix en termes d'estimateur (Hurlin et Mignon, 2005). Afin d'éviter les problèmes qui pourraient engendrer l'existence d'une racine unitaire, le chercheur doit tester la stationnarité des variables. Une série est dite stationnaire si elle ne comporte ni tendance ni fluctuations chroniques.

Dans le cas des séries temporelles, plusieurs tests sont disponibles pour tester la stationnarité des séries chroniques⁸¹ (Hurlin et Mignon, 2005). Dès les années 1990, des études micro et macroéconomiques recommandent l'utilisation de stationnarité pour des données de panel (Hurlin et Mignon, 2005). Toutefois, nous ne pouvons pas appliquer les tests de stationnarités des séries temporelles dans le cas des données en panel. Les tests qui s'appliquent à des données de panel sont nommés des tests de racine unitaire. Quoi qu'il en soit, la dimension individuelle et la dimension temporelle sont obligatoires pour ces tests et pour leurs distributions asymptotiques (Hurlin et Mignon, 2005). La littérature économétrique souligne deux générations de tests qui dépendent de la dépendance des variables entre les individus⁸². À cet effet, Hurlin et Mignon (2005) proposent un tableau synthétique des tests de stationnarité⁸³.

⁸¹ Nous pouvons citer le test de Dickey-Fuller et de Dickey-Fuller Augmenté et le test de Kwiatkowski, Phillips, Schmidt et Shin.

⁸² Pour plus de détail voir Hurlin et Mignon (2005).

⁸³ La liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres tests en émergence cités dans Albuлесcu et al. (2015).

Tableau 4 - 26 : Tests de stationnarité

Tests de première génération	Indépendance entre individus
1- spécification homogène de la racine autorégressive sous H1	Levin et Lin (1992, 1993) Harris et Tzavalis (1999) Lin, Levin et Chu (2002)
2- Spécification hétérogène de la racine autorégressive	Im, Pesaran et Shin (1997, 2002 et 2003) Maddala et Wu (1999) Choi (1999, 2001) Hadri (2000)
3- Test séquentiel	Hènin, Jolivaldt et Nguyen (2001)
Tests de deuxième génération	Dépendance entre individus
1- Tests fondés sur des modèles factoriels	Bai et Ng (2001) Choi (2002) Phillips et Sul (2003) Pesaran (2003) Moon et Perron (2004) Pesaran (2007)
2- Autres approches	O'connell (1998) Chang (2002, 2004)

Source : Hurlin et Mignon (2005) et Albuлесcu et al (2015)

Par ailleurs, le choix de la génération et le choix du test ne sont pas aléatoires. Avant de choisir le test le plus approprié, il faut, dans un premier temps, effectuer le test de la dépendance transversale. Ensuite, dans un deuxième temps, il faut sélectionner le test le plus approprié de la première ou de la deuxième génération.

2.3.4.1 Test de dépendance transversale

L'objectif du test de dépendance est de vérifier l'existence ou non d'une dépendance transversale d'une variable parmi les individus (Pesaran, 2015). Plus spécifiquement, son objectif est de vérifier si les variables sont dépendantes entre les individus. Les spécialistes en économétrie pure partent de l'idée selon laquelle la non-prise en compte de la dépendance transversale dans un panel affecte les résultats de l'analyse (Baltagi et al, 2012). Une telle situation entraîne non seulement une perte d'efficacité dans l'estimateur choisi, mais aussi, invalide les tests et leurs statistiques (Pesaran, 2015). La littérature économétrique spécialisée nous propose divers tests de dépendance transversale. Pesaran (2015) note que le premier test a été proposé par Breusch et Pagan (1980) (LM). Le test LM de Breusch et Pagan (1980) s'applique à des données de panel équilibré. Il est applicable si et seulement si la dimension temporelle est supérieure à la dimension individuelle ($T > N$). Toutefois, ce test basé sur des techniques standards ne s'applique pas dans le cas de données de panel dynamique. En 1995,

Frees propose un test applicable dans le cas où la dimension temporelle est inférieure à la dimension individuelle ($T < N$). Néanmoins, ce test est conçu pour les panels non cylindrés. En 2004, Pesaran propose un test plus général et applicable à un panel dynamique hétérogène, à un panel cylindré ou non cylindré et à un panel stationnaire ou avec une racine unitaire. Le test CD de Pesaran (2004), est une version standardisée de la statistique LM de Breusch et Pagan (1980). Toutefois, ce test est applicable si et seulement si la dimension temporelle est inférieure à la dimension individuelle. Hsiao et al. (2009) proposent un test qui s'applique aux modèles de données de panel non linéaires. Baltagi et al. (2012) développent un test pour des données de panel à effets fixes. Ce test corrige le biais asymptotique pour la statistique de test LM. En effet, les tests susmentionnés sont appliqués dans le cas estimations par la méthode des moindres carrés ordinaires (effets fixes ou effets aléatoires.)

Très récemment, Pesaran (2015), en modifiant le test CD de 2004, démontre que le test est très puissant. À l'aide des simulations de Monte-Carlo, Pesaran (2015) démontre que son test est fiable pour des échantillons de petite taille. Ainsi, le test est capable de résoudre les problèmes de la statistique LM dans les panels dynamiques avec des dimensions temporelles et individuelles faibles. En outre, ce test est applicable dans le cas d'un panel dynamique et appliqué pour chaque variable. Dans le cadre de notre étude, nous retenons le test de Pesaran (2015).

Le tableau (4-27) montre que toutes les variables sont dépendantes pour l'ensemble des pays. Toutefois, pour les trois classes de pays, nous avons des variables indépendantes et des variables dépendantes transversalement. Comme nous le remarquons, dans la classe (1) de pays, toutes les variables sont dépendantes, à l'exception de la variable « **IPE** ». Pour la deuxième classe, seulement deux variables qui ne sont pas dépendantes, à savoir le « **TC** » et la « **QE** ». Pour la troisième classe, toutes les variables sont dépendantes, à l'exception de la variable « **IPE** ». Étant donné que nous avons des variables indépendantes et dépendantes transversalement et pour examiner la stationnarité de nos variables et augmenter les chances d'avoir de meilleurs résultats, nous faisons appel aux tests de la première génération pour les variables indépendantes et aux tests de la deuxième génération pour les variables dépendantes transversalement.

Tableau 4-27 : Test de Pesaran pour chaque variable

Variables/Panels	Panel global	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
	CD-test (p-value)	CD-test (p-value)	CD-test (p-value)	CD-test (p-value)
Crédit	28.704*** (0.000)	17.763*** (0.000)	3.311*** (0.001)	5.902*** (0.000)
CB	35.095*** (0.000)	16.949*** (0.000)	10.27*** (0.000)	6.145*** (0.000)
Investissement	28.583*** (0.000)	7.965*** (0.000)	10.969*** (0.000)	9.075*** (0.000)
Pension	26.448*** (0.000)	4.353*** (0.000)	11.257*** (0.000)	8.903*** (0.000)
Assurance	43.51*** (0.000)	19.974*** (0.000)	12.178*** (0.000)	7.567*** (0.000)
Actif	36.558*** (0.000)	12.19*** (0.000)	11.751*** (0.000)	8.97*** (0.000)
TC	12.346*** (0.000)	8.58*** (0.000)	.889 (0.374)	5.156*** (0.000)
TO	29.43*** (0.000)	17.336*** (0.000)	5.153*** (0.000)	3.551*** (0.000)
IHH	15.1*** (0.000)	6.931*** (0.000)	4.805*** (0.000)	3.543*** (0.000)
IPE	-2.252** (0.024)	-.793 (0.427)	2.593*** (0.010)	0.009 (0.100)
IPP	36.512*** (0.000)	12.638*** (0.000)	10.27*** (0.000)	7.928*** (0.000)
QE	9.478*** (0.000)	8.539*** (0.000)	-.916 (0.360)	-2.526 (0.012)
Nous rejetons l'hypothèse nulle d'indépendance de variable si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				

Source : auteure, logiciel stata-16 (commande *xtcdf* implantée par Wursten (2017))

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

Dans le cadre de ce travail, nous retenons les tests de Lin, Levin et Chu (2002) et Im-Pesaran-Shin (1997) pour les variables indépendantes et le test de Pesaran (2007) pour les variables dépendantes. Le test de Lin, Levin et Chu (2002) le test de Im-Pesaran-Shin (1997) peuvent être effectués sur des échantillons de petite taille. Ils sont les tests les plus stables et les plus puissants comparativement aux autres tests (Hurlin et Mignon, 2005). L'application de ces tests nécessite l'identification du nombre de retards. L'avantage de ces tests est que le nombre de retards peut être calculé directement dans le test à partir du critère d'information d'Akaike (AIC) et du critère de Schwartz (BIC). Le test de Pesaran (2007), quant à lui, est le mieux adapté dans le cadre de notre étude. En effet, des simulations de Monte-Carlo montrent

que le test est puissant même dans le cas où la dimension temporelle et la dimension individuelle sont relativement faibles (Pesaran, 2007). Ainsi, la faible taille de l'échantillon nous conduit à retenir le test de Pesaran (2007).

2.3.4.2 Test de stationnarité

Les résultats présentés dans les tableaux ci-dessous (4-28 ; 4-29 ; 4-30 et 4-31) des tests de racine unitaire montrent que dans l'ensemble toutes les variables sont stationnaires en première différence. Par ailleurs, deux variables ne sont pas stationnaires ni en premier niveau ni en différence première. Il s'agit de la variable « **Crédit** » dans la classe (1) et de la variable « **To** » la troisième classe. Par ailleurs, leur intégration soit d'ordre 1 ou d'ordre (0) ne pose pas un problème. L'étape suivante nous testons la co-intégration des variables considérées. Ce test est appliqué à toutes les variables afin d'examiner l'existence de relations à long terme entre elles.

Tableau 4-28 : Résultats des Tests de stationnarité pour l'ensemble de l'échantillon

(Pesaran, 2007)						
Variable	En Niveau		Résultats	En première différence		Résultats
	Z-t-tilde-bar p-value	Z-t-tilde-bar p-value		Z-t-tilde-bar p-value	Z-t-tilde-bar p-value	
	Sans tendance	Avec tendance		Sans tendance	Avec tendance	
Actif	0.012 (0.505)	-0.357 (0.360)	Non-Stationnaire en niveau	-6.972*** (0.000)	-5.364*** (0.000)	Stationnaire en première différence
Investissement	0.755 (0.775)	0.137 (0.555)	Non-Stationnaire en niveau	-6.436*** (0.000)	-4.366*** (0.000)	Stationnaire en première différence
Pension	-0.821 (0.206)	-1.074 (0.141)	Non-Stationnaire en niveau	-6.707*** (0.000)	-5.001*** (0.000)	Stationnaire en première différence
Assurance	-1.389* (0.082)	-0.535 (0.296)	Non-Stationnaire en niveau	-6.174*** (0.000)	-4.758*** (0.000)	Stationnaire en première différence
Crédit	-0.278 (0.390)	0.224 (0.589)	Non-Stationnaire en niveau	-3.972*** (0.000)	-5.721*** (0.000)	Stationnaire en première différence
CB	-0.650 (0.258)	-2.477 (0.007)	Non-Stationnaire en niveau	-8.627*** (0.000)	-7.424*** (0.000)	Stationnaire en première différence
TC	-2.254* (0.012)	-2.860*** (0.002)	Stationnaire en niveau	-4.535*** (0.000)	-2.507*** (0.006)	Stationnaire en première différence

TO	-2.633*** (0.004)	-1.120 (0.131)	Stationnaire en niveau	-5.601*** 0.000	-4.377*** (0.000)	Stationnaire en première différence
IHH	-5.398*** (0.000)	-4.041*** (0.000)	Stationnaire en niveau	-8.399*** (0.000)	-7.022*** (0.000)	Stationnaire en première différence
IPP	-3.244*** (0.001)	-1.386** (0.083)	Stationnaire en niveau e	-6.337*** (0.000)	-4.630*** (0.000)	Stationnaire en première différence
IPE	0.205 (0.581)	0.245 (0.597)	Non- Stationnaire en niveau	-4.970*** (0.000)	-3.832*** (0.000)	Stationnaire en première différence
QE	0.710 (0.761)	-1.148 (0.125)	Non- Stationnaire en niveau	-5.803*** (0.000)	-3.954*** (0.000)	Stationnaire en première différence

Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non-stationnarité si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : pescadf)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

Tableau 4-29 : Résultats des Tests de stationnarité pour la première classe de pays

Test de deuxième génération						
(Pesaran, 2007)						
Variable	En Niveau			En première différence		
	Z-t-tilde- bar p-value	Z-t-tilde- bar p-value	Résultats	Z-t-tilde- bar p-value	Z-t-tilde- bar p-value	Résultats
	Sans tendance	Avec tendance		Sans tendance	Avec tendance	
Actif	1.460 (0.928)	1.051 (0.853)	Non- Stationnaire en niveau	-3.591*** (0.000)	-2.807*** (0.003)	Stationnaire en première différence
Investissement	1.833 (0.967)	1.117 (0.868)	Non- Stationnaire en niveau	-3.416*** (0.000)	-2.294*** (0.011)	Stationnaire en première différence
Pension	0.946 (0.828)	0.348 (0.636)	Non- Stationnaire en niveau	-3.763*** (0.000)	-2.557*** (0.005)	Stationnaire en première différence
Assurance	-1.128 (0.130)	-1.326 (0.092)	Non- Stationnaire en niveau	-4.996*** (0.000)	-4.005*** (0.000)	Stationnaire en première différence
Crédit	-0.365 (0.358)	-0.608 (0.271)	Non- Stationnaire en niveau	-0.996 (0.160)	-0.885 (0.188)	Non- Stationnaire en première différence
CB	0.407 (0.658)	0.548 (0.708)	Non- Stationnaire en niveau	-4.288*** (0.000)	-3.925*** (0.000)	Stationnaire en première différence
TC	1.105 (0.865)	-2.010 (0.022)	Non- Stationnaire en niveau	-3.650*** (0.000)	-2.576*** (0.005)	Stationnaire en première différence
TO	-2.338*** (0.010)	-0.852 (0.197)	Stationnaire en niveau	-4.045*** (0.000)	-3.049*** (0.001)	Stationnaire en première différence
IHH	-2.806*** (0.003)	-4.561*** (0.000)	Stationnaire en niveau	-7.417*** (0.000)	-7.217*** (0.000)	Stationnaire en première différence

IPP	-1.899** (0.029)	-1.663** (0.048)	Stationnaire en niveau	4.462*** (0.000)	-3.369*** (0.000)	Stationnaire en première différence
QE	-0.959 (0.169)	-2.057** (0.020)	Non- Stationnaire en niveau	-5.541*** (0.000)	-4.166*** (0.000)	Stationnaire en première différence
Test de deuxième génération						
LLC (2002)						
IPE	-3.1600*** (0.0000)	-5.4123*** (0.069)	Stationnaire en niveau	-14.9200*** (0.000)	-11.4155*** (0.000)	Stationnaire en première différence
IPS (1997)						
IPE	-3.4597*** (0.0003)	-5.1272*** (0.0000)	Stationnaire en niveau	-14.6582*** (0.0000)	-12.6102*** (0.0000)	Stationnaire en première différence

Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non-stationnarité si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : pescadf , xtunitroot ips, xtunitroot llc)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

Tableau 4-30 : Résultats des Tests de stationnarité pour la deuxième classe de pays

(Pesaran, 2007)						
Variable	En Niveau			En première différence		
	Z-t-tilde-bar p-value	Z-t-tilde-bar p-value	Résultats	Z-t-tilde-bar p-value	Z-t-tilde-bar p-value	Résultats
	Sans tendance	Avec tendance		Sans tendance	Avec tendance	
Actif	-1.210 (0.113)	-0.708 (0.240)	Non- Stationnaire en niveau	-3.751*** (0.000)	-2.153*** (0.016)	Stationnaire en première différence
Investissement	-0.323 (0.373)	-0.780 (0.218)	Non- Stationnaire en niveau	-3.323*** (0.000)	-2.244*** (0.012)	Stationnaire en première différence
Pension	-6.991*** (0.000)	-6.509*** (0.000)	Stationnaire en niveau	-9.134*** (0.000)	-8.821*** 0.000	Stationnaire en première différence
Assurance	-1.374* (0.085)	-0.675 (0.250)	Non- Stationnaire en niveau	-4.081*** (0.000)	-3.150*** (0.001)	Stationnaire en première différence
Crédit	1.749 (0.960)	1.403 (0.920)	Non- Stationnaire en niveau	-1.594** (0.055)	-1.649** (0.050)	Stationnaire en première différence
CB	-1.747** (0.040)	-0.806 (0.210)	Non- Stationnaire en niveau	-3.578*** (0.000)	-2.503*** (0.006)	Stationnaire en première différence
TO	-1.892*** (0.029)	-1.239* (0.108)	Non- Stationnaire en niveau	-3.903*** (0.000)	-2.659*** (0.004)	Stationnaire en première différence
IHH	-0.713 (0.238)	0.205 (0.581)	Non- Stationnaire en niveau	-1.481* (0.069)	-0.412 (0.340)	Stationnaire en première différence
IPP	-1.568** (0.058)	-1.084 (0.139)	Non- Stationnaire en niveau	-4.883*** (0.000)	-4.702*** (0.000)	Stationnaire en première différence
IPE	-0.964 (0.167)	-0.297 (0.383)	Non- Stationnaire en niveau	-3.972*** (0.000)	-2.884*** (0.002)	Stationnaire en première différence
Test de deuxième génération						

LLC (2002)						
QE	-0.5528 (0.2902)	-1.3402 (0.0901)	Non-Stationnaire en niveau	-6.4949*** (0.0000)	-5.6817*** (0.0000)	Stationnaire en première différence
TC	-2.8115** (0.0025)	-2.7635** (0.0029)	Stationnaire en niveau	-3.5114*** 0.0002	-2.4943** 0.0063	Stationnaire en première différence
IPS (1997)						
QE	-0.1511 0.4400	-0.7139 0.2376	Non-Stationnaire en niveau	-6.4319*** 0.0000	-5.3042*** (0.0000)	Stationnaire en première différence
TC	-2.7757** (0.0028)	-1.5960* (0.0552)	Stationnaire en niveau	-3.5219*** (0.0002)	-2.5015* (0.0062)	Stationnaire en première différence

Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non-stationnarité si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : pescadf, xtunitroot ips, xtunitroot llc)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %

Tableau 4-31 : Résultats des Tests de stationnarité pour la troisième classe de pays

(Pesaran, 2007)						
Variable	En Niveau			En première différence		
	Z-t-tilde-bar p-value	Z-t-tilde-bar p-value	Résultats	Z-t-tilde-bar p-value	Z-t-tilde-bar p-value	Résultats
	Sans tendance	Avec tendance		Sans tendance	Avec tendance	
Actif	-1.094 (0.137)	-0.354 (0.362)	Non-Stationnaire en niveau	-2.368*** (0.009)	-1.319* (0.094)	Stationnaire en première différence
Investissement	-2.970*** (0.001)	-2.324*** (0.010)	Stationnaire en niveau	-2.666*** (0.004)	-0.782 (0.217)	Stationnaire en première différence
Pension	-1.811** (0.035)	-0.707 (0.240)	Non-Stationnaire en niveau	-1.674** (0.047)	-0.540 (0.295)	Stationnaire en première différence
Assurance	1.404 (0.920)	0.479 (0.684)	Non-Stationnaire en niveau	-2.597*** (0.005)	-2.061** (0.020)	Stationnaire en première différence
Crédit	0.397 (0.654)	1.060 (0.855)	Non-Stationnaire en niveau	-2.179*** (0.015)	-2.091** (0.018)	Stationnaire en première différence
CB	-1.166 (0.122)	-3.011** (0.001)	Stationnaire en niveau	-6.773*** (0.000)	-6.041*** (0.000)	Stationnaire en première différence
TC	-1.858** (0.032)	-1.267** (0.103)	Stationnaire en niveau	-2.092** (0.018)	-1.300** (0.097)	Stationnaire en première différence
TO	0.955 (0.830)	0.857 (0.804)	Non-Stationnaire en niveau	-1.176 (0.120)	-0.232 (0.408)	Non-Stationnaire en première différence
IHH	-6.075*** (0.000)	-4.918*** (0.000)	Stationnaire en niveau	-5.382*** (0.000)	-5.611*** (0.000)	Stationnaire en première différence
IPP	-0.356 (0.361)	-0.242 (0.404)	Non-Stationnaire en niveau	-1.636** (0.051)	-2.302*** (0.011)	Stationnaire en première différence

QE	-0.603 (0.273)	-1.034 (0.151)	Non- Stationnaire en niveau	-3.828*** (0.000)	-3.680*** (0.000)	Stationnaire en première différence
Test de deuxième génération						
LLC (2002)						
IPE	- 10.5231*** (0.0000)	-8.3473 *** (0.069)	Stationnaire en niveau	-8.7424*** (0.000)	- 7.7540*** (0.000)	Stationnaire en première différence
IPS (1997)						
IPE	-10.0226 (0.0000)	-8.6974*** (0.0000)	Stationnaire en niveau	-11.9918 (0.0000)	-12.4385 (0.0000)	Stationnaire en première différence

Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non-stationnarité si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : *pescadf*, *xtunitroot ips*, *xtunitroot llc*)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

2.3.4.3 Test de co-intégration

Les tests de co-intégration sont des tests complémentaires aux tests de stationnarité. L'objectif des tests de co-intégration est d'examiner l'existence ou non d'une combinaison linéaire entre les variables stationnaires en niveau et en première différence. Autrement dit, les tests sont effectués pour vérifier s'il existe une relation d'équilibre à long terme entre les variables considérées. Les tests de co-intégration permettent de déterminer si les variables considérées dans l'analyse évoluent ensemble dans le temps ou non. Sur le plan macroéconomique, plusieurs facteurs et mécanismes d'ordre politiques, économiques ou encore institutionnels pourront influencer l'évolution des variables dans des directions convergentes. Également, ces variables peuvent être divergentes ou non intégrées à court terme. D'où, l'importance d'effectuer ces tests.

À l'instar des tests de stationnarité, les premiers tests de co-intégration ont été proposés afin de tester la co-intégration des séries temporelles. Toutefois, ne nous pouvons pas appliquer les tests dédiés aux séries temporelles dans le cas des données en panel. Pour les données de panel, trois tests sont les plus utilisés et disponibles dans tous les logiciels de traitement de données, à savoir le test de Pedroni (1999), le test Kao (1999) et le test Westerlund (2005). En effet, les tests élaborés par Pedroni (1999) et par Kao (1999) sont considérés comme des tests de la première génération. Ils s'inscrivent dans le cadre des tests basés sur les résidus. À partir des années 2000, des études de simulation ont montré que les tests basés sur les résidus sont moins puissants notamment dans le cas des modèles dynamiques (Westerlund, 2005 et 2007). Les tests basés sur les résidus imposent des

restrictions de facteurs communs. Ceci est une des principales raisons associées à la perte de puissance pour les tests de co-intégration basés sur les résidus. Le test de Westerlund (2005) est plus général par rapport aux tests de Pedroni (1999) et Kao (1999). Le test est basé sur la dynamique structurelle plutôt que résiduelle. Ce type de test structurel n'impose aucune restriction de facteurs communs et aucune restriction relative à la taille de l'échantillon ou à la période de l'étude. Il faut souligner que ce test est robuste à l'hétéroscédasticité. De ce fait, dans le cadre de ce travail, nous utilisons le test de Westerlund (2005).

Le tableau (4-32) présente le test de co-intégration de Westerlund (2005). Dans l'ensemble, les résultats montrent que le panel est Co-intégré. Autrement dit, il existe une relation d'équilibre à long terme entre les variables considérées. Les tests ont été ensuite effectués sur les trois panels (Classe1, classe2 et classe3).

Tableau 4-32 : Tests de co-intégration pour l'ensemble de l'échantillon

Panel global				
Test de Westerlund (2005)				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds des compagnies d'assurance
Statistique (p-value)	30.2161*** (0.0000)	29.4465 *** (0.0000)	29.6994 *** (0.0000)	29.2308*** (0.0000)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds des compagnies d'assurance
Statistique (p-value)	-1.2966 * (0.0974)	-1.4466* (0.0740)	-1.4633* (0.0717)	-1.6101 ** (0.0537)

Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non co-intégration si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : xtointtest westerlund)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

Les résultats pour la première classe de pays (France, Italie, Espagne, Portugal, etc.) du test de Westerlund (2005) rejettent l'hypothèse nulle de la non co-intégration des variables.

Tableau 4-33 : Tests de co-intégration pour la première classe de pays

Première classe de pays				
Test de Westerlund (2005)				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				

	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (P-value)	-1.7508* (0.0400)	-1.6273* (0.0518)	-1.5538* (0.0601)	-1.7731* (0.0381)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (P-value)	1.6243** (0.0522)	1.1935* (0.1163)	1.9892** (0.0233)	1.1592* (0.1232)

Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non co-intégration si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : *xtcointtest westerlund*)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

Les résultats pour la classe (2) de pays (Irlande, Allemagne, Norvège et Suisse.) du test de Westerlund (2005) rejettent l'hypothèse nulle de la non co-intégration des variables dans tous les modèles.

Tableau 4-34 : Tests de co-intégration pour la deuxième classe de pays

Deuxième classe de pays				
Test de Westerlund (2005)				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (p-value)	-1.6761** (0.0469)	-1.6054** (0.0542)	-1.7027** (0.0443)	-1.6780** (0.0467)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (p-value)	1.1909* (0.1168)	2.0301*** (0.0212)	5.2115*** (0.0000)	1.5758** (0.0575)

Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non co-intégration si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : *xtcointtest westerlund*)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

À l'instar des pays appartenant à la première classe, les résultats pour la deuxième classe de pays (Canada, Royaume-Uni, Suède) du test de Westerlund (2005) rejettent l'hypothèse nulle de la non co-intégration des variables, sauf dans le modèle du pouvoir politique de négociation syndicale où nous retenons les variables « **Fonds de pension** » et « **Fonds d'investissement** » comme variable *proxy* de la financiarisation.

Tableau 4-35 : Tests de co-intégration pour la troisième classe de pays

Troisième classe de pays				
---------------------------------	--	--	--	--

Test de Westerlund (2005)				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (p-value)	67.3112*** (0.0000)	65.4528 *** (0.0000)	65.9877 *** (0.0000)	65.2939 *** (0.0000)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (p-value)	1.1141 * (0.1326)	0.6315 (0.2639)	-0.8120 (0.2084)	3.0855*** (0.0010)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de la non co-intégration si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : *xtcointtest westerlund*)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

Dans l'ensemble, nos résultats fournissent des preuves solides sur l'existence de la co-intégration et sur l'évolution convergente des relations entre les variables endogènes et les variables indicatrices des investisseurs institutionnels à long terme. Il faut souligner que dans les sous-panels, il existe quelques relations à court terme, notamment, si nous considérons les fonds de pension ou les fonds d'investissement comme variables *proxy* de la financiarisation des économies. À la lumière de ces résultats, il est intéressant d'étudier les relations à long terme qui peuvent exister entre la variable à expliquer et les variables explicatives. La prochaine étape est le test de l'homogénéité des pentes. En effet, ce test nous permettra de choisir le bon modèle et le bon estimateur.

2.3.4.4 Test d'homogénéité de Pesaran-Yamataga (2008)

Les modèles de régression standards en données de panel supposent l'homogénéité des pentes (Greene, 2011). Toutefois, le choix de la méthode d'estimation est basé sur l'identification de la nature de la pente. De leur côté, les statistiques de Chow sont des outils standards qui permettent de tester l'homogénéité des pentes et des paramètres. Le multiplicateur de Lagrange (LM) et le principe de Wald, quant à eux, sont couramment utilisés pour tester l'homogénéité (*idem*). Ces techniques sont valables pour les panels avec un nombre d'individus inférieur à la dimension temporelle ($N < T$), ce qui est bien notre cas. L'inconvénient de ce test est la taille de l'échantillon (Pesaran et Yamagata, 2008). Afin d'estimer avec précision les pentes, les tests nécessitent un grand nombre d'observations pour chaque individu, c'est-à-dire, pour chaque pays dans notre cas. En 1970, Swamy a développé

le test d'homogénéité des pentes. Ce test est également applicable aux données de panel où $N < T$. Cependant, son test est basé sur la technique de l'estimateur groupé (*Pooled Estimator*). Pesaran et Yamagata (2008) ont proposé une version standard du test de Swamy (1970) pour tester l'homogénéité des pentes sans aucune restriction sur le nombre d'individus et sur la période de l'étude. Le test de Pesaran et Yamagata (2008) est basé sur la dispersion de la pente pondérée de chaque individu. Des simulations de Monte-Carlo ont montré que le test est applicable pour des échantillons de petite taille et pour des données de panels dynamiques cylindré et non cylindré. Il faut souligner que le test de Pesaran et Yamagata (2008) a été amélioré très récemment par Bersvendsen et Ditzén (2020). En effet, pour des données macroéconomiques, il est fort probable que les variables présentent des autocorrélations de premier ordre. Pour y parvenir, nous avons effectué les tests de la corrélation sérielle et d'hétéroscédasticité⁸⁴ (voir annexes 9 et 10). Les tests montrent que dans l'ensemble nous sommes en présence d'une hétéroscédasticité et que nos variables présentent des autocorrélations de premier ordre.

Tel qu'illustré le tableau (4-36), en nous basons sur les valeurs calculées de delta et leurs statistiques, nous rejetons l'hypothèse nulle selon laquelle les coefficients de pentes sont homogènes à un niveau de signification de 1 %. Cela implique qu'on est en présence d'un panel hétérogène dans l'ensemble des pays et dans les différents groupes. Compte tenu de l'hétérogénéité, les méthodes de panels hétérogènes dans lesquelles la majorité de nos variables sont dépendantes transversalement et co intégrés doivent être adoptées dans le but de fournir des résultats fiables et précis. Dans la sous-section suivante, nous présentons les méthodes qui peuvent résoudre les problèmes d'hétérogénéité des pentes et de la dépendance transversale des variables et qui prendront en considération les relations à long terme.

Tableau 4-36 : Test d'homogénéité de Pesaran-Yamagata

Panel global				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance

⁸⁴ Pour le test de la corrélation sérielle, nous avons utilisé la commande xtserial et pour le test d'hétéroscédasticité nous avons utilisé la version Breusch-Pagan/Cook-Weisberg qui est qui un test de Chi2, en utilisant la commande post régression estat hettest

Statistique (delta)	9.187*** (0.000)	9.349 *** (0.000)	8.339*** (0.000)	9.195*** (0.000)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (delta)	15.339 *** (0.000)	15.516*** (0.000)	16.038*** (0.000)	15.786 *** (0.000)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de l'homogénéité si delta est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				
1^{ère} classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (delta)	6.937*** (0.000)	6.230*** (0.000)	5.819*** (0.000)	5.836 *** (0.017)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (delta)	8.887*** (0.000)	8.732*** (0.000)	8.706 *** (0.000)	10.504*** (0.000)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de l'homogénéité si delta est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				
2^e classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (delta)	8.910** (0.000)	8.611 *** (0.000)	9.959*** (0.000)	9.518*** (0.000)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (delta)	6.580** (0.000)	7.156 *** (0.000)	5.726*** (0.000)	6.133*** (0.000)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de l'homogénéité si delta est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				
3^e classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (delta)	-1.912** (0.056)	-2.300** (0.021)	-2.368** (0.018)	-2.587** (0.010)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (delta)	8.120*** (0.000)	9.395*** (0.000)	8.93*** (0.000)	9.597 *** (0.000)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de l'homogénéité si delta est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commandes : xthst nouvellement implantée par Bersvendesen et Ditzen (2020))

*Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.*

2.4 Choix de la méthode d'estimation

Les études portant sur les méthodes d'analyse de données de panels dynamiques sont vastes et nombreuses (ex. Arellano et Bond, 1991 ; Pesaran et Smith, 1995 ; Im, Pesaran et Shin, 2003 ; Pesaran, Shin et Smith, 1999 ; Phillips et Moon, 2000 ; Pesaran, 2006 ; Chudik et Pesaran, 2015 ; Ditzen, 2018). La première méthode d'estimation a été proposée par Anderson et Hsiao (1981) : « estimation de première différence » et a été améliorée par Arellano et Bond (1991). Connue sous le nom de l'estimateur de la méthode des moments généralisés (MMG), cet estimateur et ses variantes sont beaucoup utilisés en macroéconomie et en finance (Greene, 2011). Il inclut l'estimateur de moindres carrés linéaires et non linéaires. Il est applicable dans le cas où les dimensions temporelles et individuelles sont relativement faibles. Il repose sur des estimateurs à variables instrumentales. Cette méthode est applicable si certaines variables explicatives sont endogènes par rapport à la variable à expliquer. En dépit de leurs avantages, dans le cas où le panel est co-intégré, nous ne pouvons pas utiliser les méthodes traditionnelles des variables instrumentales pour un panel dynamique comme la MMG en système ou la MMG en première différence (Pedroni, 1996). En outre, les techniques de la MMG ne sont pas valables en présence de l'hétérogénéité des pentes.

Étant donnée l'inefficacité des estimateurs susmentionnés, les recherches portant sur les panels de données dynamiques se concentrent de plus en plus sur des panels avec des dimensions temporelles et individuelles importantes. En prenant en compte la non-stationnarité des variables, des chercheurs proposent de nouvelles techniques dédiées aux panels dynamiques non stationnaires avec une hétérogénéité des pentes. Les travaux fondateurs en la matière sont ceux de Pesaran et Smith (1995) et de Pesaran, Shin, et Smith (1998). Ces chercheurs ont proposé des estimateurs Pooled Mean (PM) et des estimateurs Pooled Mean Group (PMG). Ces deux estimateurs ont été utilisés dans divers domaines d'études. Les techniques d'estimation de Pesaran et Smith (1995) sont basées sur l'estimation des équations pour chaque pays et sur la moyenne de chaque coefficient. Les estimateurs sont applicables lorsque les dimensions temporelles et individuelles sont importantes et lorsque

les variables sont intégrées au même ordre soit, toutes intégrées à l'ordre I (0), c'est-à-dire, en niveau, ou toutes intégrées d'ordre I (1), c'est-à-dire, en première différence.

Ces dernières années, les chercheurs s'orientent de plus en plus vers les modèles ARDL (*Autoregressive Distributed Lag*) qui découlent des estimateurs du Group Moyen (GM) et des estimateurs du Pooled Mean Group (PMG). Ces modèles sont utilisés comme méthode d'examen des relations de co-intégration des variables qui sont capables d'intégrer des variables de différents ordres. Chuldik Et Pesaran (2015) et Chuldik et al. (2016) ont présenté un nouvel estimateur de type ARDL. Il s'agit de l'estimateur des Effets Corrélés Communs Dynamiques qui est applicable dans le cas où les variables sont intégrées dans des ordres différents. Les estimateurs sont capables d'estimer les effets de long terme. Toutefois, leurs techniques sont appropriées pour des panels larges. Très récemment, Ditzen (2018) propose une nouvelle approche de type Modèle à Correction d'Erreurs basée sur la technique des Pooled Mean Group (PMG) et sur la technique Pooled Mean (PM) pour estimer les effets Corrélés Communs Dynamiques de long terme. Les techniques de Ditzen (2018) sont appropriées également pour les échantillons de petite taille et applicables dans le cas où les variables sont intégrées dans le même ordre ou ordres différents. Les techniques sont également appropriées dans le cas où il existe des variables dépendantes et des variables indépendantes transversalement. Étant donné que nos variables seront intégrées dans de différents ordres, qu'il existe des variables indépendantes transversalement et que nos panels sont hétérogènes et co-intégrés, nous retenons les techniques proposées par Ditzen (2018). Ces techniques sont appliquées à l'aide de la méthode d'ajustement récursive moyenne pour les petits échantillons.

2.5 Résultats des estimations économétriques

Les tableaux (4-37), (4-38) (4-39) et (4-40) présentent les résultats empiriques des estimations économétriques. Nous présentons, dans premier temps, les résultats d'estimation pour le panel global. Ensuite, nous présentons dans les tableaux (4-38) (4-39) et (4-40) les résultats de chaque classe de pays.

Tableau 4-37 : Résultats d'estimation économétrique pour le panel global

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.IPE	-264 (0.213)	- .458*** (0.000)	.478 (0.434)	-.444** (0.000)	-	-	-	-
L.IPP	-	-	-	-	.576*** (0.000)	.485*** (0.000)	.478 (0.434)	.720** (0.000)
Actif total	-.1372* (0.066)	-			-.143* (0.088)	-		
Fonds de pension	-	- .114*** (0.016)	-	-	-	.0706** (0.059)	-	-
Fonds d'investissement	-	-	-.036 (0.639)	-	-	-	- 1.14*** (0.006)	-
Sociétés d'assurance	-	-		-.225*** (0.017)	-	-		-.255*** (0.004)
Crédit	.193 (0.128)	.414 (0.288)	.171 (0.305)	.141* (0.704)	-.848 (0.128)	-.867** (0.018)	-4.0** (0.046)	-.992* (0.072)
CB	-.043 (0.688)	.067 (0.279)	.061 (0.217)	-.444 (0.247)	-.005 (0.938)	.014 (0.650)	.843** (0.042)	.049 (0.491)
TC	-.0024 (0.881)	-.026* (0.075)	-.016 (0.304)	-.027** (0.022)	.013 (0.358)	.017 (0.126)	0.006* (.116)	-.02 (0.225)
TO	-.0018 (0.719)	-.0054* (0.090)	-.0061 (0.272)	-.003 (0.412)	- .023*** (0.003)	- .008*** (0.002)	-.048 (0.399)	-.013** (0.018)
-cons	.850 (0.767)	.791 (0.617)	.305*** (0.000)	1.072 (0.149)	1.21 (0.286)	- .643*** (0.000)	-2.9 (0.611)	.094 (0.930)
Observations	338	351	338	351	338	325	325	325
R ²	0.58	0.53	0.40	0.50	0.82	0.97	4.99	-1.06
N	13	13	13	13	13	13	13	13

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : xtdece2)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

Tableau 4-38 : Résultats d'estimation pour la première classe de pays

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.IPE	.185 (0.241)	.207** (0.047)	.300* (0.067)		-	-	-	-
L.IPP	-	-	-	-	.289** (0.042)	.317*** (0.015)	.666*** (0.000)	.6644*** (0.004)
Actif total	-.375* (0.063)	-			.014 (0.887)	-		

Chapitre 4 - Analyses et interprétation des résultats

Fonds de pension	-	-.096* (0.109)	-	-	-	.0652** (0.036)	-	-
Fonds d'investissement	-	-	-.192* (0.093)	-	-	-	.2711 (0.255)	-
Sociétés d'assurance	-	-		Ns	-	-		.288** (0.062)
Crédit	-.380 (0.675)	.204 (0.790)	.754 (0.385)	Ns	.158 (0.742)	.423 (0.493)	.4978 (0.484)	1.38 (0.296)
CB	.207* (0.114)	.0304** (0.033)	.138 (0.300)		.0181 (0.538)	-.036 (0.303)	-.155 (0.124)	.1420** (0.023)
TC	-.072 (0.176)	-	-.017 (0.802)	Ns	-.0024 (0.914)	.0190 (0.495)	.066*** (0.003)	.0658** (0.045)
TO	.004 (0.658)	-	-.007 (0.217)	Ns	- (0.001)	-.0059 (0.292)	.0081* (0.112)	-.004 (0.568)
-cons	-.170 (0.569)	-.033 (0.616)	1.25 (0.247)	Ns	-.097 (0.626)	-.061 (0.755)	-1.01 (0.394)	-1.332 (0.892)
Observations	156	156	162	-	150	156	156	156
R ²	0.50	0.64	0.50	-	0.96	0.97	-0.49	0.76
N	6	6	6	-	6	6	6	6

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : xtdcce2)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

Tableau 4-39 : Résultats d'estimation pour la deuxième classe de pays

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.IPE	-.769*** (0.000)	-.98*** (0.000)	- .745*** (0.000)	-.833*** (0.000)	-	-	-	-
L.IPP	-	-	-	-	.709*** (0.000)	.436*** (0.000)	.772*** (0.000)	.431*** (0.004)
Actif total	-.150 (0.188)	-			.029 (0.406)	-		
Fonds de pension	-	.100 (0.375)	-	-	-	.020 (0.862)	-	-
Fonds d'investissement	-	-	-.313 (0.408)	-	-	-	-.086*** (0.005)	-
Sociétés d'assurance	-	-		-.128 (0.422)	-	-		.0207 (0.813)
Crédit	-.506* (0.096)	-.418 (0.567)	.257 (0.708)	-.438 (0.244)	- .392*** (0.000)	- .279*** (0.001)	-.394* (0.077)	-.204** (0.056)
CB	.166 (0.318)	.243 (0.236)	-.087 (0.604)	.023 (0.775)	.009 (0.838)	.052* (0.082)	-.018 (0.800)	.067 (0.221)
TC	-.040*** (0.017)	- .052*** (0.009)	-.077** (0.054)	.014 (0.691)	.0048 (0.295)	.024* (0.107)	.012 (0.260)	.013 (0.302)

TO	-.017*** (0.000)	-.013*** (0.011)	-.017*** (0.001)	-.0118*** (0.001)	-.00367* (0.072)	-.0040 (0.425)	-.0066* (0.078)	-.0041* (0.140)
-cons	.846 (0.794)	1.11 (0.818)	1.25 (0.247)	2.34*** (0.003)	-.136 (0.923)	2.09 (0.294)	.171 (0.904)	.367 (0.859)
Observations	104	104	104	104	100	100	100	100
R ²	-1.69	-1.08	-1.84	0.65	-0.93	-0.49	-1.53	0.99
N	4	4	4	4	4	4	4	4

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : xtdcce2)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

Tableau 4 - 40 : Résultats d'estimation pour la troisième classe de pays

VAR	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.IPE	.013 (0.775)	.044** (0.016)	-.028 (0.758)	.004 (0.925)	-	-	-	-
L.IPP	-	-	-	-	-.126*** (0.011)	-.358*** (0.000)	-.313*** (0.000)	-.123*** (0.011)
Actif total	.0026 (0.836)	-	-	-	-.154** (0.021)	-	-	-
Fonds de pension	-	-.067*** (0.000)	-	-	-	.320*** (0.000)	-	-
Fonds d'investissement	-	-	-.047 (0.265)	-	-	-	.129** (0.052)	-
Sociétés d'assurance	-	-	-	.026** (0.065)	-	-	-	-.182* (0.093)
Crédit	-.434** (0.078)	-.106 (0.220)	-.285* (0.089)	-.440** (0.064)	-.171 (0.742)	.086 (0.943)	-.077 (0.946)	-.201 (0.887)
CB	.018 (0.229)	-.010 (0.393)	.059* (0.106)	.010 (0.340)	-.262 (0.905)	-.243** (0.023)	-.260*** (0.013)	-.251* (0.086)
TC	-.015*** (0.004)	-.002** (0.021)	-.014* (0.114)	-.014** * (0.008)	.018 (0.386)	.026*** (0.000)	.020*** (0.000)	.016 (0.405)
TO	.0006** (0.057)	-.0007 (0.323)	-.0004** (0.024)	.001* (0.081)	.0044 (0.386)	.002 (0.655)	.001 (0.801)	.0037 (0.413)
-cons	.0049 (0.878)	.0138 (0.668)	.0031 (0.922)	.004 (0.881)	.406 (0.480)	-4.28 (0.237)	-7.48 (0.910)	.395 (0.428)
Observations	78	78	78	78	78	81	81	78
R ²	0.42	0.97	0.62	0.43	0.57	0.44	0.47	0.57
N	3	3	3	3	3	3	3	3

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : xtdcce2)

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

2.6 Interprétation des résultats associés aux estimations économétriques

Les résultats montrent que le total des actifs financiers des investisseurs institutionnels, toutes catégories confondues, les variables fonds de pension et sociétés d'assurance sont significativement et négativement corrélées au pouvoir de négociation économique syndicale dans l'ensemble des pays. Ces résultats corroborent ceux de Meyer (2019), Kelly (2015), Darcillon (2015) et Hall, Gingerich (2009) et Amable et al. (2005) qui trouvent une relation négative entre la financiarisation des économies et le pouvoir de négociation syndicale. En effet, les transformations survenues dans la structure de la négociation collective ont déséquilibré le rapport de force, en affaiblissant ainsi le pouvoir économique de négociation syndicale.

Tableau 4-41 : Tableau récapitulatif des résultats associés aux estimations économétriques

Variables \ Pays	L'ensemble de pays	Classe (1) de pays	Classe (2) de pays	Classe (3) de pays
Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				
Pouvoir économique de négociation syndicale	0	+	-	0
Actif total	-	-	-	0
Fonds de pension	-	-	0	-
Fonds d'investissement	0	-	0	0
Sociétés d'assurance	-	0	0	+
Crédit fourni par les banques au secteur privé	0	0	-	-
Capitalisation boursière	0	+	0	0
Taux de chômage	-	0	-	-

Taux d'ouverture	-	0	-	+
Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale				
Pouvoir politique de négociation syndicale	+	+	+	-
Actif total	-	0	0	-
Fonds de pension	+	+	0	+
Fonds d'investissement	-	0	-	+
Sociétés d'assurance	-	+	0	-
Crédit fourni par les banques au secteur privé	-	0	-	-
Capitalisation boursière	0	+	0	-
Taux de chômage	0	0	0	+
Taux d'ouverture	-	+	-	0

NB :

(+) : la variable indépendante est positivement corrélée à la variable dépendante

(-) : la variable indépendante est négativement corrélée à la variable dépendante

(0) : la variable indépendante est non significativement corrélée à la variable dépendante

Dans la majorité des pays de l'OCDE, la nouvelle dynamique des négociations salariales et l'essor des marchés boursiers ont contribué à l'affaiblissement de la négociation syndicale en tant qu'institution structurant les relations d'emploi. L'affaiblissement du pouvoir économique de négociation salariale est associé à la restructuration des entreprises post-modernes et à la nature de la propriété des capitaux. Selon les théories qui reposent sur la rationalisation des comportements économiques, telles que la théorie néoclassique, la création de richesses pour les actionnaires est l'objectif principal des entreprises cotées en bourse. La montée d'un nouveau modèle de gestion de l'entreprise basé sur la maximisation des profits, greffée à l'émergence d'une logique de la valeur actionnariale comme argument, a conduit à une modification de l'équilibre des pouvoirs entre les différentes parties prenantes (Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Plihon, 2004 ; Boyer, 2000). Le recours à la flexibilité, l'introduction des nouvelles stratégies d'affaires et l'apparition des nouvelles configurations d'emplois ont tendance à aller à l'encontre des intérêts des salariés. Au-delà de cet aspect, les mécanismes de contrôle instaurés à partir des années 2000, ont renforcé le pouvoir des investisseurs minoritaires. Il n'est pas alors surprenant de trouver, dans l'ensemble des pays, une association négative.

Quant au pouvoir politique de négociation syndicale, les effets des investisseurs institutionnels sont mitigés. Tout d'abord, les résultats des estimations montrent que le pouvoir politique des années antérieures est corrélé positivement et significativement au pouvoir présent. Les syndicats ont, en effet, le pouvoir et la capacité d'obtenir des concessions et de les actualiser durant les années subséquentes. En revanche, les résultats révèlent que le total des actifs financiers des investisseurs institutionnels toutes catégories confondues, des fonds d'investissement et des sociétés d'assurance sont significativement et négativement corrélés au pouvoir de négociation politique syndicale dans l'ensemble des pays. À l'inverse, nos résultats démontrent que l'actif des fonds de pension est significativement positivement corrélé au pouvoir de négociation politique syndicale. Conformément à la littérature (Piazza, 2005 ; Kelly, 2015 ; Vachon et *al.*, 2016 ; Kristal, 2010 ; Düenhaupt, 2013 ; Kim, 2016), la financiarisation des économies a un impact négatif sur les mouvements de grève et sur l'influence politique des syndicats, notamment dans les pays où la densité est faible. Toutefois, ceci dépend de l'affiliation politique des syndicats (Kelly, 2015). Comme nous avons pu le constater lors de la construction de l'indicateur synthétique de pouvoir politique de négociation syndicale, la majorité des syndicats ne possède pas des fonds de grève qui leur permettent de lancer des grèves contre des réformes gouvernementales ni de se positionner comme des acteurs puissants face aux problèmes reliés aux conditions de travail et aux relations d'emploi. Également, la majorité des pays ne procèdent pas à un droit de veto qui leur permet de bloquer une décision ou une résolution relative, par exemple, aux prestations sociales et à la fixation d'un salaire minimum.

En outre, dans certains pays (ex. Australie, Canada, Royaume-Uni, Espagne, Italie) les syndicats ne participent pas d'une manière régulière aux décisions gouvernementales en matière de politiques sociales et économiques. De même, la concertation est partielle. Elle se déroule généralement entre le gouvernement et les employeurs. Ce qui donne plus le pouvoir aux entreprises et à leurs actionnaires, notamment lors de la prise de décision en matière de réforme des politiques publiques d'emploi et de projets de loi. Le rôle des confédérations se limite au niveau de la consultation. Tous ces éléments sont en faveur des actionnaires, notamment les fonds d'investissement et les sociétés d'assurance.

Dans l'ensemble, à la lumière de ces résultats, l'hypothèse (**H4**), selon laquelle la financiarisation des économies a un effet négatif sur le pouvoir économique et politique de négociation syndicale, se trouve donc validée.

Comme nous pouvons le constater, dans l'ensemble, l'ouverture commerciale et le taux de chômage sont négativement et significativement corrélés au pouvoir économique de négociation syndicale et au pouvoir politique de négociation syndicale. Les résultats corroborent ceux de Darcillon (2015), Amable et al. (2005), Höpner (2005), Scruggs et Lange (2002) et Slaughter (2007) qui trouvent une relation négative entre le taux d'ouverture commerciale, le taux de chômage et le pouvoir de la négociation syndicale. En effet, cette relation s'explique par le pouvoir des employeurs et les moyens de pression qui possèdent. Avec l'ouverture commerciale et le développement de réseaux de filiales, notamment des entreprises multinationales, les détenteurs des capitaux peuvent utiliser la menace de la délocalisation ou de l'externalisation de la production pour diminuer les salaires, flexibiliser la main-d'œuvre et écarter les employés syndiqués. Ceci a un double effet. Sur le plan de pouvoir économique de négociation syndicale, la possibilité de délocalisation et d'externalisation peut mettre plus de pression sur les représentants syndicaux lors de la négociation des salaires, les avantages sociaux et les clauses d'ouverture et de dérogation. En effet, les dernières années, certains pays (ex. Allemagne, Australie, Italie, France) ont connu les pratiques d'ouverture et de dérogation qui donnent plus de marge de main-d'œuvre aux employeurs, notamment en période d'incertitudes économiques et politiques. En cas de désaccord, les employeurs peuvent menacer les salariées et déclencher un lock-out. Il est intéressant de rappeler que le pouvoir politique et économique a connu une tendance à la baisse dans la majorité des pays à l'étude. Donc, avec le manque de fonds de grèves et l'incapacité à mobiliser les travailleurs dans des grèves et des manifestations notamment dans les pays affichant un faible taux de syndicalisation, les actionnaires institutionnels semblent tirer plus d'avantages et orientent de plus en plus les stratégies de la négociation vers le court terme, en affaiblissant ainsi le pouvoir de négociation.

De son côté, un chômage élevé peut affaiblir le pouvoir de négociation syndicale. En effet, un taux de chômage élevé et de longue durée force les syndicats à faire des

concessions et à choisir des mesures au niveau de négociation syndicale. Il est à noter que leur principal objectif est la préservation de l'emploi. D'ailleurs comme nous l'avons vécu pendant les années qui ont suivi la crise financière de 2008, plusieurs syndicats ont mis des efforts pour maintenir les emplois et garder les conventions collectives intactes (Villanueva, 2015). À la fin des années 90, le taux de chômage a connu son pic dans plusieurs pays de l'OCDE qui ont commencé à déréglementer les institutions du marché du travail, en assouplissant la protection de l'emploi et en élargissant les anciennes configurations d'emploi avec une possibilité d'intégrer diverses formes d'emploi dites atypiques (Hein et Schulten, 2004). Particulièrement, l'émergence des emplois atypiques a affaibli le pouvoir politique et le pouvoir économique de négociation syndicale. Généralement, les emplois atypiques sont des emplois précaires qui exercent une pression à la baisse des conditions de travail et la qualité de l'emploi des salariés occupant des emplois traditionnels. De même, une augmentation de taux de chômage se traduit par une baisse de taux de syndicalisation et de représentation. Cette diminution a un impact sur la mobilisation des travailleurs pendant les grèves afin d'obtenir des concessions de la part des employeurs et d'obtenir leurs revendications.

Dans l'ensemble, à la lumière des résultats de l'hypothèse (**H5**), selon laquelle l'effet négatif de la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir économique et politique de négociation syndicale se renforce avec le processus de libéralisation des échanges et la hausse du taux de chômage, est donc validée.

En ce qui concerne, les classes de pays, les résultats d'estimation sont mitigés.

- **Classe 1 (Australie, Portugal, Italie, Grèce, France et Espagne)**

En ce qui concerne le premier groupe, il convient d'abord de rappeler que les statistiques descriptives démontrent que les pays appartenant à la classe (**1**) enregistrent une valeur élevée quant aux totaux des actifs financiers et des fonds d'investissement. Le total des actifs des investisseurs institutionnels, toutes catégories confondues, les totaux des actifs des fonds de pension et de fonds d'investissement sont négativement et significativement liés au pouvoir économique de négociation syndicale. Par ailleurs, les totaux des actifs des fonds de pension et des sociétés d'assurance sont positivement et significativement associés au pouvoir politique de négociation syndicale. Par ailleurs, les totaux des actifs des investisseurs

institutionnels et les fonds d'investissement sont négativement, mais non significativement liés au pouvoir politique de négociation syndicale.

Le groupe de pays associés au « capitalisme familial » (**classe 1**) se caractérise par une forte intervention de l'État dans les négociations collectives, par une négociation centralisée et un taux de couverture syndicale élevé (Visseur, 2009 ; Eurofound, 2018). En général, dans cette classe de pays, les négociations syndicales sont volontairement orientées vers le conflit. En réalité, la faible participation des partenaires sociaux et la faible performance du dialogue social dans ces pays jouent en faveur des détenteurs des capitaux. Les institutions collectives dépendent de la réglementation de l'État. Ainsi, l'impact négatif des investisseurs institutionnels sur le pouvoir économique de négociation syndicale est associé en grande partie à l'intervention de l'état. Empressons-nous de relativiser cette interprétation. Si elle reste valable pour l'ensemble de la classe (**1**), prise dans son ensemble, il convient de préciser que certains pays, comme la France ou l'Italie, ont tout de même une culture de dialogue social et de partenariat ancrée historiquement et contribuant aux démarches de négociations collectives.

Par ailleurs, dans ce groupe de pays (**classe 1**), les clauses de dérogation et d'ouverture sont devenues plus répandues (Visseur, 2019 ; OCDE, 2017.a ; Visseur, 2009). Conjuguée à la déréglementation du marché de travail et à la libéralisation des marchés du travail, cette pratique a affaibli le pouvoir économique de négociation syndicale. En ce qui concerne le pouvoir politique de négociation syndicale, certains pays, malgré le faible taux de syndicalisation, ont réussi à mobiliser les travailleurs et les citoyens dans les grèves face aux réformes gouvernementales, ce qui pourrait expliquer l'impact positif sur les fonds de pension et les sociétés d'assurance. À cet égard, les exemples de la France, de l'Espagne, de l'Italie et de la Grèce nourrissent ce dernier résultat.

En ce qui concerne le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de négociation syndicale, les variables retardées impactent significativement et positivement les pouvoirs des années antérieures. Dans ce groupe de pays, deux variables de contrôle ont un impact significatif, à savoir la capitalisation boursière et le taux d'ouverture commerciale. Ces deux variables sont positivement et significativement liées aux pouvoirs de négociation syndicale. En effet, les pays de ce groupe affichent un faible taux de

capitalisation boursière et un faible taux d'ouverture commerciale par rapport aux deux autres groupes de pays. L'impact de ces variables ne peut donc pas être néfaste quant au pouvoir de négociation syndicale.

- **Classe 2 (Allemagne, Norvège, Suisse et Irlande)**

En ce qui a trait à la classe (2), le total des actifs des investisseurs institutionnels, toutes catégories confondues, est négativement et significativement lié au pouvoir économique de négociation syndicale. Par ailleurs, le total des actifs des fonds d'investissement est négativement et significativement associé au pouvoir politique de négociation syndicale. En réalité, les statistiques descriptives démontrent que les pays appartenant à la classe (2) enregistrent une valeur élevée des actifs des fonds d'investissement. En outre, ces pays se caractérisent par un taux de couverture syndicale élevé et par une structure de négociation centralisée/décentralisée organisée et coordonnée. La majorité de ces pays se caractérise par une gouvernance associative, notamment en Norvège et en Allemagne (Visseur, 2009 ; Eurofound, 2018). Généralement, les accords nationaux et sectoriels sont complétés par des accords au niveau de l'entreprise. Les conditions et l'organisation de travail et la fixation des aspects pécuniaires lors des négociations sont assurées par l'intervention de l'État qui joue un rôle important au niveau de la coordination entre les associations patronales et syndicales, ainsi que les partenaires sociaux, tant nationaux que régionaux.

Ce dynamisme et cette organisation des relations d'emploi freinent les effets négatifs de tous les investisseurs institutionnels sur les pouvoirs de négociation syndicale. En réalité, la contribution des entreprises familiales est significative. À titre d'exemple, en Allemagne, plus que 90 % d'entreprises sont familiales dont 95 % détiennent plus de 50 % des actions de l'entreprise (FABUSS, 2016)⁸⁵. En Allemagne, les entreprises financent leurs activités par les crédits bancaires, ce qui explique en grande partie l'impact des actifs investisseurs

⁸⁵ Family BUbusiness Successful Succession (FABUSS) est un projet réalisé par ERASMUS JEUNESSE. Son principal objectif est de développer des stratégies de croissance, de gouvernance et de prise de décision efficace et de communication et de gestion des conflits pour les entreprises familiales. [En ligne] : http://succession-project.eu/docs/Final_report_IO2_web.pdf

institutionnels sur les pouvoirs de négociation syndicale (Boyer, 2015). En effet, lorsque la pression des marchés boursiers est faible, le syndicat et les employeurs choisissent des stratégies à long terme et trouvent des consensus acceptables mutuellement. Par ailleurs, ces pays se caractérisent par une forte institutionnalisation de l'implication des salariés, par un bon indice de la démocratie industrielle et par une meilleure performance en matière de dialogue social (Viseur, 2009). D'ailleurs, les entreprises sont obligées, par les lois respectives de chaque pays, de divulguer les informations pertinentes en ce qui concerne les conventions collectives.

Les résultats d'estimation révèlent, conformément à la littérature théorique et empirique, un lien négatif et significatif entre les pouvoirs de négociations syndicales, le taux de chômage et le taux d'ouverture commerciale. En revanche, les résultats démontrent que les crédits bancaires fournis pour le secteur privé sont significativement et négativement liés aux pouvoirs de négociation syndicale (politique et économique). Ce résultat corrobore celui d'Amable et al. (2005). Comme déjà mentionné, les entreprises financent leurs activités par les crédits bancaires. Donc, l'augmentation des pressions des marchés financiers oriente les stratégies de la négociation vers le court terme et affaiblit le pouvoir de négociation syndicale.

- **Classe 3 (Canada, Suède et Royaume-Uni)**

Les totaux des actifs des investisseurs institutionnels et des actifs des sociétés d'assurance sont négativement et significativement liés au pouvoir politique de négociation syndicale dans la classe (3). Par ailleurs, le total des actifs des fonds d'investissement et le total des actifs fonds de pension sont positivement et significativement associés au pouvoir politique de négociation syndicale. De son côté, le pouvoir économique de négociation syndicale est lié significativement et négativement et aux actifs des fonds de pension et positivement et d'une manière significative aux actifs des sociétés d'assurance.

En effet, ce groupe de pays affiche une valeur élevée quant aux totaux des actifs financiers et des sociétés d'assurance ce qui pourra expliquer leur impact négatif. En outre, la majorité de ces pays se caractérise par un faible score de la démocratie industrielle, une

faible participation des partenaires sociaux et une faible performance du dialogue social (Visseur, 2009 ; Eurofound, 2018). En outre, les négociations dans ce groupe se déroulent au niveau de l'entreprise avec une intervention minimale de l'État dans le secteur privé. Avec le faible taux de syndicalisation, l'organisation collective des travailleurs à travers les frontières de l'entreprise est donc très limitée. En raison de ces facteurs, les syndicats ont perdu leur pouvoir et ont peu d'influence sur les relations d'emploi au sein de l'entreprise.

En ce qui concerne les variables de contrôle, les résultats sont également mitigés. Tout d'abord, les résultats montrent une association négative et significative entre les deux pouvoirs de négociation syndicale et les crédits fournis par les banques pour le secteur privé. La capitalisation boursière n'a pas d'impact sur le pouvoir économique de négociation collective, mais elle impacte significativement et négativement le pouvoir politique de négociation syndicale. Le taux de chômage quant à lui est associé négativement au pouvoir économique de négociation syndicale et positivement au pouvoir politique de négociation collective.

Dans l'ensemble, ce groupe de pays (le capitalisme libéral) se caractérise par une forte capitalisation boursière et une forte déréglementation du marché de travail et des marchés financiers ayant contribué, directement et indirectement, à l'affaiblissement du pouvoir des syndicats.

2.7 Modèle d'équations simultanées

L'objectif de la présente recherche est d'examiner, en premier, la relation entre le pouvoir de la négociation syndicale et les investisseurs institutionnels (**Éq1**) et ensuite l'impact du pouvoir estimé sur la qualité de l'emploi (**Éq2**). La deuxième équation (**Éq2**) nous permet en effet d'examiner la relation entre la qualité de l'emploi et le pouvoir de la négociation syndicale en présence des investisseurs institutionnels.

Dans le chapitre 1, nous avons déterminé les variables susceptibles d'influer sur cette interrelation. Au total, quatre variables explicatives sont retenues, outre les variables indicatrices des investisseurs institutionnels, ont été sélectionnées : la capitalisation boursière, le crédit domestique fourni par le secteur bancaire, l'ouverture commerciale et le taux de chômage. Les variables dépendantes sont le pouvoir économique de négociation

Les méthodes linéaires à information complète exigent que le modèle soit globalement identifiable ; toutes les équations dans le modèle soient suridentifiées ou juste identifiées, et ce, à travers l'identification des instruments. Pour les modèles linéaires à information complète, il existe une méthode d'estimation très classique. Il s'agit de la méthode des triples moindres carrés (3SLS) qui a été introduite par Zellner et Theil (1962) (Greene, 2011). Afin de générer des instruments, cette méthode traditionnelle utilise des variables strictement exogènes du modèle. La méthode 3SLS est incapable de vérifier le choix des instruments. Elle risque alors de créer un problème de sous ou suridentification des équations. En outre, elle ne permet pas de corriger le problème l'endogénéité des variables exogènes introduite dans le modèle. Elle corrige seulement le problème d'endogénéité des variables endogènes. Pour dépasser ces problèmes, nous faisons appel à la méthode des moments généralisés (GMM) en système. Cette méthode propose le test d'Anderson (*Anderson canonical correlation likelihood ratio test*). Ce test permet de vérifier si notre modèle est correctement identifié. En effet, des résultats significatifs suggèrent que la variable instrumentale et les instruments sont fortement liés et que notre modèle est correctement identifié. En effet, le GMM en système est proposé pour les modèles qui se caractérisent par une homogénéité des pentes, des variables stationnaires et non co-intègres et des échantillons de grande taille. Ditzen (2018) propose des techniques qui sont appropriées pour les échantillons de petite taille et applicables dans le cas où les variables sont intégrées dans le même ordre ou ordres différents. Les techniques sont également appropriées dans le cas où il existe des variables dépendantes et des variables indépendantes transversalement. Les techniques de Ditzen (2018) permettent de déterminer la dépendance du modèle au complet. Il propose un test de faible dépendance de Pesaran (2007). À l'instar l'estimateur des Effets Corrélés Communs Dynamiques, les techniques de GMM en système sont appliqués à l'aide de la méthode d'ajustement récursive moyenne pour les petits échantillons.

2.7.2 Résultats empiriques associés aux équations simultanées

Les séries des tests effectués et les p-values nous conduisent à accepter les hypothèses nulles, selon lesquelles nos instruments sont valides et les modèles que nous avons spécifiés sont adéquatement instrumentalisés et adéquatement identifiés. En effet, toutes les p-values

sont inférieures à 5 %. Le test de sous-identification de Canon Anderson et son LM Statistique nous permet alors de rejeter l'hypothèse nulle selon laquelle les instruments sont sous-identifiés. Ceci dit, toutes les variables considérées sont correctement incluses dans le modèle. Par ailleurs, la totalité de nos modèles sont dépendants ou faiblement dépendants.

Tableau 4-42 : Résultats d'estimation pour le panel global

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.QE	-0.302*** (0.000)	-0.304*** (0.000)	-0.302*** (0.000)	-0.298*** (0.000)	-0.152*** (0.000)	-0.149*** (0.000)	-0.149*** (0.000)	-0.151*** (0.000)
IPE	-14.52 (0.407)	-14.61 (0.405)	-14.77 (0.394)	-15.62 (0.363)	-	-	-	-
IPP	-	-	-	-	.739*** (0.006)	.628*** (0.001)	.635*** (0.001)	.945* (0.0071)
Test d'Anderson de sous-identification	146.311*** (0.0000)	147.944*** (0.0000)	138.735*** (0.0000)	121.047*** (0.0000)	160.885*** (0.0000)	149.124*** (0.000)	163.253*** (0.000)	215.217*** (0.000)
CD Statistic (p-value)	-2.38** (0.0174)	-2.39** (0.0170)	-2.40** (0.0164)	-2.17* (0.0301)	-1.34 (0.1816)	-1.29 (0.1967)	-1.29 (0.1956)	-1.47* (0.1413)

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : `xtlcc2`) avec l'option `ivreg2`

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

Tableau 4-43 : Résultats d'estimation pour la première classe de pays

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.QE	-0.202** (0.022)	-0.203** (0.025)	-0.196** (0.043)	-0.214*** (0.010)	-0.476*** (0.000)	-0.481*** (0.000)	-0.451*** (0.000)	-0.475*** (0.000)
IPE	-4.37** (0.047)	-4.78** (0.050)	-5.32** (0.046)	-2.99* (0.117)	-	-	-	-
IPP	-	-	-	-	.554*** (0.001)	.582*** (0.002)	.476*** (0.000)	.743*** (0.006)
Test d'Anderson de sous-identification	49.306* (0.0196)	50.452* (0.0151)	52.690* (0.0089)	56.922* (0.0031)	49.598* (0.0254)	53.950* (0.0065)	61.123* (0.000)	53.662*** (0.0070)

CD Statistic (p-value)	- 3.11*** (0.0019)	- 3.07*** (0.0021)	-3.12*** (0.0018)	-3.17*** (0.0015)	- 2.88*** (0.0039)	- 2.86*** (0.0042)	- 2.95*** (0.0032)	-2.84*** (0.0045)
------------------------------	--------------------------	--------------------------	----------------------	----------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	----------------------

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : xtdcce2) avec l'option ivreg2

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

Tableau 4-44 : Résultats d'estimation pour la deuxième classe de pays

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.QE	-0.071* (0.093)	-0.073* (0.115)	-0.071 (0.120)	-0.070* (0.084)	.137 (0.522)	.166 (0.481)	.142 (0.510)	.148 (0.496)
IPE	-0.900** (0.041)	-0.932** (0.051)	-1.01* (0.065)	-0.927** (0.021)	-	-		-
IPP	-	-	-	-	-0.283*** (0.014)	-0.282** (0.023)	-0.334*** (0.005)	-0.335*** (0.005)
Test d'Anderson de sous-identification	38.797** (0.0104)	39.028** (0.0097)	52.274** (0.0002)	39.640** (0.0082)	83.577** (0.0000)	83.873** (0.0000)	82.011** (0.0000)	83.862** (0.0000)
CD Statistic (p-value)	-2.56*** (0.0103)	-2.55*** (0.0106)	-2.53*** (0.0115)	-2.58*** (0.0099)	-2.28** (0.0229)	-2.36** (0.0185)	-2.22** (0.0262)	-2.25** (0.0241)

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : xtdcce2) avec l'option ivreg2

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

Tableau 4-45 : Résultats d'estimation pour la troisième classe de pays

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale			
L.QE	-0.286*** (0.006)	- .298*** (0.009)	- .275*** (0.003)	- .285*** (0.007)	-0.374*** (0.001)	- .355*** (0.003)	-0.359*** (0.003)	- .376*** (0.001)
IPE	16.70* (0.086)	17.31* (0.088)	14.78* (0.086)	16.71* (0.087)	-	-	-	-
IPP	-	-	-	-	.496*** (0.000)	.139 (0.510)	.198 (0.252)	.554*** (0.001)
Test d'Anderson de sous-identification	27.803** (0.0334)	35.358* (0.0035)	30.403* (0.0160)	28.165* (0.0302)	44.444** (0.002)	47.966** (0.0000)	49.788** (0.0000)	44.006** (0.0002)

CD	-	-3.02**	-	-3.07**	-3.77***	-	-3.81***	-
Statistic	3.05**	(0.0026)	3.11***	(0.0021)	(0.0002)	3.83***	(0.0001)	3.75***
(p-value)	(0.0023)		(0.0018)			(0.0001)		(0.0002)

Source : Auteure, à partir du logiciel Stata-16 (commande : xtdcce2) avec l'option ivreg2

Note : ***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

1 et 5 : Total actif

2 et 6 : Fonds de pension

3 et 7 : Fonds d'investissement

4 et 8 : Sociétés d'assurance

2.7.3 Interprétation des résultats associés aux équations simultanées

Les résultats montrent d'abord que, dans tous les modèles et dans les trois classes de pays, la variable retardée de la qualité de l'emploi est liée significativement et négativement à la qualité de l'emploi. Selon ce résultat, la qualité de l'emploi des années antérieures réduit la qualité de l'emploi des années subséquentes.

Tableau 4-46 : Tableau récapitulatif des résultats associés aux équations simultanées

Pays / Variables	Panel global	Classe (1)	Classe (2)	Classe (3)
Variable dépendante : Pouvoir économique de négociation syndicale				
Qualité de l'emploi (Retardée)	-	-	-	-
Pouvoir économique de négociation syndicale	0	-	-	+
Variable dépendante : Pouvoir politique de négociation syndicale				
Qualité de l'emploi (Retardée)	-	-	-	-
Pouvoir politique de négociation syndicale	+	+	-	+

NB :

(+) : la variable indépendante est positivement corrélée à la variable dépendante

(-) : la variable indépendante est négativement corrélée à la variable dépendante

(0) : la variable indépendante est non significativement corrélée à la variable dépendante

Dans l'ensemble, les résultats mettent en avant une relation positive et significative entre la qualité de l'emploi et le pouvoir politique de négociation syndicale. En revanche, la relation entre la qualité de l'emploi et le pouvoir économique de négociation syndicale est négative, mais non significative. Dans cette perspective, un pouvoir politique de négociation syndicale élevée conduit à une augmentation de l'indice de la qualité de l'emploi, et donc à une amélioration de la qualité de l'emploi. À l'heure actuelle, la documentation scientifique ne semble pas contenir une étude analysant systématiquement cette relation. Cependant, ce résultat n'est pas surprenant. La qualité de l'emploi fait référence aux aspects financiers de l'emploi, tels que la rémunération, les avantages sociaux et l'assurance de chômage et d'invalidité. La force syndicale réside dans sa capacité de se positionner contre certaines réformes qui pourront détériorer la qualité de l'emploi. À cet effet, les syndicats contribuent alors sensiblement à l'amélioration de la qualité de l'emploi. Les syndicats négocient non seulement les salaires, mais aussi les prestations d'assurance et de retraite. Ils ont le pouvoir de faire une différence dans les conditions de travail et d'emploi en mobilisant, éventuellement, leurs membres contre des réformes gouvernementales qui nuiraient aux conditions d'emploi. Dans l'ensemble et à la lumière de ce résultat, l'hypothèse (**H6**) selon laquelle, l'affaiblissement dû à la financiarisation des économies du pouvoir économique et politique de négociation syndicale réduit la qualité de l'emploi se trouve rejetée.

Par ailleurs, les résultats par classe de pays se déclinent ainsi :

-Dans la classe (**1**) (Australie, Portugal, Italie, Grèce, France et Espagne), le pouvoir économique de négociation syndicale est lié négativement et significativement à la qualité de l'emploi. Tandis que le pouvoir politique de négociation syndicale est lié positivement et significativement à la qualité de l'emploi. En effet, comme nous l'avons mentionné plus haut, les pays appartenant à cette classe se caractérisent, pour la plupart, par des interventions fréquentes de l'État et par des extensions des conventions collectives qui sont souvent centralisées. Ceci explique en grande partie l'impact négatif du pouvoir économique des négociations syndicales, impact résultant, entre autres, des politiques néolibérales et d'austérité appliquées assez systématiquement lors des crises économiques.

L'impact positif du pouvoir politique de négociation syndicale, quant à lui, peut avoir deux explications. Premièrement, l'intervention et l'implication des syndicats dans la prise de décision produisent des externalités positives (Ibsen et Tapia, 2017). Son influence politique est d'une grande importance, notamment à travers son implication au sein des instances décisionnelles. Deuxièmement, très récemment, plusieurs recherches théoriques et empiriques ont montré que même si les contextes économique, politique et institutionnel sont défavorables, les syndicats pourront être efficaces par des actions politiques. La mobilisation peut compenser la perte de ressources de pouvoir lors des négociations collectives au niveau national et lors de l'élaboration des politiques publiques en général et de l'emploi en particulier (Ibsen et Tapia, 2017 ; Vulkan et Larsson, 2018 ; Gold et al., 2020).

-Dans la classe (2) (Allemagne, Norvège, Suisse et Irlande), le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de négociation syndicale sont liés négativement et significativement à la qualité de l'emploi. En effet, comme c'est souvent le cas dans les pays dits socio-démocrates, il y a une domination des négociations sectorielles, une forte intervention étatique, une forte participation des partenaires sociaux, un indice élevé de la démocratie industrielle et une présence institutionnalisée du dialogue social. Toutefois, le développement des accords de partenariat en Irlande ou des pactes sociaux en Allemagne ou en Norvège ne signifie pas une amélioration systémique de la qualité de l'emploi. Ces accords et ces pactes jouent un rôle crucial dans la refonte de l'organisation de travail et dans la flexibilité de l'emploi. À titre d'exemple, la Suisse et la Norvège se caractérisent par une flexibilité des CDI et une protection intermédiaire d'emploi, tandis que l'Allemagne se caractérise par une dérégulation des CDI. L'ensemble des pays dans ce groupe représente le régime dual de l'emploi (Olsen et al. 2010 ; et Gallie, 2007). Dans un contexte d'émergence d'une philosophie de « flexicurité » dans ces pays, les syndicats semblent avoir cédé une partie de leur pouvoir afin de réorganiser le travail et les relations d'emploi (Gazier, 2008 ; Conter, 2011). En contrepartie, cette situation est en faveur des employeurs qui utilisent la flexibilité comme une source d'efficacité et de performance de l'organisation moderne. D'ailleurs, l'Allemagne depuis la libéralisation de son marché financier utilise de plus en plus des clauses de dérogation qui donnent plus de marge de manœuvre aux employeurs. Dans l'ensemble, les résultats permettent d'affirmer que dans ce groupe de pays, les syndicats optent pour des stratégies de participation reposant sur un genre de « marchandage »

conciliant entre la sécurisation des trajectoires professionnelles et la flexibilisation au sein des organisations. Faisant débat depuis le début des années 2000, d'après les résultats de la présente recherche, cette stratégie semble néanmoins nuire à la qualité de l'emploi, au moins en considérant les indicateurs que nous avons retenus.

- Dans la classe (3) (Canada, Suède, Royaume-Unis), le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de négociation syndicale sont liés significativement et positivement à la qualité de l'emploi. En effet, qualifié de « capitalisme libéral », ce groupe de pays se caractérise par une domination des négociations collectives décentralisées et par une faible intervention étatique dans les négociations. Paradoxalement, les syndicats jouent un rôle positif améliorant la qualité de l'emploi, et ce, malgré la présence d'investisseurs institutionnels ayant un impact négatif sur les deux pouvoirs de négociation syndicale. Quelques pistes de réflexion peuvent nourrir les explications d'un tel paradoxe. Au Royaume-Uni et au Canada, les conventions collectives sont sensiblement dépendantes des lois déjà en cours et ne peuvent donc pas contenir des clauses prohibées par les lois ou par les règlements. Malgré les airs de libéralisation ayant soufflé sur ces deux pays, notamment depuis le début des années 1980, ces lois constituent des acquis sociaux, quasi irrévocables et qui sont le fruit de mouvements sociaux antérieurs, datant parfois de plusieurs décennies. Les exemples relatifs aux salaires minima (Loi sur le salaire minimum), à la rémunération selon l'ancienneté (échelle salariale et promotion interne) et l'indemnisation du chômage (loi sur l'assurance-emploi) sont autant d'exemples qui montrent que même en l'absence d'un fort pouvoir de négociation syndicale (économique et politique), les lois en vigueur constituent un rempart contre la précarisation de la qualité de l'emploi. Donc, malgré l'ouverture commerciale, la libéralisation des marchés financiers et la domination des investisseurs institutionnels, les syndicats bâtissent leurs stratégies de négociation en puisant dans la force des lois en cours afin de défendre les intérêts des salariés, notamment en matière de qualité de l'emploi. Outre cette explication, il convient de noter que depuis quelques années, les pays appartenant à la classe (3) affichent de faibles taux de chômage, frôlant quasiment le taux de chômage naturel (notamment au Canada et en Suède). Aussi, ces pays vivent des raretés criantes de main-d'œuvre. Donc, afin d'attirer et de retenir la main-d'œuvre notamment, il n'est pas rare de voir des employeurs offrir de bonnes conditions d'emplois. Quand bien même cette stratégie est principalement animée par une rationalisation de la

gestion prévisionnelle de l'emploi, elle aboutit à une amélioration de la qualité de l'emploi, et ce, en présence d'un syndicat dont le pouvoir est de plus en plus affaibli.

2.8 Tests de causalité

La relation de causalité pouvant exister entre le pouvoir de négociation syndicale, la qualité d'emploi et la financiarisation des économies reçoit beaucoup d'attention de la part des chercheurs académiques, des leaders syndicaux et des décideurs politiques. Dans la présente recherche, nous tentons de comprendre si la financiarisation des économies, autrement dit la montée en puissance des investisseurs institutionnels, cause, ou non, l'affaiblissement des pouvoirs de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Étant donné que les investisseurs institutionnels jouent un rôle important dans les marchés financiers et dans les relations industrielles en général et les relations d'emploi en particulier, nous nous attendons à ce que leur présence sur les marchés financiers et leur poids considérable provoquent des changements dans le pouvoir de négociation syndicale et des variations dans la qualité d'emploi. Pour ce faire, nous faisons appel aux tests de causalité au sens de Granger qui permet de tester la direction de causalité entre deux variables.

Le premier test a été développé par Granger en 1969 dans le cadre des séries temporelles. Le test repose sur l'idée selon laquelle la variable explicative (X) cause la variable à expliquer (Y). Dans le cas des données de panel, le test de Granger (1969) suppose que pentes sont homogènes. Ainsi, ce test reste limitatif notamment dans le cas de données macroéconomiques. En 2012, Dumitrescu et Hurlin proposent un test qui est applicable dans le cas de données de panel en présence des pentes hétérogènes. Ainsi, avant de procéder aux tests de causalité, nous devons examiner l'homogénéité entre les variables à tester, à savoir le pouvoir économique de négociation syndicale, le pouvoir politique de négociation syndicale, la qualité d'emploi et les variables indicatrices des investisseurs institutionnels. Pour y parvenir, nous appliquons le test de Pesaran-Yamataga (2008) (*Cf*, section 2.1.1.1). Si les pentes sont homogènes, nous utilisons alors le test classique de Granger (1969), alors que si les pentes sont hétérogènes nous appliquons le test de Dumitrescu et Hurlin. Les résultats de test d'homogénéité figurent à l'annexe (11).

2.8.1 Résultats des tests de causalité

Le tableau (4-47) présente les résultats relatifs aux tests de causalité.

Tableau 4-47 : Résultats relatifs aux tests de causalité

<div style="text-align: center;"> Panel Statistiques </div>	Panel global	Classe 1	Classe 2	Classe 3
	Statistique (p-value)	Statistique (p-value)	Statistique (p-value)	Statistique (p-value)
Actif → IPP	9.9105*** (0.0000)	13.2817*** (0.0000)	1.5777* (0.1146)	3.3026*** (0.0010)
IPP → Actif	4.3983*** (0.0000)	2.445* (0.1198)	0.146 (0.7026)	2.9889*** (0.0028)
Pension → IPP	7.8243*** (0.0000)	1.359 (0.2453)	2.612* (0.1090)	4.256** (0.0424)
IPP → Pension	14.5359*** (0.0000)	0.214* (0.1314)	7.3710*** (0.0000)	0.0123 (0.9117)
Assurance → IPP	2.3442*** (0.0191)	3.3220*** (0.0009)	4.1535*** (0.0000)	6.639*** (0.0119)
IPP → Assurance	5.0275*** (0.0000)	0.059 (0.8072)	10.5659*** (0.0000)	2.2100** (0.0271)
Investissement → IPP	5.7425*** (0.0000)	0.988 (0.3216)	10.5991*** (0.0000)	4.471** (0.0337)
IPP → Investissement	6.6681*** (0.0000)	2.3000* (0.1314)	1.976 (0.1627)	2.600* (0.1108)
Actif → IPE	2.03172 (0.1549)	0.01310 (0.9090)	2.428* (0.1222)	2.519* (0.1165)
IPE → Actif	0.21031 (0.6468)	0.77811 (0.3791)	0.674 (0.4134)	2.558 (0.1137)
Pension → IPE	7.34107*** (0.0071)	1.68322 (0.1892)	2.058 (0.1544)	4.756* (0.0322)
IPE → Pension	4.13364*** (0.0428)	5.65e+04*** (0.0000)	1.768 (0.1864)	0.084 (0.7727)
Assurance → IPE	0.38566 (0.5350)	3.1306*** (0.0017)	1.973 (0.1631)	1.014 (0.3168)
IPE → Assurance	0.61806 (0.4323)	3.2659*** (0.0011)	1.770 (0.1862)	3.689* (0.0584)
Investissement → IPE	0.67238 (0.4128)	0.163 (0.6868)	1.624 (0.2053)	1.274 (0.2624)

IPE → Investissement	0.01420 (0.9052)	0.486 (0.4866)	1.567 (0.2134)	3.690** (0.0584)
QE → IPP	10.0800*** (0.0000)	0.0375 (0.9701)	2.8857*** (0.0039)	1.2425 (0.2141)
IPP → QE	2.2230** (0.0262)	12.7407*** (0.0000)	10.9547 *** (0.0000)	1.4163 (0.1567)
QE → IPE	7.65468*** (0.0060)	16.109*** (0.0000)	1.625 (0.2051)	5.86808** (0.0177)
IPE → QE	0.37865 (0.5387)	1.400 (0.2384)	2.1625* (0.1198)	0.13372 (0.7156)
Nous rejetons l'hypothèse nulle selon laquelle x ne cause pas y si p-value est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				

Source : auteure (la commande utilisée est la *Xigcause* sur *stata-16* de Lopez et Weber (2017) sur *stat-16* (pour le test de Dumitrescu, et Hurlin (2012)) et la commande *Pairwise* sur *Eviews 11* (pour le test de Granger (1969))

Note : Le nombre de décalages de la série est déterminé par le critère d'information Akaike (AIC)

***Significativité au seuil de 1 %, **Significativité au seuil de 5 %, *Significativité au seuil de 10 %.

2.8.2 Interprétations des résultats des tests de causalités

Les résultats des tests de causalité montrent d'abord que le pouvoir politique de négociation syndicale semble évoluer en fonction des variables indicatrices des investisseurs institutionnels. Ces dernières peuvent causer l'affaiblissement du pouvoir politique de négociation syndicale. Tandis que le pouvoir économique de négociation syndicale semble affaibli seulement par l'actif des fonds de pension. En revanche, les résultats montrent l'existence d'un lien de causalité entre la qualité de l'emploi et le pouvoir économique de négociation syndicale et une causalité bidirectionnelle entre la qualité de l'emploi et le pouvoir politique de négociation syndicale. Cette relation bidirectionnelle montre que le pouvoir politique de négociation syndicale aurait un impact significatif sur la qualité de l'emploi et inversement. Les résultats de l'analyse en termes de causalité permettent de confirmer définitivement l'hypothèse de la non-neutralité des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et la non-neutralité du pouvoir de négociation syndicale sur la qualité d'emploi.

Tableau 4-48 : Tableau récapitulatif des résultats associés aux tests de causalité

H0 X ne cause pas Y	Conclusion			
	Panel Global	Classe (1)	Classe (2)	Classe (3)
Actif IPE	Aucun lien de causalité	Aucun lien de causalité	Causalité de total de l'actif vers le pouvoir économique de négociation syndicale	Causalité de total de l'actif vers le pouvoir économique de négociation syndicale
Pension IPE	Causalité bidirectionnelle	Causalité du pouvoir économique de négociation syndicale vers les fonds de pension	Aucun lien de causalité	Causalité des fonds pension vers le pouvoir économique de négociation syndicale
Assurance IPE	Aucun lien de causalité	Causalité bidirectionnelle	Aucun lien de causalité	Causalité du pouvoir économique de négociation syndicale vers l'actif des sociétés d'assurance
Investissement IPE	Aucun lien de causalité	Aucun lien de causalité	Aucun lien de causalité	Causalité du pouvoir économique de négociation syndicale vers le fonds d'investissement
QE IPE	Causalité de la qualité de l'emploi vers le pouvoir économique de négociation syndicale	Causalité de la qualité de l'emploi vers le pouvoir économique de négociation syndicale	Causalité du pouvoir économique de négociation syndicale vers la qualité d'emploi	Causalité de la qualité de l'emploi vers le pouvoir économique de négociation syndicale
Actif IPP	Causalité bidirectionnelle	Causalité bidirectionnelle	Causalité de total des actifs vers le pouvoir politique de négociation syndicale	Causalité bidirectionnelle
Pension IPP	Causalité bidirectionnelle	Causalité du pouvoir politique de négociation syndicale vers le fonds de pension	Causalité bidirectionnelle	Causalité de fonds de pension vers le pouvoir politique de négociation syndicale
Assurance IPP	Causalité bidirectionnelle	Causalité de l'actif des sociétés d'assurances vers le pouvoir politique de	Causalité bidirectionnelle	Causalité bidirectionnelle

		négociation syndicale		
Investissement IPP	Causalité bidirectionnelle	Causalité du pouvoir politique de négociation syndicale vers le fonds d'investissement	Causalité du fonds d'investissement vers le pouvoir politique de négociation syndicale	Causalité bidirectionnelle
QE IPP	Causalité bidirectionnelle	Causalité du pouvoir politique de négociation syndicale vers la qualité d'emploi	Causalité bidirectionnelle	Aucun lien de causalité

Sur le plan interprétatif, le pouvoir politique de négociation syndicale semble lié aux variables indicatrices des investisseurs institutionnels. En effet, la montée en puissance des investisseurs institutionnels et la déréglementation et la libéralisation des marchés financiers se sont traduites par un affaiblissement du pouvoir politique et du pouvoir économique de négociation syndicale. Si, à notre connaissance, aucune étude économétrique n'a testé ce lien de causalité, ce résultat a été « démontré » par des études théoriques ou des recherches utilisant des analyses de données descriptives. (Kelly, 2015 ; Lapointe, 2014 ; Ibsen et Tapia, 2017 ; Vulkan et Larsson, 2018 ; Gold et al., 2020). L'affaiblissement du pouvoir syndical semble avoir causé à son tour une détérioration de la qualité de l'emploi. Emprions-nous de souligner que cette causalité est bidirectionnelle : une mauvaise qualité de l'emploi contribue à affaiblir le pouvoir de négociation. De son côté un pouvoir de négociation faible pourra détériorer davantage la qualité de l'emploi. Ce résultat permet alors de valider l'hypothèse (7) selon laquelle la qualité d l'emploi affaiblit le pouvoir de négociation syndicale et inversement.

Nous pouvons attester d'une relation systématique qui existe entre les trois phénomènes, à savoir la montée en puissance des investisseurs institutionnels en tant qu'acteurs importants dominant les entreprises et des marchés financiers, l'affaiblissement du pouvoir de négociation syndicale et la détérioration de la qualité de l'emploi. Toutefois, nous ne pouvons pas généraliser les résultats. Si nous comparons le p-value au seuil de 10 %, nous pouvons rejeter l'hypothèse nulle de la non-causalité dans certains groupes de pays et pour certaines variables indicatrices des investisseurs institutionnels. La relation de causalité

ne s'applique pas forcément à tous les pays. À titre d'exemple, dans la classe (2) de pays les résultats montrent un lien de causalité unidirectionnelle entre le pouvoir économique de négociation syndicale et les fonds de pension et un lien de causalité unidirectionnelle entre le pouvoir politique de négociation syndicale et le fonds d'investissement. Ces résultats montrent, en quelque sorte, que les stratégies et l'implication des syndicats ont permis à certains types investisseurs institutionnels de prendre plus de place sur certains marchés financiers et d'acquérir plus de pouvoir.

D'une manière générale, l'hypothèse de l'affaiblissement du pouvoir de négociation syndicale et de la détérioration de la qualité de l'emploi est confirmée. L'existence d'un lien de causalité est également confirmée. Toutefois, les résultats obtenus ne nous permettent pas de considérer les effets de la financiarisation des économies de la même manière et de dire que tous les investisseurs ont les mêmes impacts dans tous les pays. La montée en puissance des investisseurs sur les marchés financiers ne se traduit pas systématiquement par un affaiblissement ou par une détérioration de la qualité de l'emploi dans tous les pays. Comme nous l'avons indiqué, d'autres variables pourront influencer le pouvoir de négociation et, par voie de conséquence, la qualité de l'emploi, tels que le taux de chômage et le taux d'ouverture. Incontestablement, ces facteurs peuvent expliquer la prédominance du lien causal des variables indicatrices des investisseurs institutionnels envers le pouvoir politique et le pouvoir économique de négociation syndicale et la prédominance du lien causal du pouvoir politique et du pouvoir économique de négociation syndicale envers la qualité de l'emploi, au moins dans quelques pays.

Conclusion

L'objectif de ce chapitre est d'étudier la nature de la relation, dans un premier temps, entre le pouvoir politique et économique de négociation syndicale et les investisseurs institutionnels en tant que variables *proxy* de la financiarisation des économies et, dans un deuxième temps, d'analyser la nature de la relation qui existe entre les pouvoirs de négociation estimés et la qualité de l'emploi.

Pour ce faire, nous avons scindé notre échantillon en sous-groupes de pays. L'analyse factorielle nous a permis d'obtenir trois classes qui reflètent en grande partie les trois

capitalismes proposés par l'analyse des régulationnistes, à savoir le capitalisme dominé par les marchés et la finance le capitalisme familial et le capitalisme social-démocrate. Ensuite, pour tester les relations nous avons construit trois variables synthétiques à l'aide de l'analyse en composantes principales. Dans l'ensemble, nos résultats démontrent une faible dégradation de la qualité de l'emploi, un affaiblissement de pouvoir politique de négociation salariale et un affaiblissement de pouvoir économique de négociation syndicale.

Les estimations économétriques montrent que, dans l'ensemble, les variables indicatrices sont associées négativement et d'une manière significative au pouvoir politique de négociation syndicale et au pouvoir économique de négociation syndicale. Par ailleurs, nos résultats montrent qu'il y a une certaine hétérogénéité entre les classes de pays. Ils sont différents d'un groupe de pays à l'autre. En général, les résultats confirment en grande partie la littérature empirique et le cadre théorique mobilisé. À la lumière de ces résultats, nous ne pouvons pas ignorer la diversité des investisseurs institutionnels et leur impact mitigé sur les phénomènes à l'étude, ni affirmer que les investisseurs institutionnels affaiblissent de la même manière le pouvoir de négociation syndicale et détériorent de la même manière la qualité de l'emploi. Les effets respectifs dépendent des contextes institutionnels, politiques et économiques spécifiques à chaque groupe de pays, voire même à chaque pays.

Un autre résultat concerne la complémentarité institutionnelle qui existe entre les institutions. Nous avons trouvé une association négative et significative entre le taux de chômage et le pouvoir de négociation syndicale et une association négative et significative a été trouvée entre le taux d'ouverture commerciale et le pouvoir de négociation syndicale. Les résultats confirment ainsi la thèse de la complémentarité avancée par les régulationnistes.

En ce qui concerne la qualité de l'emploi, les résultats montrent que dans l'ensemble les syndicats jouent un rôle crucial quant à son amélioration. À l'instar du pouvoir de négociation syndicale, les résultats obtenus sont différents d'un groupe de pays à l'autre. Les résultats confirment encore une fois la validité du cadre théorique mobilisé. Également, la qualité de l'emploi dépend des contextes économique, politique et institutionnels dans lesquels interviennent les syndicats locaux et les confédérations syndicales.

Nous avons testé ensuite les liens de causalité qui pourront exister entre les variables d'intérêts. À l'instar des régressions économétriques, les résultats obtenus sont différents d'un groupe de pays à l'autre. Nous avons trouvé des liens de causalité unidirectionnels bidirectionnels entre les variables indicatrices des investisseurs institutionnels et le pouvoir politique de négociation syndicale. Dans l'ensemble des pays, nous avons trouvé également des liens de causalité unidirectionnels et bidirectionnels entre les pouvoirs de négociation syndicale et la qualité de l'emploi. Ces résultats démontrent la différence dans la réaction des investisseurs institutionnels en face du pouvoir de négociation syndicale et la différence dans la réaction du pouvoir de négociation syndicale quant à l'amélioration de la qualité de l'emploi. Notre principale hypothèse stipule qu'un pourcentage élevé d'actifs détenus par les investisseurs institutionnels peut causer un faible pouvoir de négociation syndicale et qu'un faible pouvoir de négociation syndicale procède et peut causer une dégradation de la qualité de l'emploi. Toutefois, cette hypothèse s'applique que dans quelques pays et pour certaines catégories d'investisseurs institutionnels.

Conclusion générale

La financiarisation des économies suscite l'intérêt de chercheurs issus de plusieurs domaines, notamment en sciences sociales et ce depuis la fin du 19^e siècle (Cordonnier, 2013 ; Hilferding, 1970 ; Meyer 2019 ; Boyer, 2015 ; Darcillon, 2015 ; Amable et al. 2005). En relations industrielles, théoriquement, plusieurs études avancent la thèse selon laquelle la financiarisation des économies a affaibli le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi (Lapointe, 2014 ; Meyer 2019 ; OIT, 2006). Toutefois, sur le plan empirique, les résultats sont mitigés reflétant l'absence d'un consensus au sein de la communauté scientifique. Par ailleurs, les études portant sur la financiarisation des économies, le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi n'ont pas tenté d'explorer systématiquement la nature de la relation entre les trois phénomènes. Précisément, cette carence en matière de recherche fonde notre problématique et nous conduit à nous interroger sur les relations qui existent, théoriquement et empiriquement, entre les trois concepts.

Tout au long de ce travail, nous avons essayé de comprendre les changements survenus à la suite de la financiarisation des économies et son impact sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi, ainsi que d'examiner les liens de causalité qui pourraient exister entre les trois phénomènes. Dans les lignes qui suivent, nous présentons les contributions empiriques de la présente recherche. Nous présentons ensuite les démarches suivies afin de répondre à chaque question de recherche ainsi que les résultats généraux. Bien que les apports de cette recherche soient multiples, nous ne pouvons nier qu'elle souffre de certaines limites. Nous présentons ainsi en dernier lieu certaines limites de la recherche avant de proposer quelques perspectives de recherche.

1. Contributions de la recherche

Notre étude contribue à l'avancement de la recherche de quatre manières : trois sur le plan empirique et une sur le plan théorique. Premièrement, les mesures de la financiarisation des économies utilisées sont nombreuses. Nous pouvons mentionner, entre autres, la capitalisation boursière, le nombre d'entreprises cotées en bourse, la part de l'emploi du secteur financier dans la population active et la contribution du secteur financier dans valeur ajoutée totale, le mode de financement des entreprises et les différents modèles de propriété

des entreprises (ex. Deakin et al., 2006 ; Darcillon, 2015 ; Amable et al., 2005 ; Black et al., 2007 ; Black et al., 2008 ; Deakin et Rebérioux, 2009 ; Pendleton, 2009 ; Gospel et Pendleton, 2003). Ces études ne prennent pas en considération la place qu'occupent les investisseurs institutionnels dans les systèmes financiers, en général, et dans les marchés boursiers, en particulier. Ainsi, dans la présente recherche, nous avons mobilisé des variables indicatrices des investisseurs institutionnels.

Deuxièmement, les études antérieures portant sur la qualité de l'emploi ne distinguent pas les indicateurs de la qualité de l'emploi des indicateurs de la qualité du travail (ex. Laeken, 2001 ; Davoine et al., 2008 ; Gallie, 2007 ; Kalleberg, 2011 ; Valeyre, 2006 ; Green, 2006 ; Gallie, 2005). En outre, plusieurs études portant sur la qualité de l'emploi s'inscrivent dans une perspective unidisciplinaire, tout en mobilisant la création de l'emploi, le taux d'emploi et le salaire comme variables indicatrices de la qualité de l'emploi (ex. Deakin et Rebérioux, 2009 ; Pendleton, 2009 ; Black et al., 2007 ; Gospel et Pendleton, 2003). Compte tenu des éléments avancés, nous avons construit un indice synthétique de la qualité de l'emploi.

Troisièmement, les études portant sur le pouvoir de négociation syndicale mobilisent des indicateurs généraux du pouvoir de négociation syndicale, tels que le taux de couverture, le taux de syndicalisation, la structure de la négociation ou encore les stratégies de négociations (Jayadev, 2007 ; Scruggs et Lange, 2002 ; Checchi et Visser, 2006 ; Aguilera, 2006 ; Amable et al., 2005). En outre, à l'instar des études portant sur la qualité de l'emploi, et en nous inspirant de l'étude de Kelly (2015), nous avons proposé un indicateur agrégé déclinant le pouvoir de négociation syndicale en deux volets : le **pouvoir économique** de négociation syndicale et le **pouvoir politique** de négociation syndicale.

Quatrièmement, contrairement aux études antérieures qui s'appuient sur l'approche de la VoC, l'originalité de ce travail de travail réside dans la théorie mobilisée pour ce genre de problématique. Pour répondre à la principale question de recherche, nous avons mobilisé une théorie qui s'inscrit dans plusieurs champs disciplinaires en sciences sociales, à savoir la théorie de la régulation (Boyer, 2015). En effet, les études comparatives ont généralement recours à l'approche « *Varieties of Capitalism* » (VoC) de Hall et Soskice (2001). Dans la présente recherche, nous avons dépassé la classification dichotomique des économies capitalistes de la VOC et nous avons fait appel à la théorie de la régulation qui postule la

diversité des capitalismes comme la thèse initiale de toute analyse comparative sur le plan macro-institutionnel. La pertinence de cette théorie réside également dans sa multidisciplinarité qui a pu nous offrir des réponses à nos sous-questions de recherche.

2. Retour sur les questions de recherche

Dans cette discussion nous essayons de répondre aux principales questions soulevées :

2.1 Quels sont les effets des modifications imposées par la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et la qualité de l'emploi ?

Afin d'examiner l'impact de la financiarisation des économies sur le pouvoir de négociation syndicale, nous avons mobilisé quatre variables indicatrices des investisseurs institutionnels : 1) le total des actifs des investisseurs institutionnels ; 2) le total des actifs des fonds de pension ; 3) le total des actifs des fonds d'investissement et ; 4) le total des actifs des compagnies d'assurance. Nous avons également construit deux indices synthétiques du pouvoir de négociation syndicale. Dans l'ensemble, nos résultats font état d'un effet négatif et significatif de la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi. Même si nous avons mobilisé les quatre variables indicatrices mesurant l'impact de l'importance des investisseurs institutionnels, les résultats ne changent pas.

2.2 Ces effets sont-ils uniformes ?

Pour répondre à cette question, nous avons utilisé une analyse factorielle de classification des investisseurs dans les pays de l'OCDE. Nous avons obtenu trois classes de pays. Les analyses empiriques montrent que les effets sont mitigés entre les trois classes. Nous pouvons alors confirmer l'hétérogénéité de l'impact de l'importance des investisseurs institutionnels à travers les pays. Ainsi, les effets ne sont pas uniformes.

2.3 Quels sont les facteurs qui expliquent ces effets ?

Nous avons intégré des variables de contrôle qui, outre le fait qu'elles améliorent la validité externe de la recherche, elles nous ont offert une meilleure compréhension des effets externes

de l'ouverture commerciale, du taux de chômage, de la capitalisation boursière et des crédits privés fournis au secteur privé pour financer les activités d'entreprises. Nous avons trouvé des relations significatives. Toutefois, la nature des relations est mitigée ; tantôt positive, tantôt négative. La nature de ces relations est expliquée également par la diversité de l'échantillon. Comme nous l'avons mentionné, nous avons agrégé l'échantillon global en trois sous-échantillons, autrement dit trois sous panels ; ce qui explique en grande partie la diversité des relations.

2.4 Quels sont les effets de l'interaction entre la montée en puissance des investisseurs institutionnels et le pouvoir de négociation syndicale sur la qualité de l'emploi ?

Pour répondre à cette question, nous avons fait appel aux modèles d'équations simultanées, l'objectif étant d'examiner le pouvoir estimé de négociation syndicale (économique et politique) sur la qualité de l'emploi. Les résultats sont également mitigés. Ils dépendent de la classe des pays et de la variable indicatrice des investisseurs institutionnels. Dans l'ensemble, nous avons trouvé un impact positif et significatif du pouvoir de négociation syndicale sur la qualité de l'emploi.

2.5 Dans quelle mesure la négociation syndicale peut-elle promouvoir la qualité des emplois dans un contexte de développement des investisseurs institutionnels ?

Nous avons fait appel aux modèles des équations simultanées et aux tests de causalité afin de répondre à cette problématique. Les résultats montrent que le pouvoir de négociation syndicale, qu'il soit politique ou économique améliore la qualité de l'emploi. Toutefois, les résultats de l'analyse de causalité montrent qu'une mauvaise qualité de l'emploi semble réduire le pouvoir de négociation syndicale et, inversement, le pouvoir de négociation syndicale à son tour semble affaiblir la qualité de l'emploi. Le pouvoir de négociation syndicale améliore la qualité de l'emploi si et seulement si cette dernière garde la même qualité et le même niveau. Nous ne pouvons pas nier l'importance des syndicats à cet effet. Toutefois, le rôle de l'État est d'une grande importance pour compléter les efforts déployés par les centrales syndicales et les mouvements syndicaux ; en effet, une « bonne » politique publique d'emploi permet en général d'assurer l'amélioration de la qualité de l'emploi.

3. Principaux résultats de la recherche

Les principaux résultats de l'étude empirique démontrent, dans l'ensemble, une association négative et significative entre les pouvoirs politique et économique de négociation syndicale et la présence des investisseurs institutionnels. Ils montrent également une association négative et significative entre le pouvoir économique et le pouvoir politique de négociation syndicale et le taux de chômage et une association négative et significative entre le pouvoir économique et le pouvoir politique de négociation syndicale et le taux de couverture commerciale. Par ailleurs, les investisseurs institutionnels ne semblent pas impacter le pouvoir politique et le pouvoir économique de négociation collective de la même manière attestant ainsi de la diversité qui existe dans l'échantillon des pays à l'étude.

Le résultat le plus important de la thèse concerne la qualité de l'emploi. En effet, les résultats montrent que le pouvoir politique estimé de négociation syndicale améliore la qualité de l'emploi. Tandis que le pouvoir économique de négociation syndicale estimé n'a aucun effet sur la qualité de l'emploi. À l'instar de l'impact de l'importance des investisseurs institutionnels sur les pouvoirs de négociation syndicale, les résultats sont mitigés si nous comparons des groupes de pays appartenant à trois types de capitalismes, à savoir le capitalisme dominé par les marchés et la finance, le capitalisme familial et le capitalisme social-démocrate. Les résultats confirment encore une fois la théorie de la régulation, autrement dit, la théorie de la diversité des capitalismes.

Dans l'ensemble, les tests de causalité montrent que le pouvoir politique de négociation syndicale est lié aux variables indicatrices des investisseurs institutionnels. Autrement dit, la montée en puissance des investisseurs institutionnels, la déréglementation et la libéralisation des marchés financiers se sont traduites par un affaiblissement du syndicalisme, de son pouvoir et de son influence. Également, les résultats des tests de causalité montrent, malgré l'augmentation du taux d'emploi, qu'un pouvoir de négociation faible peut détériorer davantage la qualité de l'emploi. À cet égard, il est à souligner que le lien de causalité entre les pouvoirs de négociation syndicale et la qualité de l'emploi est bidirectionnel. Plus spécifiquement, un affaiblissement des pouvoirs de négociation détériore la qualité de l'emploi et une mauvaise qualité de l'emploi affaiblit davantage les pouvoirs de négociation.

En revanche, nos résultats montrent que la relation de causalité peut ne pas exister dans tous les pays. Nos résultats confirment pour la troisième fois la théorie de la régulation.

4. Limites et perspectives de la recherche

4.1 Limite de la recherche

En dépit des contributions de la présente recherche, cette dernière comporte essentiellement trois limites. La première limite concerne les variables mobilisées pour la construction de l'indice synthétique de la qualité de l'emploi et celles utilisées pour calculer des indices synthétiques du pouvoir économique de négociation syndicale et du pouvoir politique de négociation syndicale. En effet, la disponibilité des données pour l'ensemble des pays nous empêche de choisir plus d'indicateurs pour une longue durée. L'étude s'étale sur vingt-sept ans allant de 1990 à 2017. La majorité des données disponibles pour la qualité de l'emploi que nous jugeons pertinentes remontent à 2005. En outre, pour le pouvoir économique de négociation syndicale et le pouvoir politique de négociation syndicale, les données sont disponibles à partir de 1964. Toutefois, elles ne sont pas disponibles pour l'ensemble des pays.

La deuxième lacune est également d'ordre empirique. En effet, le choix des variables indicatrices des investisseurs institutionnels et des variables de contrôle peut être amélioré. Nous pouvons chercher dans les études empiriques récentes dans d'autres domaines de recherche la nature des variables mobilisées pour mesurer les investisseurs institutionnels ou pour mesurer la financiarisation des économies. Ceci peut nous aider à comparer les résultats de la présente recherche et nous assurer de la robustesse et de la justesse des résultats. En outre, l'intégration d'autres variables de contrôle telles que le PIB par habitant et les positions idéologiques des gouvernements pourra apporter plus d'explications quant à l'impact de la financiarisation des économies, en général, et des investisseurs institutionnels, en particulier, sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi. Cette dernière est un indice synthétique proposé par Amable et al. (2006) dans le cadre de l'analyse du rôle idéologique que jouent les partis politiques dans la vie économique, politique et sociale dans dix-huit économies développées. Cette réflexion est issue de l'analyse et des discussions des résultats. En effet, nous avons remarqué, au sujet de la relation qui existe entre les variables indicatrices des investisseurs institutionnels et les pouvoirs de négociation syndicale ou les

pouvoirs de négociations syndicales estimés et la qualité de l'emploi, que l'État semblait jouer un rôle crucial dans le déséquilibre des rapports de force. Dans les pays où son intervention est minimale, nous avons trouvé des relations positives et significatives. Le pouvoir économique et le pouvoir politique de négociation syndicale améliorent conjointement la qualité de l'emploi dans les pays où les négociations se déroulent au niveau de l'entreprise et où les relations d'emploi dans les milieux syndiqués sont encadrées et régies par des codes et des lois du travail, comme par exemple au Canada et au Royaume-Uni. En outre, nous avons intégré l'indice de Herfindahl - Hirschman (IHH) comme une variable *proxy* pour examiner l'impact de la concurrence sur le pouvoir de négociation syndicale et sur la qualité de l'emploi, mais nous l'avons abandonnée. En réalité, à partir de l'analyse de la matrice de corrélation nous avons constaté que ladite variable était faiblement corrélée aux variables d'intérêts. Chercher une autre variable dans la littérature spécialisée nous permettrait de mieux observer l'impact de la concurrence sur les phénomènes à l'étude.

La troisième limite est, elle, d'ordre théorique. Nous sommes conscients de l'impact de la gouvernance d'entreprise sur les phénomènes à l'étude et surtout de l'impact des mécanismes internes et externes de contrôle (ex. conseil d'administration, régimes de rémunération, conseil consultatif, système légal de protection des investisseurs, marché des prises de contrôle des sociétés). Toutefois, notre cadre théorique associé à la théorie de régulation ne nous le permet pas. Certes la théorie de la régulation propose d'autres alternatives pour ceux désireux de mobiliser les concepts de contrôle interne et externe dans l'entreprise, au niveau de l'entreprise, mais nous ne pouvons pas aller au-delà des concepts de base. Le concept de mode de régulation peut être mobilisé pour analyser le concept de la gouvernance d'entreprise, mais il faut également mobiliser les autres concepts au niveau de l'entreprise. Il convient de noter que toutes ces limites pourront être transférées en perspectives de recherche.

2. Perspectives de recherche

Nous proposons cinq perspectives de recherche. Premièrement, notre analyse se limite aux investisseurs institutionnels traditionnels. Nous pouvons examiner des nouveaux investissements « alternatifs » qui regroupent les fonds de spéculatifs, les sociétés de capital-investissement, les fonds négociés en bourse et les fonds souverains. Nous pouvons

également analyser les investisseurs institutionnels selon leur horizon d'investissement et de leur implication managériale : des investisseurs de long terme et des investisseurs de court terme.

Deuxièmement, plusieurs modèles d'affaires d'entreprises multinationales rachetées par les investisseurs institutionnels ont été remis en question très récemment. La structuration de certaines multinationales à travers les mouvements des fusions-acquisitions et les phénomènes d'agglomération et de réseaux d'entreprises pourraient être intéressants pour l'étude du pouvoir de négociation syndicale et de la qualité de l'emploi.

Troisièmement, cette étude peut être étendue à l'analyse des quatre autres « capitalismes asiatiques » mentionnés par Harada et Tohyama (2011) : le capitalisme-cité, le capitalisme semi-agraire insulaire, le capitalisme tiré par l'innovation et le capitalisme industriel.

Quatrièmement, nous pouvons analyser l'impact direct de la financiarisation sur la qualité de l'emploi à long et à court terme et analyser la relation non linéaire entre les deux phénomènes. Cette analyse pourra déterminer le point d'inflexion. Autrement, cela nous permettra de déterminer à partir de quel moment la qualité de l'emploi se dégrade à la suite de la financiarisation des économies.

Finalement, nous pouvons également analyser l'impact de la financiarisation des économies en général et des investisseurs institutionnels avant, pendant et après la crise de 2008. Des tests calculant des différences des moyennes suivis par des régressions économétriques par période ou création d'une variable dichotomique pour tester l'effet de la crise conjugué à la montée en puissance des investisseurs institutionnels sur le pouvoir de négociation syndicale ou la qualité de l'emploi pourraient nous donner une meilleure idée sur l'évolution des trois phénomènes en temps normal et en temps de crise.

Bibliographie

- Abiad, A. et A. Mody (2005). «Financial reform: What shakes It ? What shapes It? ». *American Economic Review* 95(1), p. 66-88.
- Aglietta, M. (1997). «La réforme du système financier japonais ». *Revue d'Économie Financière* n° 3. p. 117-132.
- Aglietta, M. et A. Rébérioux (2004). *Dérives du capitalisme financier*. Paris : Albin Michel, 2004. 394 p.
- Aglietta, M. (2008). *Macroéconomie financière*. Paris : La Découverte, 2008. 256 p.
- Aguilera, R.-V. et G. Jackson (2003). «The cross-national diversity of corporate governance: Dimensions and determinants ». *Academy of Management Review* 28(3), p. 447-465.
- Aguilera, R.-V. (2006). «Corporate governance and employment relations : Spain in the context of western Europe» in *Corporate governance and labour management : An international comparison*, sous la direction de A. Pendleton et H. Gospel. Oxford : Oxford University Press, 2006. pp.197-225.
- Ahlberg, K. et N. Bruun (2005). «Sweden: Transition through collective bargaining » in *Collective bargaining and wages in comparative perspective: Germany, France, The Netherlands, Sweden, and the United Kingdom*, sous la direction de R. Blanpain, T. Blanke, E. Rose et K. Ahlberg. Netherlands : Kluwer Law International, 2005. pp.117-144.
- Ahlquist, J.-S. (2010). «Building strategic capacity: The political underpinnings of coordinated wage bargaining». *American Political Science Review* 104(1), p. 171-188.
- Allen. J et Engert. W. (2007). «Efficience et concurrence dans le secteur bancaire canadien ». *Revue de la Banque du Canada*, p.37 -50
- Alvaredo, F., A. -B. Atkinson, T. Piketty et E. Saez (2013). «The top 1 percent in international and historical perspective ». *Journal of Economic Perspectives* 27(3), p. 3-20.
- Albulescu, C.-T., D. Pepin et A. K. Tiwari (2016). «A re-examination of real interest parity in CEECs using 'old' and 'new' second-generation panel unit root tests ». *Bulletin of Economic Research* 68(2), p. 133-50.

- Amable, B., E. Ekkehard et S. Palombarini (2005). « How do financial markets affect industrial relations: An institutional complementarity approach ». *Socio-Economic Review* 3(2), p. 311-330.
- Amable, B. (2005). *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*. Paris : Éditions du Seuil, 2005. 378 p.
- Amable, B. et S. Palombarini (2009). « A neorealist approach to institutional change and the diversity of capitalism ». *Socio-Economic Review* 7(1), p. 123-143.
- Andersen, S.-K., C. -L. Ibsen, K. Alsos, K. Nergaard et P. Sauramo (2015). « Changes in wage policy and collective bargaining in the Nordic Countries: a comparison of Denmark, Finland, Norway and Sweden » in *Wage bargaining under the new European economic governance*, sous la direction de G. Van Gyes et T. Schulten. Brussels : ETUI, 2015. pp. 139-168.
- Atkinson, J. (1984). « Manpower strategies for flexible organisations ». *Personnel Management* 8, p. 23-31.
- Araki, I. (2006). *New financial instruments and institutions: Opportunities and policy challenges*. Washington, DC : Brookings Institution Press, 2007. 227 p.
- Armingeon, K., V. Wenger, F. Wiedmeier, C. Isler, L. Knöpfel, D. Weisstanner et S. Engler (2020). « Comparative political data Set: 1960-2009 ». Zurich : Institute of Political Science, University of Zurich. [En ligne] : <https://www.cpds-data.org/index.php/data#CPDS> (Page consultée le 05/02/2020).
- Arellano, M. et O. Bover (1995). « Another look at the instrumental-variable estimation of error component models ». *Journal of Econometrics* 68(1), p. 29-51.
- Association nationale des sociétés par actions. (2016). *Revue de presse*. Paris : ANSA, 2016. 53 p.
- Baccaro, L. et C. Howell (2011). « A common neoliberal trajectory: The transformation of industrial relations in advanced capitalism ». *Politics and Society* 39(4), p. 521-563.
- Baltagi, B. -H., Q. Feng, et C. Kao. (2012). « A Lagrange Multiplier test for cross-sectional dependence in a fixed effects panel data model ». *Journal of Econometrics* 170 (1), p. 164-177.
- Barrat, O., H. Chaput, A. Naboulet et L. Wolff (2007). « Wage bargaining and compensation practices in france: An overview ». Paris : Banque de la France. 31 p. [En ligne] : <https://www.banque-france.fr/sites/default/files/wage-bargaining-and-compensation-practices-in-france-wolff.pdf> (Page consultée le 22/05/2020).
- Bakan, I. et Buyukbese, T. (2013). « The Relationship between employees' income level and employee job satisfaction : An empirical study ». *International Journal of Business and Social Science* 4(7), p. 18-25.

- Beffa, J.-L. et X. Ragot (2009). « The impact of shareholder structure on large listed companies in France: Time horizons and control » in *Does company ownership matter?*, sous la direction de J.-P. Touffut. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2009. pp.77-91.
- Bellemare, G. et L. Briand (2015). « Nouveaux acteurs, nouvelles frontières des régions de rapports de travail et dénationalisation » in *Repenser le travail : Des concepts nouveaux pour des réalités transformées*, sous la direction de M. D'Amours, S.-A. Soussi et D.-G. Tremblay. Québec : Presses de l'Université du Québec, 2015. pp.15-46.
- Berle, A. et G.-C. Means (1932). *The modern corporation and private property*. New York : Macmillan Company, 1932. 396 p.
- Bernard, É. (2002). *Le régime monétaire canadien : Institutions, théories et politiques*. Québec : Presses de l'Université de Montréal, 2^e édition, 2002. 394 p.
- Bersvendsen, T. et J. Ditzen (2020). « Testing for slope homogeneity in Stata ». *CEERP Working Paper* n° 11.
- Bélangier, P.-R. et B. Lévesque (1991). « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique ». *Cahiers de recherche sociologique* n° 17, p. 17-51.
- Billaudot, B. (2009). « Les institutions dans la théorie de la régulation : Une actualisation ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 6 - 2^e semestre 2009.
- Bilodeau, P.-L. (2011). « Puissance et pouvoir en négociation collective ». *Relations Industrielles/Industrial Relations* 66 (2), p. 171-191.
- BIT. (2014). *Des politiques de l'emploi pour une reprise et un développement durables*. Conférence internationale du Travail. Genève : Bureau international du Travail.
- BIT. (2016). *L'impact de la financiarisation de l'économie sur les entreprises et sur les relations de travail*. Étude réalisée par F. Ollivier. Paris : Université Paris Ouest-Nanterre La Défense.
- Black, B., H. Gospel et A. Pendleton (2007). « Finance, corporate governance, and the employment relationship ». *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society* 46(3), p. 643-650.
- Black, B., H. Gospel et A. Pendleton (2008). « The impact of equity market and corporate governance on labour market flexibility ». *The International Journal of Human Resource Management* 19(10), p. 1792-1808.
- Blanchard, O. et J. Wolfers (2000). « The role of shocks and institutions in the rise of european unemployment: The aggregate evidence ». *The Economic Journal* 110(462), p. 1-33.

- Bliman M., C. Bruno et J. Le Cacheux (1993). « L'espace bancaire et financier européen ». *Revue de l'OFCE*, Observations et diagnostics économiques n° 43, p. 183-241.
- Bodet, C. et T. Lamarche (2007). « La responsabilité sociale des entreprises comme innovation institutionnelle. Une lecture régulationniste ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 1 - juin 2007.
- Boni, G. (2009). « Le volet social des restructurations d'entreprises : Évolution de la négociation collective en Allemagne, en France et en Italie ». *Revue internationale du Travail* 148 (1-2), p. 71-95.
- Bosch, G. (2002). « L'évolution de la négociation collective en Allemagne : Une décentralisation coordonnée ». *Travail et Emploi* n° 92, p. 19-41.
- Boubel, A. et F. Pansard (2004). *Les investisseurs institutionnels*. Paris : La Découverte, 2004. 128 p.
- Bronfenbrenner, K. (2007). *Global unions. Challenging transnational capital through cross-border campaigns*. Ithaca, New York : ILR Press, 2007. 280 p.
- Boyer, R. (2000). « Is a financed-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis ». *Economy and Society* 29(1), p. 111-145.
- Boyer, R. (2005). « What is the future for codetermination and corporate governance in Germany? ». Working Paper n° 2005-39. 29 p.
- Boyer, R. (2006). « What is the future for codetermination and corporate governance in Germany? » in *Transformationen des Kapitalismus*, sous la direction de J. Beckert, B. Ebbinghaus, A. Hassel et P. Manow. Francfort : Campus. pp.135-157.
- Boyer, R. (2004). *Théorie de la régulation. I. Les fondamentaux*. Paris : La Découverte, 2004. 128 p.
- Boyer, R. (2011). *Les financiers détruiront-ils le capitalisme ?* Paris : Economica, 2011. 240 p.
- Boyer, R. (2012). « Diversité et évolution des capitalismes en Amérique latine. De la régulation économique au politique ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 11 - 1^{er} semestre 2012.
- Boyer, R. (2015). *Économie politique des capitalismes. Théorie de la régulation et des crises*. Paris : La Découverte, 2015. 378 p.
- Bro, R., et A. -K. Smilde (2014). Principal component analysis. *Analytical Methods* 6(9), p. 2812-2831.
- Breusch, T. et A. Pagan (1980). « The Lagrange multiplier test and its application to model specification in econometrics ». *Review of Economic Studies* 47(1), p. 239–253.

- Cappelli, P. (1985). « Plant-level concession bargaining ». *Industrial and Labor Relations Review* 39(1), p.90-104.
- Cazes, S., A. Hijzen et A. Saint-Martin (2015). « Measuring and assessing job quality : The OECD job quality framework », *Documents de travail de l'OCDE sur les questions sociales, l'emploi et les migrations n° 174*. Paris : Éditions OCDE, 2015. 52 p. [En ligne] : <https://doi.org/10.1787/5jrp02kjl1mr-en> (Page consultée le 03/06/2020).
- Clévenot, M. (2011). « Post-keynésianisme et théorie de la régulation : Des perspectives communes ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 10 - 2^e semestre 2011.
- Clévenot, M. (2008). « Les difficultés à nommer le nouveau régime de croissance ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 3/4 - 2^e semestre 2011.
- Chanteau, J. -P., P. Grouiez, A. Labrousse, T. Lamarche, S. Michel, Nieddu, M. et J. Vercueil (2016). « Trois questions à la théorie de la régulation par ceux qui ne l'ont pas fondée ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 19 - 1^{er} semestre 2016.
- Chaykowski, R. et A. Giles (1998). « La mondialisation, le travail et les relations industrielles ». *Relations industrielles/industrial relations* 53(1), p. 13-23.
- Chaykowski, R. et G. Morley (2002). « North American labour policy under a transformed economic and workplace environment » in *Work and employment relations in the high-performance workplace*, sous la direction de A. Giles, J. Belanger, P.-A. Lapointe et G. Murray. Londres : Rotledge, 2002. pp.181-211.
- Checchi, D. et J. Visser (2006). « Pattern persistence in european trade union density. a longitudinal analysis 1950-1996 ». *European Sociological Review* 21(1), p. 1-21.
- Cherchye, L., W. Moesen, N. Rogge et T. Van Puyenbroeck. (2007). « An introduction to 'benefit of the doubt' composite indicators ». *Social Indicators Research* n° 82, p. 111-145.
- Chudik, A et M Pesaran (2015). « Common correlated effects estimation of heterogeneous dynamic panel data models with weakly exogenous regressors ». *Journal of Econometrics* 188(2), p. 393-420.
- CFA Institute. (2018). *The corporate governance of listed companies: A manual for investors*. [En ligne] : <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/article/position-paper/corporate-governance-of-listed-companies-3rd-edition.ashx> (Page consultée le 16/08/2020)
- Clark, A.-E. (2005). « Your money or your life: Changing job quality in OECD countries ». *British Journal of Industrial Relations* 43(3), p. 377-400.

- Cloutier, L. (2008). *La qualité de l'emploi au Québec : Développements conceptuels et création d'une typologie. État actuel de la réflexion*. Institut de la Statistique du Québec. 47 p.
- Conter, B. (2011). « Origines et impacts de la flexicurité ». *Courrier Hebdomadaire du CRISP* 2011/10-11 n° 2095-2096, p. 5-64.
- Commission européenne. (2001). *Employment and social policies : A framework for investing in quality*. Bruxelles : Communication de la Commission du conseil, document n° 0313/2001.
- Cordonnier, L. (2013). « Financiarisation » in *Dictionnaire critique de la RSE*, sous la direction de N. Postel et S. Richard. Hauste-De-France : Presses universitaires du Septentrion, 2013. pp. 206-210.
- Coriat, B. (2008). « L'installation de la finance en France ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 3/4 - 2^e semestre 2008.
- Commission des Communautés Européennes. (2001). *Politiques sociales et de l'emploi : un cadre pour investir dans la qualité*. Bruxelles : Laeken. COM 2001/313.
- Conchon, A. (2012). « L'actionnaire, nouvel acteur des relations professionnelles au niveau de l'entreprise ? ». *La Revue de l'IRES* 2012/4 n° 75, p. 43-65.
- Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement. (2016). *Rapport sur l'investissement dans le monde*. Genève : Nations Unies, 2016. 37 p.
- Cooke, W.-N. (1997). « The influence of industrial relations factors on U.S. foreign direct investment abroad ». *Industrial and Labor Relations Review* 51(1), p. 3-17.
- Creswell, J.-W. et V.-L.-P. Clark (2007). *Designing and conducting mixed methods research*. Californie : Sage Publishing, 2^e édition, 2007. 488 p.
- Dahl, C., D. Le Maire et J. Munch (2013). « Wage dispersion and decentralization of wage bargaining ». *Journal of Labor Economics* 31(3), p. 501-533.
- D'Amours, M. (2015). « La relation d'emploi contemporaine : Du rapport salarial à la relation sociale de travail » in *Repenser le travail : Des concepts nouveaux pour des réalités transformées*, sous la direction de M. D'Amours, S.-A. Soussi et D.-G. Tremblay. Québec : Presses de l'Université du Québec, 2015. pp.135-161.
- Darcillon, T. (2013). *Économie politique de la libéralisation financière : Les réformes de dérégulation financière et de corporate governance dans les pays de l'OCDE*. Université Paris I Panthéon-Sorbonne : Thèse de doctorat (02/12/2013), sous la direction de Bruno AMABLE.

- Darcillon, T. (2015). « How does finance affect labor market institutions? An empirical analysis in 16 OECD countries ». *Socio-Economic Review* 13(3), p. 477-504.
- Davoine, L., C. Erhel et M. Guergoat-Larivière (2008). « Monitoring employment quality in work: European employment strategy indicators and beyond ». *International Labour Review* 147(2-3), p. 163-198.
- Deakin, S., R. Hobbs, S. Konzelmann et F. Wilkinson (2006). « Anglo-American corporate governance and the employment relationship: A case to answer? ». *Socio-Economic Review* 4(1), p. 155–174.
- Deakin, S. et A. Rebérioux (2009). « Corporate governance, labour relations and human resource management in the UK and France: Convergence or divergence ? » in *Does Company Ownership Matter ?*, sous la direction de J.-P. Touffut. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2009. pp. 126-150.
- Deakin, S. et F. Wilkinson (2011). « Marchés du travail, crise financière et réforme : Projet d’agenda pour une politique du travail ». *L’homme et la société*, 2011/4 n° 182, p. 25-52.
- Deakin, S., J. Malmberg et P. Sarkar (2014). « Droit du travail, chômage et part salariale : L’expérience de six pays de l’OCDE, 1970-2010 ». *Revue Internationale du Travail* 153 (1), p. 1-29.
- Dibben, P. et G. Wood (2011). « Union renewal: Objective circumstances and social action » in *The international handbook of labour unions: Responses to neo-liberalism*, sous la direction de G. Gall, A. Wilkinson et R. Hurd. Cheltenham : Edward Elger Publishing, 2011. pp. 29-43.
- Dion, G. (1986). *Dictionnaire canadien des relations du travail*. Québec : Presses de l’Université Laval, 1986, 2^e édition. 993 p.
- Ditzen, J. (2018). « Estimating dynamic common-correlated effects in Stata ». *The Stata Journal* 18(3), p. 585–617.
- Dreher, A. et N. Gaston (2007). « Has globalization really had no effect on unions? ». *Kyklos* 60 (2), p. 165-186.
- Drucker-Godard, C., S. Ehlinger et C. Grenier (2014). Validité et fiabilité de la recherche in *Méthodes de recherche en management*, sous la direction de R.-A Thietart. Paris : Dunod, 2014, 4^e édition. pp. 297-331.
- Dumitrescu, E.-I. et C. Hurlin (2012). « Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels ». *Economic Modelling* 29(4), p. 1450-1460.

- Dumont, M., G. Rayp et P. Willemé (2006). « Does internationalization affect union bargaining power? an empirical study for five EU countries ». *Oxford Economic Papers* 58(1), p. 77-102.
- Durant, C. (2014). *Le capital fictif : Comment la finance s'approprié notre avenir ?* Paris : Les prairies ordinaires, 2014. 224 p.
- Du Caju, P., E. Gautier, D. Momferatou et M.-E. Ward-Warmedinger (2008). « Institutional features of wage bargaining in 23 european countries, the United-Sates and Japan ». *European Central Bank, Working paper series n° 974*, december 2008.
- Du Tertre, C. (2013). « Travail, « rapport salarial » et théorie de la régulation : Apports et limites ». *Travailler* 29 (1), p. 17-28.
- Dunlop, J.-T. (1976). « La notion de système de relations industrielles. La structure d'un système de relations industrielles ». in *Les RI : Principe politique*, sous la direction de F. Sellier. Paris : Presses Universitaires de France, 1976. pp. 88-100.
- Düenhaupt, P. (2013). « The effect of financialization on labor's share of income ». Berlin : Institute for International Political Economy, Working Paper n°17/2013.
- Escofier B. et J. Pagès (2008). *Analyses factorielles simples et multiples. Objectifs, méthodes et interprétation*. Paris : Dunod, 2008. 328 p.
- Edey, M. et K. Hviding (1995). « An assessment of financial reform in OECD countries ». *OCDE Economics Department working papers n° 154*. 70 p.
- Edwards, T. (2004). « Corporate governance, industrial relations and trends in company-level restructuring in Europe: Convergence towards the Anglo-American model? ». *Industrial Relations Journal* 35 (6), p. 518-535.
- Ehrenberg, R.-G. et R.-S. Smith (2016). « Frictions in the labor market » in *Modern labor economics: Theory and public policy*, sous la direction de R.-G. Ehrenberg, R.-S. Smith. Londres : Routledge, 12e édition, 2016. pp.130-167.
- Élie, L. (2017). *Diversité des capitalismes et dispositifs institutionnels environnementaux*. Université de Bordeaux : Thèse de doctorat (28/06/2017), sous la direction de Yannick LUNG.
- Engert, W. (2005). « On the evolution of the financial safety net ». *Financial System Review* 2005 (Juin), p. 67-73.
- Epstein, G. (2005). *Financialization and the world economy*. Cheltenham : Edward Elgar Publishing. 456 p.
- Eskildsen, J., K. Kristensen et A. Westlund (2004). « Work motivation and job satisfaction in the Nordic countries ». *Employee Relations* 26 (2), p.122-136.

- Eurofound. (2010). « *Derogation clauses on wages in sectoral collective agreements in seven european countries* ». sous la direction de M. Keune. Eurofound, European foundation for the improvement of living and working conditions, 2010. 14 p.
- Eurofound. (2012). *Trends in job quality in Europe*. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2012. 100 p.
- Eurofound. (2013). *Employment polarisation and job quality in the crisis. European Jobs Monitor*. Dublin : Eurofound, 2013. 81 p.
- Eurofound. (2017). *Mapping varieties of industrial relations: Eurofound's analytical framework applied*. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2017. 62 p.
- Fashoyin, T. (2004). « Coopération tripartite, dialogue social et développement national ». *Revue internationale du travail* 143 (4), p. 371-403.
- Felstead, A. (2018) « Tracing the connections: short-termism, training and recession ». *The International Journal of Human Resource Management*, 29 (4), p. 664-682.
- Flaherty, E. (2015). « Top incomes under finance-driven capitalism, 1990-2010: Power resources and regulatory orders ». *Socio-Economic Review* 13(3), p. 417-447.
- Fortin, M.-F. et J. Gagnon (2016). *Fondements et étapes du processus de recherche : Méthodes quantitatives et qualitatives*. Québec : Chenelière Éducation, 2016. 536 p.
- Fraboulet, D., M. Margairaz et P. Verrus (2016). *Réguler l'économie : L'apport des organisations patronales*. Rennes : Presses universitaires de Rennes, 2016. 340 p.
- Freyssenet, M. (1992). « Processus et formes sociales d'automatisation. Le paradigme sociologique ». *Sociologie du travail* 34 (4), p. 469-496.
- Gallie, D. (2005). « Work pressure in Europe, 1996-2001: Trends and determinants ». *British Journal of Industrial Relations* 43(3), p. 351-375.
- Gall, G., A. Wilkinson et R. Hurd (2011). *The international handbook of labour unions. Responses to neo-liberalism*. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2011. 360 p.
- Gallie, D. (2007). *Employment regimes and the quality of work*. Oxford : Oxford University Press, 2007. 277 p.
- Gaston, N. (2002). « Unions and the decentralization of collective bargaining in a globalising world ». *Journal of Economic Integration* (17), p. 377-396.

- Garnero, A., S. Kampelmann et F. Rycx (2014). « Part-time work, wages, and productivity: Evidence from belgian matched panel data ». *Industrial and Labor Relations Review* 67(3), p. 926-954.
- Gavard-Perret, M.-L., D. Gotteland, C. Haon et A. Jolibert (2012). *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion : Réussir son mémoire ou sa thèse*. Montreuil : Pearson Education, 2^e édition, 2012. 400 p.
- Gazier, B., B. Palier et H. Périvier (2014). *Refonder le système de protection sociale. Pour une nouvelle génération de droits sociaux*. Paris : Presses de Sciences Po, 2014. 204 p.
- Gazier, B. et O. Boylaud (2015). « « Dialogue social » et variétés des capitalismes : Une analyse de long terme ». *Relations industrielles/Industrial Relations* 70(4), p. 671-697.
- Gazier, B. (2008). « Flexicurité et marchés transitionnels du travail : esquisse d'une réflexion normative ». *Travail et emploi* 1 (113), p. 117-128.
- Giordano, Y. (2003). *Conduire un projet de recherche : Une perspective qualitative*. Caen : Management et société (EMS), 2003. 320 p.
- Gold, M., L. Preuss et C. Rees (2020). « Moving out of the comfort zone? Trade union revitalisation and corporate social responsibility ». *Journal of Industrial Relations* 62(1), p. 132–155.
- Goldstein, A. (1996). « Privatisations et contrôle des entreprises en France. ». *Revue économique* 47 (6), p. 1309-1332.
- Gospel, H. et A. Pendleton (2003). « Finance, corporate governance and the management of labour: A conceptual and comparative analysis ». *British Journal of Industrial Relations* 41(3), p. 557-582.
- Goyer, M. (2011). *Contingent capital : Short-term investors and the evolution of corporate governance in France and Germany*. Oxford : Oxford University Press, 2011. 224 p.
- Guergoat-Larivière, M. et O. Marchand (2012). « Définition et mesure de la qualité de l'emploi : Une illustration au prisme des comparaisons européennes ». *Économie et Statistique* n° 454-2012, p. 23-42.
- Guillouët, A. (1997). « La déréglementation financière au Japon ». *Revue d'économie financière* n° 43-1997, p. 81-115.
- Granger, C.-W. (1969). « Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods ». *Econometrica* 37(3), p. 424-438.
- Green, F. (2006). *Demanding work. The paradox of job quality in an affluent economy*. Princeton : Princeton University Press, 2006. 240 p.

- Greene, W.-H. (2011). *Économétrie*. Montreuil : Pearson Education, 7^e édition, 2011. 988 p.
- Hall, P. et D. Soskice (2001). « Variété des capitalismes ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*. Année de la régulation n° 6-2002/2003, p. 47-124.
- Hall, P. et D. Soskice (2015). « Varieties of Capitalism ». in *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*, sous la direction de R. Scott et S. Kosslyn. Hoboken: John Wiley & Sons, 2015. pp.1-15.
- Hall, P. et D. Gingerich (2009). « Varieties of Capitalism and institutional complementarities in the political economy : An empirical analysis ». *British Journal of Political Science* 39(3), p. 449-482.
- Haipeter, T. et S. Lehndorff (2009). *Collective bargaining on employment*. Geneva : OIT (Industrial and Employment Relations Department, International Labour Office), mai 2009. 48 p.
- Hamann, K., A. Johnston et J. -E. Kelly (2013). « Striking concessions from governments: The success of general strikes in Western Europe 1980–2009 ». *Comparative Politics* 46(1), p. 23-41.
- Hanin, F. et L. Rekik (2012). « Financiarisation de la gestion et concentration des risques : Une étude de cas d'un gestionnaire de fonds public ». *Revue Interventions économiques* n° 45, 2012.
- Hansmann, H. et R. Kraakman (2001). « The end of history for corporate law ». *Georgetown Law Journal* (89), p. 439-468.
- Hardie, I., D. Howarth, S. Maxfield et A. Verdun (2013). « Banks and the false dichotomy in the comparative political economy of finance ». *World Politics* 65(4), p. 691-728.
- Harribey, J.-M. (2003). « Le régime d'accumulation financière est insoutenable socialement et écologiquement » in *Capital contre nature*, sous la direction de J. - J.-M. Harribey et M. Löwy. Paris : Presses Universitaires de France, 2003. pp.109-121.
- Hartigan, J.-A. (1975). *Clustering Algorithms*. New York : Wiley, 1975. 351 p.
- Heery, E. (2008). « System and change in Industrial relations analysis » in *The SAGE Handbook of Industrial Relations*, sous la direction de P. Blyton, N. Bacon, J. Fiorito Heery et E. Heery. Californie : Sage Publishing, 2008. pp. 69-91.
- Hein, E. et T. Schulten (2004). « Unemployment, wages and collective bargaining in the European Union ». *Transfer: European Review of Labour and Research* 10(4), p. 532–551.

- Henri, B. (1999). *Finance Internationale*. Paris : Presses Universitaires de France, 4^e édition, 1999. 774 p.
- Hilferding, R. (1970). *Le capital financier : Étude sur le développement récent du capitalisme*. Traduit de l'allemand par M. Ollivier et Y. Bourdet. Paris : Éditions de Minuit, 1970. 499 p.
- Hollingsworth, R. et R. Boyer (1997). *Contemporary capitalism. The embeddedness of institutions*. Cambridge : Cambridge University Press, 1997. 493 p.
- Howell, C. (2003). « Varieties of capitalism and then there was one? ». *Comparative Politics* 36(1), p. 103-124.
- Höpner, M. (2005). « What connects industrial relations and corporate governance? Explaining institutional complementarity ». *Socio-Economic Review* 3(2), p. 331-358.
- Höpner, M. (2007). « Corporate governance reform and the German party paradox ». *Comparative Politics* 39(4), p. 401-420.
- Hsiao, C., M.-H. Pesaran et A. Pick. (2009). « Diagnostic Tests of Cross Section Independence for Nonlinear Panel Data Models ». *IZA DP n° 2756*, 21 p.
- Huber, H., B. Petrova et J. -D. Stephens. (2020),. « Financialization, labor market institutions and inequality ». *Review of International Political Economy*, p.1-28.
- Hudson, J.-L. (2017). *Wage-setting institutions and wage inequality in the OECD : An examination of the effects of liberalization of wage-setting institutions and membership in the EU and EMU on wage inequality*. University of Central Florida : M.A. in Political science, 2017. 47 p.
- Husson, M. (2001). « L'école de la régulation, de Marx à la fondation Saint-Simon : Un aller sans retour ? » in *Dictionnaire Marx contemporain*, sous la direction de J. Bidet, S. Kouvelakis. Paris : Presses Universitaires de France, 2001. pp.1-10. [En ligne] : <http://hussonet.free.fr/regula99.pdf> (Page consultée le 20/06/2018).
- Hurley, J. et E. Fernández-Macías (2008). « More and better jobs: Patterns of employment expansion in Europe ». *Eurofound Report 2008*. 97 p.
- Hurlin C. et V. Mignon (2005). « Une synthèse des tests de racine unitaire sur données de panel ». *Économie et Prévision* n° 169-171, p. 253-94.
- Hyman, R. (1997). « Trade unions and interest representation in the context of globalization ». *Transfer: European review of labour and research* 3(3), p. 515-533.
- I.T. Jolliffe et J. Cadima (2016) « Principal component analysis: A review and recent developments ». *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical,*

Physical and Engineering Sciences, 374 (2065). [En ligne] : <http://doi.org/10.1098/rsta.2015.0202>

- Ibsen, C.-L. et M. Tapia (2017). « Trade union revitalisation : Where are we now? Where to next? ». *Journal of Industrial Relations* 59(2), p. 170-191.
- Icard, A. et F. Drumetz (1994). « Développement des marchés de titres et financement de l'économie française ». *Bulletin de la Banque de France* n° 6, juin 1994.
- Institut syndical européen. (2008). Putting a number on job quality? Constructing a European Job Quality Index. Research, Education and Health and Safety (ETUI-REHS). [En ligne] : <https://library.fes.de/pdf-files/gurn/00367.pdf> (Page consultée le 24/01/2020).
- Im, K.-S., M.-H. Pesaran et Y. Shin (2003). « Testing for unit roots in heterogenous panels ». *Journal of Econometrics*, 115(1), p. 53-74.
- Impavido, G., A.-R. Musalem et T. Tressel (2003). « The impact of contractual savings institutions on securities market ». Banque Mondiale : Policy Research Paper series n° 2948.
- Jackson, G., M. Höpner et A. Kurdelbusch (2005). « Corporate governance and employees in Germany: Changing linkages, complementarities, and tensions » in *Corporate governance and labour management: An international comparison*, sous la direction de H. Gospel et A. Pendleton. Oxford : Oxford University Press, 2005. pp.84-121.
- Jayadev, A. (2007). « Capital account openness and the labour share of income ». *Cambridge Journal of Economics* 31 (3), p. 423-443.
- Jeffers E. et D. Plihon (2001). « Investisseurs institutionnels et gouvernance des entreprises ». *Revue d'Économie Financière* n° 63, p. 137-152.
- Jennifer, L. (2017). *Wage-setting institutions and wage inequality in the OECD: An examination of the effects of liberalization of wage-setting institutions and membership in the EU and EMU on wage inequality*. University of Central Florida : M.A. in Political Science. 47 p.
- Jessop, B. et N.-L. Sum (2016). « Beyond the approach in terms of régulation? ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* n° 19 - 1^{er} semestre 2016.
- Judge, T.-A., R.-F. Piccolo, N.-P. Podsakoff, J.-C. Shaw, B.-L. Rich (2010). « The relationship between pay and job satisfaction: A meta-analysis of the literature ». *Journal of Vocational Behavior* 77(2), p. 157-167.
- Kalleberg. A. -L. (2011). *Good jobs, bad jobs: The rise of polarized and precarious employment systems in the Unites-States*. New York : Russell Sage Press, 2011. 312 p.

- Kao, C. (1999). «Spurious regression and residual-based tests for cointegration in panel data when the cross-section and time series dimensions are comparable». *Journal of Econometrics* 90(1999), p.1-44.
- Kelly, J. (1998). *Rethinking industrial relations: Mobilization, collectivism, and long waves*. Londres : Routledge, 1998. 177 p
- Kelly, J. (2011). «Theories of collective action and union power » in *The international handbook of labour unions : Responses to neo-liberalism*, sous la direction de G. Gall, A. Wilkinson et R. Hurd. Cheltenham : Edward Elger Publishing, 2011. pp.13-28.
- Kelly, J. (2015). «Trade union membership and power in comparative perspective ». *The Economic and Labour Relations Review* 26(4), p. 526-544.
- Kerr, W. et Nanda, R. (2009). «Democratizing entry: Banking deregulations, financing constraints, and entrepreneurship ». *Journal of Financial Economics* 94(1), p.124-49.
- Kirkpatrick, G. (2009). «The corporate governance lessons from the financial crisis ». *Financial market trends*, vol. 2009 (1), p. 1-30.
- Kjellberg, A. (2009). «The Swedish Ghent system and trade unions under pressure ». *Transfer: European Review of Labour and Research* 15(3-4), p. 481-504.
- Kim, W. (2016). «Economic globalization, inequality, and protest movements under capitalist political regimes, 1970–2007 ». *International Journal of Comparative Sociology* 57(5), p. 267-287.
- Kochan, T.-A., R.-B. McKersie et P. Capelli (1984). «Strategic choice and industrial relations theory ». *Industrial Relations* 23(1), p. 16-39.
- Kochan, T.-A., H.-C. Katz et R.-B. McKersie (1986). *The transformation of American industrial relations*. New York : Basic Books, 1986. 304 p.
- Kohler, K, A., Guschanski et E. Stockhammer (2019). «The impact of financialisation on the wage share: a theoretical clarification and empirical test *Cambridge* ». *Journal of Economics*, 43 (4), P. 937-974.
- Kristal, T. (2010). «Good times, bad times: Postwar labor’s share of national income in capitalist democracies». *American Sociological Review* 75(5), p. 729-763.
- Kus, B. (2012). «Financialisation and income inequality in OECD nations: 1995–2007». *The Economic and Social Review* 43(4), p. 477-495.
- Lahille, E. (2013). «Politique économique : Un essai d’interprétation centré sur la régulation et les médiations politiques ». Colloque de l’AFEP, Bordeaux, 3-5 juillet

- Landau S., B.-S. Everitt (2004). *A Handbook of Statistical Analyses Using SPSS*. New York : Chapman and Hall/CRC, ACRC Press Company, 2004, 339 p.
- Lapointe, P.-A. (2007). Identités ouvrières et syndicales, fusion, distanciation et recomposition, in *Travail et syndicalisme : Origines, évolution et défis d'une action sociale*, sous la direction de J.-D. Thwaites. Québec, Presses de l'Université Laval, 2007. pp. 515-547.
- Lapointe, P.-A. (2013). « La qualité de l'emploi au Québec : Portrait, évolution et causes » in *La qualité du travail et de l'emploi au Québec Données empiriques et cadres conceptuels*, sous la direction de P. A. Lapointe. Québec : Presses de l'Université Laval, 2013. pp. 57-130.
- Lapointe, P.-A. (2014). « L'enrichissement profite vraiment à tout le monde ? ». Rapport de recherche IRIS, août 2014. 35 p.
- Lapointe, P.-A. et P.-R. Bélanger (1996). « La participation du syndicalisme à la modernisation sociale des entreprises » in *L'état des relations professionnelles : Traditions et perspectives de recherche*, sous la direction de G. Murray et M.-L. Morin et I. Da Costa. Presses de l'Université Laval, 1996. pp. 284-310.
- Laroche, M. (2013). « La concertation dans les milieux de travail au Québec : quels impacts dans les accords négociés ? » *Regards sur le travail* 9 (2), p. 1-14.
- La Fondation Rodolfo Debenedetti (FRDB). [En ligne] : <http://www.frdb.org/language/ita> (Page consultée le 17/11/2019).
- Legault, M.-J. et G. Bellemare (2009). « De nouveaux acteurs de la régulation du travail dans la gestion par projets ». *Interventions économiques* n° 39-2009.
- Legault, M.-J. et G. Bellemare (2008). « Theoretical issues with new actors and emergent modes of labour regulation ». *Relations industrielles/Industrial Relations* 63(4), p. 742-768.
- Lesemann, L. (2015). « « Travail informel », informalité et « société salariale » » : Centrer la réflexion relative aux transformations du travail et des sociétés contemporaines sur le « travail informel » et l'informalité plutôt que sur la « société salariale » » in *Repenser le travail : Des concepts nouveaux pour des réalités transformées*, sous la direction M. D'Amours, S.-A. Soussi et D.-G. Tremblay. Québec : Presses de l'Université du Québec, 2015. p. 227-259.
- Levac, M. et P. Wooldridge (1997). « L'incidence de la privatisation sur la situation des finances publiques au Canada ». *Revue de la Banque du Canada* (été), p. 25-40.
- Levine R. (2005). « Finance and growth: Theory and evidence. » in *Handbook of Economic Growth*, sous la direction de P. Aghion et S. -N. Durlauf. Amsterdam : Elsevier, 2005. pp. 895-934.

- Levin, A., C. Lin, et C. -J. Chu (2002). « Unit Root Tests in Panel Data : Asymptotic and Finite-sample Properties ». *Journal of Econometrics* 108(1), p.1–24.
- Le Capitaine, C., J.-G. Grenier et F. Hanin (2013). « La professionnalisation est-elle garante de la qualité de l'emploi et du travail ? Le cas du secteur de la santé au Québec » in *La qualité du travail et de l'emploi au Québec : Données empiriques et cadres conceptuels*, sous la direction de P. A. Lapointe. Québec : Presses de l'Université Laval, 2013.pp. 131-170.
- Le Galès, P. et B. Palier (2002). « Introduction : L'économie politique en débat ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*. Année de la régulation n° 7.
- Lévesque, C. et G. Murray (2003). « Le pouvoir syndical dans l'économie mondiale : Clés de lecture pour un renouveau ». *La Revue de l'IREES* 2003/1 n° 41, p. 1-28.
- Lévesque, C. et G. Murray (2010). « Comprendre le pouvoir syndical : Ressources et aptitudes stratégiques pour renouveler l'action syndicale ». *La Revue de l'IREES* 2012/2 n° 65, p. 41-65.
- Liu, X., D.-D van Jaarsveld., R. Batt, A.-C. Frost. (2013). « The Influence of Capital Structure on Strategic Human Capital: Evidence from U.S. and Canadian Firms ». *Journal of Management*. 240 (2), p.422-448.
- Lopez, L. et Weber, S. (2017). « Testing for granger causality in panel data ». *The Stata Journal* 17 (4), p. 972-984.
- Martin, R., N. Richez-Battesti et E. Mermet (2006). « Euro et degré de corporatisme dans la négociation salariale : Un effet club ? ». *Études internationales* 37 (3), p. 399-422.
- Marchand, O. (1982). « D'un choc pétrolier à l'autre : le point sur le chômage ». *Économie et statistique* 147 (3), p. 21-32.
- Masuy-Stroobant, G. et R. Costa (2013). *Analyser les données en sciences sociales : De la préparation des données à l'analyse multivariée*. Berne : PIE Peter Lang. 301 p.
- Mckinnon, R.-I. (1973). *Money and capital in economic development*. Washington, DC : Brookings Institution Press, 1973. 184 p.
- Meyer, B. (2019). « Financialization, technological change, and trade union decline ». *Socio-Economic Review* 17 (3), p. 477–502.
- Miyajima, H. (2015). « Does Ownership Really Matter? The role of foreign investors in corporate governance in Japan ». *IDEAS Working Paper Series from RePEc*.
- Montalban, M. (2007). *Financiarisation, dynamiques des industries et modèles productifs : une analyse institutionnaliste du cas de l'industrie pharmaceutique*. Université de Bordeaux : Thèse de doctorant (10/11/2007), sous la direction de Yannick LUNG.

- Morin, F. (1998). « La rupture du modèle français de détention et de gestion des capitaux ». *Revue d'économie financière* n° 50, 2012, p. 111-132.
- Munda, G. et M. Nardo. (2005). Constructing consistent composite indicators: the issue of weights. Luxembourg : European Commission - Institute for the Protection and Security of the Citizen, 2005. 14 p.
- North, D.-C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge : Cambridge University Press, 1990, 152 p.
- Nakache J.-P. et J. Confais (2005). *Approche pragmatique de la classification*. Paris : Éditions Technip, 2005. 262 p.
- OCDE. (2003). Institutional investors, statistical yearbook, 1992-2001. Paris : Éditions OCDE, 2003. [En ligne] : <https://doi.org/10.1787/9789264020009-en-fr>. (Page consultée le 10/07/2018)
- OCDE. (2004). Perspectives de l'emploi de l'OCDE. Paris : Éditions OCDE, 2004. [En ligne] : https://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2004-fr (Page consultée le 10/07/2018).
- OCDE. (2008). *Handbook on constructing composite indicators: Methodology and user guide*. Paris : Éditions OCDE, 2008, p. 162.
- OCDE. (2012). Perspectives de l'emploi de l'OCDE. Paris : Éditions OCDE, 2012. [En ligne] : http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2012-fr (Page consultée le 10/07/2018).
- OECD. (2015). OECD Institutional Investors Statistics. Paris : Éditions OCDE, 2015. [En ligne] : <https://doi.org/10.1787/instinv-2015-en> (Page consultée le 15/03/2018).
- OCDE. (2016). Perspectives de l'emploi de l'OCDE. [En ligne] : http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2016-fr (Page consultée le 12/07/2018).
- OCDE. (2017) a. Perspectives de l'emploi de l'OCDE. Paris : Éditions OCDE, 2017. [En ligne] : http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-fr (Page consultée le 12/07/2018).
- OCDE. (2017) b. Des emplois de qualité mesure et évaluation. [En ligne] : <https://www.oecd.org/fr/sdd/stats-travail/Qualit%C3%A9-de-l-emploi-OCDE.pdf> (Page consultée le 19/10/2018).
- OCDE. (2017) c. « The current situation of data on the quality of the working environment » in *Guidelines on Measuring the Quality of the Working Environment*, sous la direction de l'OCDE. Paris : Éditions OCDE, 2017. pp. 33-55.

- OIT. (2009). *Rapport sur le travail dans le monde 2009 : La crise mondiale de l'emploi et ses suites*. Genève : Institut international d'études sociales.
- OIT. (2012). *Decent Work Indicators: Concepts and Definitions: ILO Manual*. Geneva : International Labour Office.
- OIT. (2015). *Rapport mondial sur les salaires 2014/15 : Salaires et inégalités de revenus*. Genève : Bureau international du travail.
- OIT. (2018). *Collective Agreements : Extending Labour Protection*. Sous la direction de S. Hayter et J. Visser. Geneva : International Labour Office.
- Olsen, K., A. Kalleberg et T. Nesheim (2010). « Perceived job quality in the United-Sates, Great Britain, Norway and West Germany, 1989-2005 ». *European Journal of Industrial Relations* 16(3), p. 221-240.
- Outreville, J. F. (2013). « The Relationship between Insurance and Economic Development: 85 Empirical Papers for a Review of the Literature ». *Risk Management and Insurance Review* 16(1), p. 71-12
- Palley, T. (2008). «Financialization: what it is and why it matters» in *Finance-led capitalism?: macroeconomic effects of changes in the financial sector*, sous la direction de E. Hein, T. Niechoj, P.-H. Spahn et A. Truger. Marburg : Metropolis Verlag, pp.29-60.
- Paudyn, B. (2012). «Credit rating agencies and the sovereign debt crisis: Performing the politics of creditworthiness through risk and uncertainty ». *Review of International Political Economy* 20(4), p. 788-818.
- Pedroni, P. (1999). « Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors ». *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 61(S1), p. 653-670.
- Pedroni, P. (1996). «Fully Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels and the Case of Purchasing Power Parity». *Indiana University: Working Papers in economics* n° 96-020.
- Pendleton, A. (2009). « The liberal market model of finance, ownership, and governance: An evaluation of its effect on labour ». *Asia Pacific Journal of Human Resources* 47(2), p. 133-149.
- Pesaran, M.H. (2006). «Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a multifactor error structure». *Econometrica* 74(4), p. 967-1012.
- Pesaran, M.-H. (2007). «A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence». *Journal of Applied Econometrics* 22 (2), p.265-312.

- Pesaran, M.-H. et R. Smith (1995). « Estimating long-run relationships from dynamic heterogeneous panels ». *Journal of Econometrics* 68(1), p. 79-113.
- Pesaran, M.-H., Y. Shin et R.-P. Smith (1999). « Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels ». *Journal of the American Statistical Association*, 94(44), p.621-634.
- Pesaran, M.-H., et T. Yamagata. (2008). « Testing slope homogeneity in large panels ». *Journal of Econometrics* 142(1), p. 50–93.
- Pesaran M.-H.(2015). « Testing Weak Cross-Sectional Dependence in Large Panels ». *Econometric Reviews* 34(6-10), p. 1089-1117.
- Peters, P. (2011). «The rise of finance and the decline of organised labour in the advanced capitalist countries». *New Political Economy* 16(1), p. 73-99.
- Phillips, P.-C.-B. et H. -R. Moon (1999). « Linear Regression Limit Theory for Nonstationary Panel Data ». *Econometrica* 67(5) p.1057-1112.
- Piazza, J. (2005). « Globalizing quiescence: Globalization, union density and strikes in 15 industrialized countries ». *Economic and Industrial Democracy* 26(2), p. 289-314.
- Piketty, T. (2008). *L'économie des inégalités*. Paris : La Découverte, 2008. 128 p.
- Plihon, D. (2004). *Le nouveau capitalisme*, Paris : La Découverte, 2004. 124 p.
- Pollin, J.-P (2020). « Les politiques monétaires à l'épreuve de la libéralisation financière ». *Revue d'économie financière* 137(1). P219-244.
- Prosser, T. (2014). « Financialization and the reform of european industrial relations systems ». *European Journal of Industrial Relations* 20(4), p. 351-365.
- PWC. (2017). *Asset and wealth management insights asset management 2020:Taking stock*. Montréal : PWC, Édition special, juin 2017. 16 p. -pwc et non AWMIAM-
- Quivy, R. et L. Van Campenhoudt (2011). *Manuel de recherche en sciences sociales*. Malakoff : Dunod, 4^e édition, 2011. 272 p.
- Richard, A., K. Schnatterly, S.-G. Johnson et S.-C. Chiu (2010). « Institutional investors and institutional environment: A comparative analysis and review ». *Journal of Management Studies* 47(8), p. 1590-1613.
- Rubinstein, M. (2004). « Le Japon : du miracle économique à la débâcle financière » in *La finance mondialisée*, sous la direction de F. Chesnais. Paris : La Découverte, 2004. pp.171-195.
- Saillard, A. (2012). « *The role of complementarity and the finance liberalization in the financial crisis* ». Université Paris 1 : CES Working Paper n° 2012.38. 22 p.

- Savoie-Zajc, L. (2003). « L'entrevue semi-dirigée » in *Recherche sociale : De la problématique à la collecte de données*, sous la direction de B. Gauthier. Québec : Presses de l'Université du Québec, 2003, 4^e édition. pp.293-316.
- Schulten, T. et R. Bispinck (2018). « Varieties of decentralisation in German collective bargaining » in *Multi-employer bargaining under pressure: decentralisation trends in five european countries*, sous la direction de S. Leonardi et R. Pedersini. Brussels : ETUI, 2018. pp. 105-149.
- Scruggs, L. et P. Lange (2002). « Where have all the members gone? globalization, institutions, and union density ». *Journal of Politics* 64(1), p. 126-153.
- Shaw, E.-S. (1973). *Financial deepening in economic development*. New York : Oxford University Press, 1973. 260 p.
- Shin, H. et K. Lee. (2019) « Impact of Financialization and Financial Development on Inequality: Panel Cointegration Results Using OECD Data ». *Asian Economic Papers* 18 (1), p. 69-90. *Asian Economic Papers* 18 (1), p. 69-90
- Serret, V., S. Berthelot et M. Coulmont (2016). « Les facteurs déterminants de la mise en place du Say on Pay au Canada ». *Finance Contrôle Stratégie* 19-2/2016.
- Siegel, D., M. Wright et I. Filatotchev (2011). « Private equity, LBOs and corporate governance: International evidence ». *Corporate Governance: An International Review* 19(3), p. 185-194.
- Slaughter, M. -J. (2007). « Globalization and declining unionization in the United-Sates ». *Industrial Relations* 46(2), p. 329-346.
- Stockhammer, E. (2017). « Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies ». *British Journal of Industrial Relations* 55(1), p.3-33.
- Streeck, W. (2010). *Re-forming capitalism : Institutional change in the german political economy*. Oxford : Oxford University Press, 2010. 312 p.
- Straus, G. et K. Whitefield (1998). « Research methods in industrial relations » in *Researching the world of work: Strategies and methods in studying industrial relations*, sous la direction de K. Whitefield et G. Strauss. Ithaca, New York : Cornell University Press, 1998. pp. 5-29.
- Swamy, P.-A.-V.-B. (1970). « Efficient inference in a random coefficient regression model ». *Econometrica* 38(2), p. 311-323.
- Théret, B. (2003). « Institutionnalismes et structuralismes : Oppositions, substitutions ou affinités électives ? ». *Cahiers d'Économie Politique* 2003/1 n° 44, p. 51-78.
- Thelen, K. (2014). *Varieties of liberalization and the new politics of social solidarity*. Cambridge : Cambridge University Press, 2014. 282 p.

- Théoret, R. (1987). « Le mouvement de déréglementation financière au Canada ». *L'Actualité économique* 63 (4), p. 424-434.
- Thiveaud, J.-M. (1997). « Les évolutions du système bancaire français de l'entre-deux-guerres à nos jours : Spécialisation, déspecialisation, concentration, concurrence ». *Revue d'économie financière* 1997 n° 39, p. 27-74.
- Tiberghien, Y. (2011). « Trente ans de réformes néolibérales au Japon ». in *La grande transformation du capitalisme japonais (1980-2010)*, sous la direction de S. Lechevalier Paris : Presses de Sciences, 2011. pp.99-140.
- UNECE. (2015). *Handbook on measuring quality of employment: A statistical framework*. New York : United Nations, 2015. 320 p.
- Van der Zwan, N. (2014). « Making Sense of financialization ». *Socio-Economic Review* 12(1), p. 99-129.
- Van Rie, T., I. Marx et J. Horemans (2011). « Ghent revisited: Unemployment insurance and union membership in Belgium and the Nordic countries ». *European Journal of Industrial Relations* 17(2), p. 125-139.
- Vachon, T.-E., M. Wallace et A. Hyde (2016). « Union decline in a neoliberal age: Globalization, financialization, European integration, and union density in 18 affluent democracies ». *Socius Sociological Research for a Dynamic World* 2(1), p1-22.
- Valeyre, A. (2006). « Conditions de travail et santé des salariés de l'Union Européenne. Des situations contrastées selon les formes d'organisation du travail. Bruxelles ». Centre d'études de l'emploi, document n° 73.
- Veblen, T. (1923). *Absentee ownership and business enterprise in recent times: The case of america*. New York : B.W. Huebsch, Inc. 445 p.
- Villanueva, E. (2015), « Employment and wage effects of extending collective bargaining agreements. Extending provisions of collective contracts to all workers in an industry or region may lead to employment losses? ». *IZA World of Labor* 2015/n° 136.
- Vilrocx, J. et J.-V. Leemput (1998). « Belgium. The great transformation » in *Changing industrial relations in Europe*, sous la direction de A. Ferner et R. Hyman. Oxford : Blackwell, 1998. pp.315-347.
- Visser, J. (2019). « Data Base on Institutional Characteristics of Trade Unions, Wage Setting, State Intervention and Social Pacts, 1960-2018 » *ICTWSS, version 6.1*. [En ligne] : <http://uva-aias.net/nl/ictwss>
- Vulkan, P. et B. Larsson (2018). « Patterns of transnational trade union cooperation in Europe: The effect of regimes, sectors and resources ». *European Journal of Industrial Relations* 25(2), p. 147-162.

- Ward, D., et R. Zurburegg (2000) « Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries ». *Journal of Risk and Insurance* 67(4), p. 489-506.
- Ward J. Jr. (1963). « Hierarchical grouping to optimize an objective function ». *Journal of the American statistical association* 58(1301), p. 236-244.
- Webb, I.-P., M. -F. Grace et H. D. Skipper (2002). « The Effect of Banking and Insurance on the Growth of Capital and Output ». Atlanta : Robinson College of Business, Georgia State University, *Centre for Risk Management and Insurance, Working Paper No. 02-1, 2002*.
- Westerlund Joakim (2005). « New Simple Tests for Panel Cointegration ». *Econometric Reviews*, 24(3), p. 297-316.
- Wursten, J. (2017). « *XTCDF: Stata module to perform Pesaran's CD-test for cross-sectional dependence in panel context* ». Statistical Software Components S458385. Boston College Department of Economics.
- Zellner A. et H. Theil (1962). « three-Stage least Squares: Simultaneous estimation of simultaneous equations ». *Econometrica* 30 (1), p. 54-78.

Annexes

Annexe 1 : Contrôle et gouvernance des entreprises

Formes du contrôle	Contrôle interne+ supervisions des créanciers	Contrôle par le marché boursier	Contrôle par les détenteurs de blocs d'action	Contrôle par les investisseurs institutionnels de long terme
Objectifs de la société et base d'évaluation	Croissance soutenable à LT. Règles internes de partage.	Maximisations des rendements total des actions.	ROE Stable et élevé. Contrôle centralisé du Cash-Flow.	Maximisation de la valeur totale à LT de l'entreprise.
Structure du conseil d'administration et contrôle des dirigeants	Domination des dirigeants limitée par la Technostructure.	Administrateurs indépendants.	Participations des actionnaires majoritaires reflétant le réseau des intérêts financiers.	Composé de manière à refléter la compétence et à favoriser l'activisme.
Influence de l'environnement financier	Contrainte de dette. Relation de LT avec les banques.	Menace d'OPA hostile. Liquidité du marché pour actionnaires individuels.	Intérêt partagé et pression par le CA. Isolation du marché boursier.	Objectifs stratégiques tenant compte des externalités macro.
Types de capitalisme	Corporatiste	Prédateur	Élite financière	Actionnaire universel

Source : Aglietta (2008 : 31)

Annexe 2 : Analyse de composante principale (ACP)

Statistiques descriptives

Variable	N	N*	Moyenne	ErT moyenne	EcTyp	Minimum	Maximum	Q1	Médiane	Q3
Propriété institutionnelle en % de la capit	13	0	24,12	4,31	15,55	9,00	65,70	11,90	21,10	32,15
% de la propriété des investisseurs institutio	13	0	34,92	5,14	18,54	11,00	70,00	22,50	32,00	50,50
GOV41 Index	13	0	49,18	2,86	10,31	35,90	72,80	41,10	48,00	55,80
Part des actions dans les actif	13	0	25,92	3,72	13,42	10,00	59,00	17,00	24,00	31,00
Part des obligations dans les a	13	0	43,31	3,17	11,43	27,00	68,00	33,50	45,00	50,00
Type du système financier *	13	0	1,692	0,208	0,751	1,000	3,000	1,000	2,000	2,000
Indice de la libéralisation fin	13	0	88,46	3,88	14,00	60,00	110,00	80,00	90,00	100,00
Indice de la liberté économique	13	0	38,62	7,50	27,03	4,00	82,00	13,50	44,00	56,00
Common law	13	0	0,308	0,133	0,480	0,000	1,000	0,000	0,000	1,000
Normes sociales	13	0	0,5508	0,0348	0,1256	0,2300	0,7000	0,4800	0,6000	0,6350
Les dépenses en PPE	13	0	1,676	0,273	0,985	0,520	3,400	0,800	1,640	2,550
Degré de la protection de l'emp	13	0	2,012	0,203	0,730	0,920	3,180	1,250	2,120	2,640
% de la propriété des investisseurs institu	13	0	65,08	5,14	18,54	30,00	89,00	49,50	68,00	77,50
Part des IDE % PIB	13	0	2,580	0,960	3,460	-0,327	12,290	0,409	1,187	4,166
Restrictivité de l'IDE	13	0	0,0608	0,0129	0,0465	0,0070	0,1730	0,0275	0,0450	0,0840
taux d'ouverture commerciale	13	0	79,8	10,9	39,2	41,3	188,3	60,4	63,5	83,9
Obstacles juridiques et adminis	13	0	1,6448	0,0712	0,2567	1,2241	2,1037	1,4173	1,6842	1,8117
Reglmentations du marché duprod	13	0	1,3946	0,0486	0,1751	1,0000	1,7400	1,2850	1,4400	1,4850
exercice du contrôle de l'état	13	0	2,1438	0,0948	0,3420	1,5700	2,8200	1,8900	2,1300	2,2950
Obstacles aux échanges et à l_i	13	0	0,4192	0,0612	0,2206	0,1900	1,0100	0,2600	0,3600	0,5300

Matrice de corrélation de Pearson

Item	Propriété institut	% de la propriété d	GOV41 Index	Part des actions
% de la propriété	0,773			
GOV41 Index	0,682	0,557		
Part des actions	0,713	0,593	0,796	
Part des obligat	-0,500	-0,327	-0,470	-0,251
Type du système	-0,222	-0,205	-0,341	-0,143
Indice de la lib	0,424	0,613	0,622	0,307
Indice de la lib	-0,466	-0,115	-0,070	0,014
Common law	0,533	0,218	0,646	0,560
Normes sociales	-0,002	0,329	-0,043	-0,332
Les dépenses en	-0,235	-0,184	-0,139	-0,468
Degré de la prot	-0,562	-0,207	-0,759	-0,591
% de la propriété	-0,773	-1,000	-0,557	-0,593
Part des IDE % P	0,303	-0,121	0,455	0,222
Restrictivité de	0,151	0,229	0,596	0,529
taux d'ouverture	0,221	-0,323	0,248	0,050
Obstacles juridi	-0,153	-0,306	-0,242	-0,312
Reglmentations d	-0,469	-0,424	-0,269	-0,103
exercice du con	-0,510	-0,551	-0,385	-0,223
Obstacles aux éc	0,102	0,377	0,333	0,583
	Part des obligat	Type du système	Indice de la lib	Indice de la lib
Type du système	0,614			
Indice de la lib	-0,322	-0,247		
Indice de la lib	0,421	-0,051	0,176	
Common law	-0,216	-0,409	0,398	0,138
Normes sociales	0,112	0,171	0,361	-0,282
Les dépenses en	-0,015	0,279	-0,025	-0,090
Degré de la prot	0,657	0,479	-0,477	0,134
% de la propriét	0,327	0,205	-0,613	0,115

Part des IDE % P	-0,321	0,000	-0,072	-0,511
Restrictivité de taux d'ouverture	-0,033	-0,266	0,591	0,427
Obstacles juridiques	-0,371	-0,064	-0,290	-0,639
Reglmentations d'exercice du con	-0,418	-0,019	-0,168	-0,205
Obstacles aux éc	-0,029	0,265	-0,406	0,121
	0,157	0,329	-0,565	0,031
	0,053	0,034	0,189	0,368
			Les dépenses en	Degré de la prot
Normes sociales	Common law	Normes sociales		
	-0,419			
Les dépenses en Degré de la prot	-0,260	0,350		
Ownership by for	-0,696	0,393	0,340	
Part des IDE % P	-0,218	-0,329	0,184	0,207
Restrictivité de taux d'ouverture	0,333	-0,016	0,361	-0,421
Obstacles juridiques	0,524	-0,066	-0,488	-0,575
Reglmentations d'exercice du con	0,244	-0,148	0,264	-0,379
Obstacles aux éc	-0,056	-0,213	0,378	-0,070
	-0,434	-0,252	0,107	0,080
	-0,520	-0,259	-0,049	0,125
	-0,013	-0,004	-0,221	-0,045
	% de la propriété	Part des IDE % P	Restrictivité de	taux d'ouverture
Part des IDE % P	0,121			
Restrictivité de taux d'ouverture	-0,229	0,062		
Obstacles juridiques	0,323	0,853	-0,185	
Reglmentations d'exercice du con	0,306	0,303	-0,290	0,248
Obstacles aux éc	0,424	0,177	0,034	0,068
	0,551	0,047	-0,094	0,127
	-0,377	-0,039	0,528	-0,314
	Obstacles juridiques	Reglmentations d	exercice du con	
Reglmentations d'exercice du con	0,483			
Obstacles aux éc	0,109	0,794		
	-0,234	0,368	0,037	

Alpha de Cronbach's

Item and Total Statistics

Variable	Total		
	Count	Mean	StDev
Propriété institutionnelle en %	39	24,12	15,13
% de la propriété des invest	39	34,92	18,04
GOV41 Index	39	49,18	10,04
Part des actions dans les actif	39	25,92	13,06
Part des obligations dans les a	39	43,31	11,12
Type du système financier *	39	1,69	0,73
Indice de la libéralisation fin	39	88,46	13,62
Indice de la liberté économique	39	38,62	26,31
Common law	39	0,31	0,47
Normes sociales	39	0,55	0,12
Les dépenses en PPE	39	1,68	0,96
Degré de la protection de l'emp	39	2,01	0,71
% de la propriété des inves	39	65,08	18,04
Part des IDE % PIB	39	2,58	3,37
Restrictivité de l'IDE	39	0,06	0,05
taux d ouverture commerciale	39	79,82	38,13
Obstacles juridiques et adminis	39	1,64	0,25
Reglmentations du marché duprod	39	1,39	0,17
exercice du contrôle de l'état	39	2,14	0,33
Obstacles aux échanges et à l_i	39	0,42	0,21

Cronbach's Alpha = 0,7448512

Omitted Item Statistics

Omitted Variable	Adj. Total Mean	Adj. Total StDev	Adj. Item-Adj. Total Corr		Squared Multiple Corr
			Total	Item-Adj.	Multiple Corr
Propriété institutionnelle en	466,81	54,45	0,2087	0,2087	1,0000
% de la propriété des invest	456,01	57,99	0,1356	0,1356	1,0000
GOV41 Index	441,76	52,06	0,5716	0,5716	1,0000
Part des actions dans les actif	465,01	52,16	0,4273	0,4273	1,0000
Part des obligations dans les a	447,63	63,21	-0,1763	-0,1763	1,0000
Type du système financier *	489,24	60,42	-0,0777	-0,0777	1,0000
Indice de la libéralisation fin	402,47	54,53	0,3956	0,3956	1,0000
Indice de la liberté économique	452,32	61,31	0,0344	0,0344	1,0000
Common law	490,63	59,84	0,5167	0,5167	1,0000
Normes sociales	490,38	60,27	-0,1327	-0,1327	1,0000
Les dépenses en PPE	489,26	60,37	-0,0586	-0,0586	1,0000
Degré de la protection de l'emp	488,92	60,75	-0,5609	-0,5609	1,0000
% de la propriété des inves	425,86	67,43	-0,4236	-0,4236	1,0000
Part des IDE % PIB	488,35	58,70	0,3906	0,3906	1,0000
Restrictivité de l'IDE	490,87	60,21	0,5696	0,5696	1,0000
taux d ouverture commerciale	411,11	61,02	-0,0021	-0,0021	1,0000
Obstacles juridiques et adminis	489,29	60,30	-0,1699	-0,1699	1,0000
Reglmentations du marché duprod	489,54	60,29	-0,1458	-0,1458	1,0000
exercice du contrôle de l'état	488,79	60,37	-0,4288	-0,4288	1,0000
Obstacles aux échanges et à l_i	490,52	60,18	0,3280	0,3280	1,0000

Omitted Variable	Cronbach's Alpha
Propriété institutionnelle en	0,8512
% de la propriété des invest	0,6992
GOV41 Index	0,7235
Part des actions dans les actif	0,8224
Part des obligations dans les a	0,9207
Type du système financier *	0,6325
Indice de la libéralisation fin	0,7114
Indice de la liberté économique	0,7021
Common law	0,6328
Normes sociales	0,6923
Les dépenses en PPE	0,8825
Degré de la protection de l'emp	0,5287
Ownership by foreign investors	0,5055
Part des IDE % PIB	0,7051
Restrictivité de l'IDE	0,3033
taux d_ouverture commerciale	0,7095
Obstacles juridiques et adminis	0,8521
Reglmentations du marché duprod	0,7391
exercice du contrôle de l_état	0,6992
Obstacles aux échanges et à l_i	0,8074

Analyse des valeurs et vecteurs propres de la matrice de corrélation

Valeur propre	7,5429	4,6195	3,8261	2,8415	1,4744	,9770	0,9211	0,6181	0,4424	0,1954
Proportion	0,327	0,181	0,141	0,092	0,074	0,069	0,046	0,031	0,022	0,010
Cumulée	0,327	0,508	0,649	0,741	0,815	0,884	0,930	0,961	0,983	0,993
Valeur propre	0,0994	0,0424	0,0000	0,0000	0,0000	-0,0000	-0,0000	-0,0000	-0,0000	-0,0000
Proportion	0,005	0,002	0,000	0,000	0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000
Cumulée	0,998	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Valeur propre	-0,0000									
Proportion	-0,000									
Cumulée	1,000									

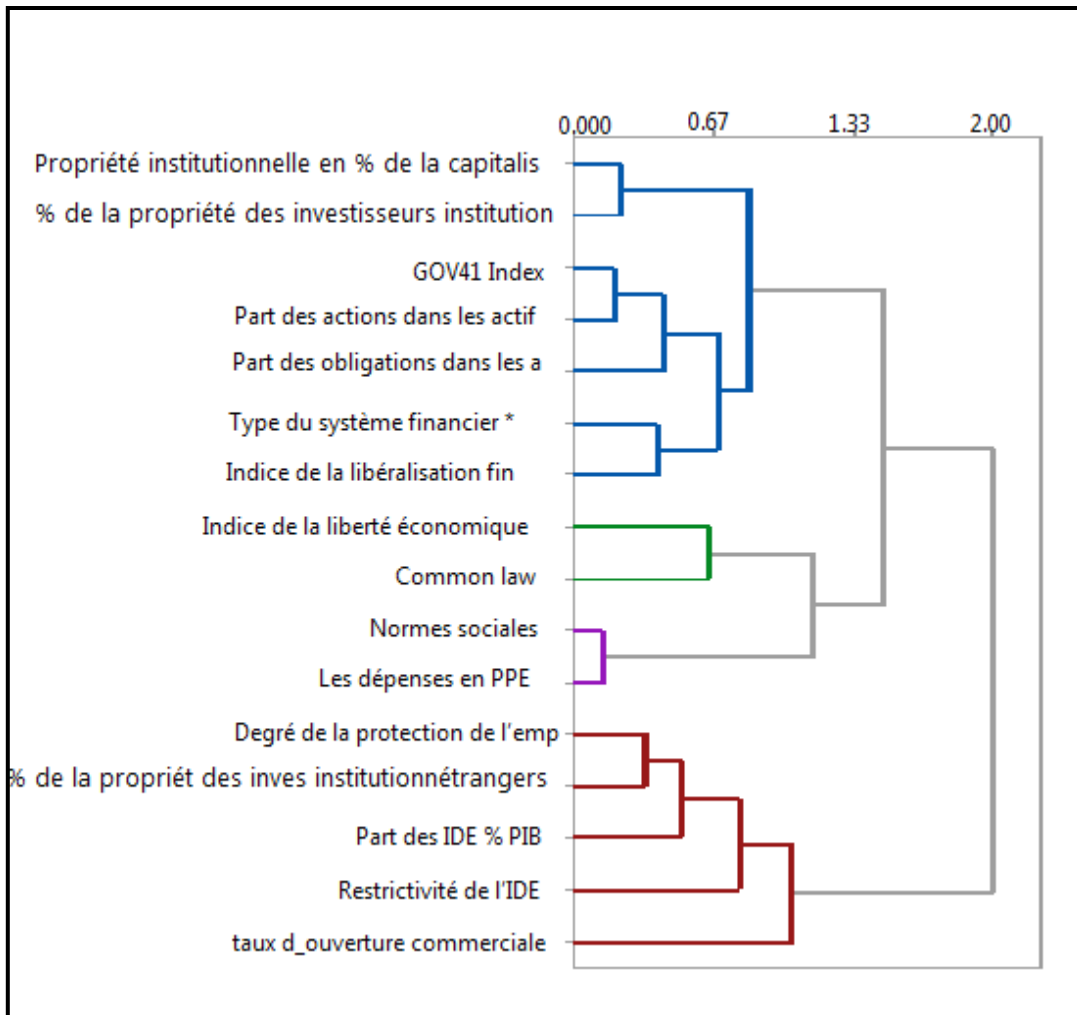
Analyse des valeurs et des vecteurs propres de la matrice de covariance

Variable	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5
Propriété institutionnelle en % de la capitalis	0,129	-0,603	-0,165	-0,100	-0,197
% de la propriété des investisseurs institution	0,202	0,983	-0,205	-0,212	0,045
GOV41 Index	0,647	-0,104	0,072	-0,108	-0,018
Part des actions dans les actif	0,911	-0,803	0,211	-0,213	-0,245
Part des obligations dans les a	-0,193	0,894	0,066	0,030	-0,405
Type du système financier *	-0,882	0,086	-0,054	-0,345	-0,316
Indice de la libéralisation fin	0,278	0,641	-0,090	0,033	0,343
Indice de la liberté économique	-0,029	0,115	0,735	0,182	0,214
Common law	0,273	-0,128	0,648	0,330	-0,114
Normes sociales	-0,004	0,164	-0,913	-0,231	0,123
Les dépenses en PPE	-0,137	-0,137	-0,289	-0,141	0,859
Degré de la protection de l'emp	-0,280	0,254	-0,211	-0,099	-0,786
% de la propriété des investisseurs institutionnétrangers	-0,302	-0,183	0,205	0,612	-0,045
Part des IDE % PIB	0,074	-0,425	-0,016	-7,217	-0,104
Restrictivité de l'IDE	0,226	0,111	0,352	-0,817	0,106
taux d_ouverture commerciale	0,009	-0,478	-0,050	-0,036	-0,223
Obstacles juridiques et adminis	-0,809	-0,296	-0,011	-0,023	0,470
Reglmentations du marché duprod	-0,784	-0,120	0,326	-0,413	0,255
exercice du contrôle de l'état	-0,733	-0,096	0,293	-0,270	-0,054
Obstacles aux échanges et à l_i	0,524	0,198	0,269	-0,452	0,076

La charge factorielle pivotée

Variable	Communality
Propriété institutionnelle en % de la capitalis	0,8114
% de la propriété des investisseurs institution	0,551
GOV41 Index	0,644
Part des actions dans les actif	0,712
Part des obligations dans les a	0,499
Type du système financier *	0,616
Indice de la libéralisation fin	0,743
Indice de la liberté économique	0,614
Common law	0,614
Normes sociales	0,623
Les dépenses en PPE	0,859
Degré de la protection de l'emp	0,786
% de la propriété des investisseurs institutionnétrangers	0.561
Part des IDE % PIB	0,604
Restrictivité de l'IDE	0,606
taux d_ouverture commerciale	0,823
Obstacles juridiques et adminis	0,670
Reglmentations du marché duprod	0,855
excercice du contrôle de l_état	0,654
Obstacles aux échanges et à l_i	0,544

Dendrogramme : Liaison complète, Distance du coefficient de corrélation



Annexe 3 : Partition des classes

k-classes ;K-Medoids

cluster		Members	Variation explained
1	4	2.3124	.833210934
2	5	4.4331	.943770872
3	5	1.0000	1.0000
Total		7.7455	

Attribute	Members	Own cluster	Next Closes	1-R ratio
1	regime monetaire	0.292345212	.955432098	.5641209
	insertion internationale	.453219876	.876500011	.7609432
	forme concurrentielle	.310065432	.777609342	.8433109
	norme economique et sociale	.301298727	.600923411	.7729806
2	regime monetaire	.2198043	.7019322	.90967239
	insertion internationale	.8645910	.2219874	.72218321
	forme concurrentielle	.1225187	.8984534	.88092128
	norme economique et sociale	.494354443	.7094092	.6119141
	rapport salarial	.3940003	.9309954	.8055641
3	regime monetaire	.2812102	.71209451	.7981205
	insertion internationale	.2000651	.81093491	.8330912
	forme concurrentielle	.4100653	.79930577	.6091218
	norme economique et sociale	.3989793	.85432435	.9032651
	rapport salarial	.3400986	.69101274	.8891126

Annexe 4 : Analyse de correspondances multiples (ACM)

Tableau indicateur

Multiple Correspondence Analysis: Régime monét; Norme économ; Rapport sala; Ins

	Colonne 1	Colonne2	Colonne3	Colonne4	Colonne5	Colonne6	Colonne7	Colonne 8
Ligne1	1	0	0	0	0	1	1	0
Ligne2	0	1	0	1	0	0	0	1
Ligne3	0	0	1	0	1	0	1	0
Ligne4	1	0	0	0	0	1	1	0
Ligne5	0	0	1	1	0	0	1	0
Ligne6	1	0	0	0	1	0	0	1
Ligne7	0	1	0	1	0	0	1	0
Ligne8	0	0	1	0	0	1	1	0
Ligne9	1	0	0	0	1	0	1	0
Ligne1 0	1	0	0	1	0	0	0	1
Ligne1 1	0	0	1	0	0	1	1	0
Ligne1 2	0	1	0	0	0	1	0	1
Ligne1 3	0	0	1	1	0	0	1	0
Total	5	3	5	5	3	5	9	4

	Colonne 9	Colonne1 0	Colonne1 1	Colonne1 2	Colonne1 3	Colonne1 4
Ligne1	1	0	0	1	0	0
Ligne2	0	0	1	0	1	0
Ligne3	0	0	1	1	0	0
Ligne4	0	0	1	0	0	1
Ligne5	1	0	0	0	1	0
Ligne6	0	1	0	1	0	0
Ligne7	1	0	0	1	0	0
Ligne8	0	1	0	0	0	1
Ligne9	1	0	0	1	0	0
Ligne10	1	0	0	0	1	0
Ligne11	0	0	1	1	0	0
Ligne12	1	0	0	0	0	1
Ligne13	0	0	1	1	0	0
Total	6	2	5	7	3	3

Analyse du tableau de contingence

	Axe	Inertie	Proportion	Cumulée
1	0,827	0,4518	0,4518	
2	0,633	0,3458	0,7976	
3	0,159	0,0869	0,8845	
4	0,102	0,0557	0,9402	
5	0,036	0,0196	0,9598	
6	0,02	0,0111	0,9709	
7	0,018	0,0101	0,9810	
8	0,018	0,0098	0,9908	
9	0,012	0,0092	1,0000	
10	0	0,00001	1,0000	
11	0	0	1,0000	
12	0	0	1,0000	
Total	1,825			

Contributions des colonnes

ID Nom	Qual.	Masse	Inerte	Composante 1			Composante 2		
				Coord	Corr	Contrib	Coord	Corr	Contrib
1 Colonne1	0,5503	0,0769	0,0684	0,1413	0,0125	0,0034	0,2787	0,0485	0,0173
2 Colonne2	0,4909	0,0462	0,0855	-1,0900	0,3564	0,1214	0,5450	0,0891	0,0396
3 Colonne3	0,6588	0,0769	0,0684	0,5127	0,1643	0,0448	-0,6057	0,2293	0,0816
4 Colonne4	0,8202	0,0769	0,0684	-0,9865	0,6082	0,1657	-0,5266	0,1733	0,0617
5 Colonne5	0,7510	0,0462	0,0855	0,6927	0,1440	0,0490	-0,4451	0,0594	0,0264
6 Colonne6	0,7948	0,0769	0,0684	0,5709	0,2037	0,0555	0,7936	0,3937	0,1401
7 Colonne7	0,6940	0,1385	0,0342	0,3955	0,3519	0,0479	-0,3035	0,2073	0,0369
8 Colonne8	0,6940	0,0615	0,0769	-0,8898	0,3519	0,1079	0,6829	0,2073	0,0830
9 Colonne9	0,2763	0,0923	0,0598	-0,4971	0,2118	0,0505	0,0960	0,0079	0,0025
10 Colonne10	0,4127	0,0308	0,0940	0,9255	0,1557	0,0583	0,9317	0,1578	0,0772
11 Colonne11	0,4085	0,0769	0,0684	0,2263	0,0320	0,0087	-0,4879	0,1488	0,0530
12 Colonne12	0,6500	0,1077	0,0513	0,4216	0,2074	0,0424	-0,5135	0,3076	0,0821
13 Colonne13	0,6711	0,0462	0,0855	-1,4690	0,6474	0,2205	-0,2723	0,0222	0,0099
14 Colonne14	0,8765	0,0462	0,0855	0,4852	0,0706	0,0241	1,4704	0,6486	0,2886

ID Nom	Composante 3		
	Coord	Corr	Contrib
1 Colonne1	0,8848	0,4892	0,1836
2 Colonne2	-0,3888	0,0454	0,0213
3 Colonne3	-0,6515	0,2652	0,0996
4 Colonne4	-0,2485	0,0386	0,0145
5 Colonne5	1,3510	0,5476	0,2569
6 Colonne6	-0,5621	0,1975	0,0741
7 Colonne7	-0,2448	0,1348	0,0253
8 Colonne8	0,5507	0,1348	0,0569
9 Colonne9	0,2569	0,0566	0,0186
10 Colonne10	0,7384	0,0991	0,0512
11 Colonne11	-0,6037	0,2278	0,0855
12 Colonne12	0,3403	0,1351	0,0380

13 Colonne13 -0,0699 0,0015 0,0007
 14 Colonne14 -0,7240 0,1573 0,0738

Analyse de la matrice indicatrice

Axe	Inertie	Proportion	Cumulée	Histogramme
1	0,9078	0,0943	0,0943	*****
2	0,9022	0,0937	0,1881	*****
3	0,8710	0,0905	0,2785	*****
4	0,8623	0,0896	0,3681	*****
5	0,8438	0,0877	0,4558	*****
6	0,8195	0,0851	0,5409	*****
7	0,8073	0,0839	0,6248	*****
8	0,7690	0,0799	0,7047	*****
9	0,7371	0,0766	0,7813	*****
10	0,7298	0,0758	0,8571	*****
11	0,7089	0,0737	0,9308	*****
12	0,6664	0,0692	1,0000	*****
Total	9,6250			

Annexe 5 : Classification Ascendante Hiérarchique (CAH)

Étape de fusion

Standardized Variables, Euclidean Distance, Average Linkage
 Amalgamation Steps

Etape	Nombre de groupes	Niveau de similarité	Niveau de distance	Groupes liés	Nouveau groupe	le nouveau groupe	Nombre d'obs. dans le nouveau groupe
1	12	74,5708	2,23672	1 9	1		2
2	11	67,5181	2,85707	5 8	5		2
3	10	63,3076	3,22742	1 5	1		4
4	9	54,6668	3,98746	4 10	4		2
5	8	50,2289	4,37780	1 13	1		5
6	7	46,9285	4,66811	7 12	7		2
7	6	44,0922	4,91759	3 11	3		2
8	5	42,2434	5,08020	2 4	2		3
9	4	32,8279	5,90838	1 2	1		8
10	3	25,7802	6,52829	1 6	1		9
11	2	18,2826	7,18776	1 7	1		11
12	1	0,0000	8,79588	1 3	1		13

Subdivision finale

	Nombre d'observations	Dans la somme des carrées de groupe	Distance moyenne du centré	Distance maximale du centré
Groupe1	13	192	3,67667	5,76698

Etape	Nombre de groupes	Niveau de similarité	Niveau de distance	Groupes liés	Nouveau groupe	le nouveau groupe	Nombre d'obs. dans le nouveau groupe
1	15	92,6316	0,14737	14	16	14	2
2	14	89,7894	0,20421	3	4	3	2
3	13	88,6347	0,22731	1	2	1	2
4	12	82,8306	0,34339	5	12	5	2
5	11	79,5570	0,40886	7	15	7	2
6	10	77,9921	0,44016	3	9	3	3
7	9	73,9266	0,52147	5	6	5	3
8	8	67,5219	0,64956	10	11	10	2
9	7	65,3381	0,69324	3	7	3	5
10	6	60,2681	0,79464	5	13	5	4
11	5	57,5637	0,84873	1	3	1	7
12	4	47,4268	1,05146	5	8	5	5
13	3	42,6182	1,14764	10	14	10	4
14	2	25,5932	1,48814	1	10	1	11
15	1	0,0000	2,00000	1	5	1	16

Variables

Groupe 1 Propriété institutionnelle en % de la capitalis % de la propriété des investisseurs institution GOV41 Index Part des actions dans les actif Indice de la libéralisation fin Common law Restrictivité de l'IDE

Groupe 2 * Part des obligations dans les a Type du système financier Indice de la liberté économique Degré de la protection de l'emp % de la propriété des investisseurs institutionnétrangers

Groupe 3 Normes sociales Les dépenses en PPE Part des IDE % PIB taux d_ouverture commerciale

Annexe 6 : Matrice de Corrélation de Pearson de la première classe de pays

Variab les	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 IPE	1.000											
2 IPP	0.296*	1.000										
3 QE	0.522*	0.223*	1.000									
4 Crédit	-0.183*	-0.476*	-0.059	1.000								
5 CB	-0.341*	-0.487*	-0.471*	0.443*	1.000							
6 Investi ssem ent	-0.165*	-0.639*	0.347*	0.237*	0.665*	1.000						
7 Assura nce	-0.015	-0.445*	0.219*	0.462*	0.553*	0.717*	1.000					
8 Pensio n	-0.408*	-0.246*	0.399*	0.374*	0.302*	0.257*	0.365*	1.000				
9 Actif	-0.231*	-0.554*	0.244*	0.465*	0.606*	0.783*	0.866*	0.510*	1.000			
10 TC	0.061	-0.157*	0.492*	0.145*	-0.022	0.061	-0.051	0.086	0.056	1.00		
11 TO	0.223*	-0.313*	0.417*	0.479*	-0.035	-0.090	0.029	0.224*	-0.031	0.19*	1.0	
12 IHH	-0.079	0.160*	0.341*	0.212*	0.196*	0.266*	0.390*	-0.125	0.371*	0.26*	-0.25*	1

NB : Les corrélations de 0.10 ou plus sont statistiquement significatives au niveau de confiance de 95 %.

Annexe 7 : Matrice de Corrélation de Pearson de la deuxième classe de pays

Variab les	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 IPE	1.000											
2 IPP	0.504*	1.000										
3 QE	-0.007	0.044	1.000									
4 Crédit	-0.525*	-0.672*	-0.165*	1.000								
5 CB	-0.463*	-0.519*	-0.291*	0.710*	1.000							
6 Investis sement	-0.159*	-0.307*	0.309*	0.158*	0.044	1.000						
7 Assura nce	-0.371*	-0.764*	0.286*	0.426*	0.161*	0.739*	1.000					
8 Pensio n	-0.486*	-0.882*	-0.080	0.651*	0.602*	0.378*	0.696*	1.000				
9 Actif	-0.365*	-0.584*	0.281*	0.409*	0.217*	0.924*	0.901*	0.617*	1.000			
10 TC	0.139	0.083	-0.005	-0.374*	-0.514*	0.140	0.064	-0.095	0.043	1.000		
11 TO	-0.183*	-0.155	0.679*	0.077	0.148	0.254*	0.166*	0.194*	0.226*	0.30*	1	
12 IHH	0.156*	0.387*	-0.475*	-0.182*	-0.154	-0.37*	-0.53*	-0.365*	-0.448*	0.07	0.2 6*	1

NB : Les corrélations de 0.10 ou plus sont statistiquement significatives au niveau de confiance de 95 %.

Annexe 8 : Matrice de Corrélation de Pearson de la troisième classe de pays

Variable s	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	1 2
1 IPE	1.000											
2 IPP	0.883*	1.000										
3 QE	0.746*	0.858*	1.000									
4 Crédit	-0.602*	0.405*	0.476*	1.000								
5 CB	-0.438*	-0.476*	-0.505*	-0.128	1.000							
6 Investis sement	-0.514*	-0.714*	-0.508*	0.202*	0.633*	1.000						
7 Assuran ce	-0.448*	-0.680*	-0.654*	0.114	0.423*	0.806*	1.000					
8 Pension	-0.703*	-0.905*	-0.794*	-0.089	0.612*	0.883*	0.783*	1.000				
9 Actif	-0.609*	-0.831*	-0.714*	0.050	0.572*	0.938*	0.929*	0.944*	1.000			
10 TC	-0.077	0.170	0.089	-0.326*	-0.067	-0.398*	-0.423*	-0.229*	-0.367*	1.00 0		
11 TO	0.475*	0.514*	0.562*	0.362*	0.173	0.076	-0.436*	-0.308*	-0.342*	0.05 3	1	
12 IHH	-0.586*	-0.424*	-0.131	-0.546*	0.198*	0.113	-0.260*	0.210*	0.017	0.22 7*	0.0 53	1

NB : Les corrélations de 0.10 ou plus sont statistiquement significatives au niveau de confiance de 95 %.

Annexe 9 : Test de corrélation sérielle

Panel global				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob)	18.457*** (0.0010)	19.171*** (0.0009)	18.747*** (0.0010)	19.060*** (0.0009)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob)	51.278*** (0.0000)	57.108*** (0.0000)	57.608*** (0.0000)	50.122*** (0.0000)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de non corrélation sérielle si Prob est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				
1^{ère} classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob))	4.129*** (0.0979)	4.607*** (0.0846)	4.237*** (0.0946)	4.213*** (0.0953)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob)	21.436*** (0.0057)	23.556*** (0.0047)	22.765*** (0.0050)	20.570*** (0.0062)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de non corrélation sérielle si Prob est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				
2^e classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob)	34.728** (0.0098)	40.118*** (0.0080)	34.790*** (0.0097)	34.703*** (0.0098)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob)	440.210*** (0.0002)	1151.249*** (0.0001)	118.051*** (0.0017)	641.730*** (0.0001)

Nous rejetons l'hypothèse nulle de non corrélation sérielle si Prob est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				
3^e classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob)	118.065*** (0.0084)	-122.984*** (0.0080)	120.959*** (0.0082)	109.032*** (0.0090)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Statistique (Prob)	79.754*** (0.0123)	77.681*** (0.0126)	92.588*** (0.0106)	69.405*** (0.0141)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de non corrélation sérielle si Prob est inférieur 0,1 au seuil de 10 %				

Note : Nous utilisons la commande xtserial sur Stata-16

Annexe 10 : Test d'hétéroscédasticité

Panel global				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	10.33*** (0.0013)	13.18*** (0.0003)	24.93*** (0.0000)	15.04*** (0.0001)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	23.44*** (0.0000)	12.61*** (0.0004)	53.89*** (0.0000)	8.27*** (0.0040)
Nous rejetons l'hypothèse nulle d'homoscédasticité si Prob est inférieur à 0,1 au seuil de 10 %				
1^{ère} classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	0.01 (0.9372)	0.50 (0.4794)	0.25 (0.6156)	1.67 (0.1968)

Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	2.21 (0.1369)	0.27 (0.6059)	2.29*** (0.1300)	1.76 (0.1850)
Nous rejetons l'hypothèse nulle d'homoscédasticité si Prob est inférieur à 0,1 au seuil de 10 %				
2^e classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	0.70 (0.4016)	0.21 (0.6488)	0.00 (0.9518)	0.95 (0.3286)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	0.01 (0.9124)	1.54 (0.2151)	36.76*** (0.0000)	1.51 (0.2198)
Nous rejetons l'hypothèse nulle d'homoscédasticité si Prob est inférieur à 0,1 au seuil de 10 %				
3^e classe de pays				
Modèle 1 : Y= Pouvoir économique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	35.01*** (0.0000)	48.86*** (0.000)	40.85*** (0.000)	12.54*** (0.0004)
Modèle 2 : Y= Pouvoir politique de négociation syndicale				
	Total des Actifs	Fonds d'investissement	Fonds de pension	Fonds de compagnies d'assurance
Chi2 (1) (Prob)	7.93*** (0.0049)	11.71*** (0.0006)	2.60* (0.1067)	3.66** (0.0557)
Nous rejetons l'hypothèse nulle d'homoscédasticité si Prob est inférieur à 0,1 au seuil de 10 %				

Note : Nous utilisons la commande estat hettest sur Stata-16

Annexe 11 : Test d'homogénéité

Statistique	Delta							
Panel	Panel global		Classe 1		Classe 2		Classe 3	
	Statistique e (delta)	Type de test	Statistique (delta)	Type de test	Statistique (delta)	Type de test	Statistique (delta)	Type de test
Actif → IPP	3.798*** (0.000)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	2.059*** (0.039)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	2.311** (0.021)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.588* (0.112)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)
IPP → Actif	2.718*** (0.007)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	0.624 (0.533)	Granger (1969)	1.282 (0.200)	Granger (1969)	1.743* (0.081)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)
Pension → IPP	2.359** (0.018)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.418 (0.156)	Granger (1969)	0.012 (0.990)	Granger (1969)	1.053 (0.292)	Granger (1969)
IPP → Pension	2.374** (0.018)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	0.483 (0.629)	Granger (1969)	2.144** (0.032)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	0.765 (0.444)	Granger (1969)
Assurance → IPP	3.638*** (0.000)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	2.180** (0.029)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	2.118** (0.034)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.476 (0.140)	Granger (1969)

IPP → Assurance	2.936*** (0.003)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	0.686 (0.493)	Granger (1969)	1.604* (0.109)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.659* (0.097)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)
Investissem ent → IPP	3.048*** (0.002)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	0.615 (0.538)	Granger (1969)	2.019** (0.044)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.514 (0.130)	Granger (1969)
IPP → Investissem ent	1.798* (0.072)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	-0.617 (0.537)	Granger (1969)	0.496 (0.620)	Granger (1969)	1.499 (0.134)	Granger (1969)
Actif → IPE	0.898 (0.369)	Granger (1969)	1.268 (0.205)	Granger (1969)	-0.009 (0.993)	Granger (1969)	-1.126 (0.260)	Granger (1969)
IPE → Actif	0.838 (0.402)	Granger (1969)	1.157 (0.247)	Granger (1969)	0.764 (0.445)	Granger (1969)	-1.225 (0.221)	Granger (1969)
Pension → IPE	1.474 (0.140)	Granger (1969)	0.980 (0.327)	Granger (1969)	0.124 (0.902)	Granger (1969)	-1.179 (0.238)	Granger (1969)
IPE → Pension	0.972 (0.331)	Granger (1969)	1.583* (0.113)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	0.148 (0.882)	Granger (1969)	-1.225 (0.221)	Granger (1969)
Assurance → IPE	1.109 (0.267)	Granger (1969)	2.029 (0.043)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	0.003 (0.998)	Granger (1969)	-1.066 (0.286)	Granger (1969)
IPE → Assurance	1.450 (0.147)	Granger (1969)	2.600*** (0.009)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	-0.030 (0.976)	Granger (1969)	-1.225 (0.221)	Granger (1969)

Investissement → IPE	0.157 (0.876)	Granger (1969)	1.323 (0.186)	Granger (1969)	-0.134 (0.893)	Granger (1969)	-1.103 (0.270)	Granger (1969)
IPE → Investissement	0.536 (0.592)	Granger (1969)	1.472 (0.141)	Granger (1969)	0.671 (0.502)	Granger (1969)	-1.225 (0.221)	Granger (1969)
QE → IPP	2.816*** (0.005)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.816* (0.069)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.764* (0.078)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	2.364** (0.018)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)
IPP → QE	3.250*** (0.001)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.633* (0.102)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	1.954 (0.051)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)	2.349** (0.019)	Dumitrescu, et Hurlin (2012)
QE → IPE	0.754 (0.451)	Granger (1969)	0.747 (0.455)	Granger (1969)	0.077 (0.939)	Granger (1969)	-1.065 (0.287)	Granger (1969)
IPE → QE	0.605 (0.545)	Granger (1969)	0.991 (0.322)	Granger (1969)	0.384 (0.701)	Granger (1969)	-1.225 (0.221)	Granger (1969)
Nous rejetons l'hypothèse nulle de l'homogénéité si Z-bar est inférieur 0,1 au seuil de 10 %								