

NÉGOCIATIONS SALARIALES ET COMMERCE INTRAGROUPE

Maria Bas & Juan Carluccio

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

On s'intéresse ici au choix des firmes multinationales d'implanter des filiales de production à l'étranger ou de sous-traiter cette production à des firmes étrangères, dans le cas des biens intermédiaires. En particulier, on étudie le cas d'une société s'approvisionnant en biens intermédiaires dans un pays où la main d'œuvre est organisée en syndicat.

Nous développons un modèle théorique afin d'étudier le choix organisationnel des firmes multinationales face aux négociations salariales avec les syndicats du pays hôte. En sous-traitant à l'extérieur une partie de la production des biens intermédiaires, la firme multinationale peut réduire la part des revenus dont le partage est négocié avec le syndicat. Cet effet est plus important dans les industries capitalistiques car la syndicalisation décourage les investissements. La sous-traitance permet à la firme multinationale d'éviter la négociation directe avec le syndicat sur les profits générés par des investissements en capitaux. La deuxième prédiction du modèle souligne que les incitations à la sous-traitance sont plus fortes dans les industries capitalistiques puisque le sous-investissement est plus coûteux quand le capital a relativement plus d'importance pour la production.

L'analyse empirique confirme la prédiction principale du modèle théorique en montrant que la part des importations intra-groupes est plus faible quand le pouvoir de négociation des syndicats dans le pays d'origine est important. Cet effet tend à être plus fort pour les importateurs opérant dans les industries capitalistiques. Dans l'analyse empirique nous utilisons des données microéconomiques sur l'activité des entreprises multinationales localisées en France, et nous

exploitons une nouvelle base de données présentée par Botero et al (2004) pour mesurer le pouvoir relatif des multinationales et du syndicat dans les négociations salariales. Ces derniers ont recueilli des informations sur différents aspects de droit du travail pour un échantillon de pays durant l'année 1997. Nous utilisons un indice qui mesure le pouvoir des travailleurs durant les conflits. Cet indice diminue lorsque l'Etat restreint les droits des salariés à entreprendre ou poursuivre une action collective.

Nos résultats empiriques sont robustes à la prise en compte d'autres déterminants des importations intragroupes, tels que l'état de droit, les dotations factorielles, des mesures de régulations (barrière à l'entrée des multinationales, coûts de création d'une entreprise) et à différents tests de robustesse.

Classification J.E.L. : F10, F12 et F41

Mots clés : Négociations salariales, syndicats, choix organisationnel et firmes multinationales.