

IMPLANTATION SYNDICALE, EFFICACITE ECONOMIQUE ET RENTABILITE FINANCIERE DES ENTREPRISES

Patrice LAROCHE

Professeur des Universités
CEREFIGE / UFR AES – Université Nancy 2
4, rue de la Ravinelle – C.O. n 26
54 035 NANCY Cedex
Tel. 03.83.32.62.25.
Patrice.Laroche@univ-nancy2.fr

Heidi WECHTLER

Ingénieure de recherche
GREGOR / IAE – Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
21, rue Broca
75 005 PARIS Cedex
Wechtler.iae@univ-paris1.fr

Résumé :

Alors que certains dressent un constat sévère sur le paysage syndical français, la négociation collective s'est fortement développée dans les entreprises au cours des dix dernières années. Si cette situation s'accompagne d'un renforcement modéré des instances représentatives du personnel et de l'implantation syndicale, les employeurs redoutent toujours de voir des syndicats s'installer durablement dans leurs entreprises. Les échanges entre syndicats et dirigeants d'entreprise conservent encore souvent un fond idéologique de lutte des classes qui ne facilite ni les discussions ni les négociations. Or, l'attention portée aux relations sociales dans les entreprises est devenue un facteur essentiel du bon fonctionnement des organisations aujourd'hui. Les syndicats jouent un rôle de plus en plus important dans l'amélioration des conditions de travail des salariés et, par conséquent, dans la réduction des coûts cachés liés à d'éventuels dysfonctionnements organisationnels. Comme le souligne Coutrot (1999, page 17), « *les phénomènes collectifs sont à la source aussi bien de la coopération productive que du conflit social : de leur gestion dépend donc en grande partie l'efficacité économique de l'entreprise* ». Face à ce constat, il est légitime de se demander dans quelle mesure la présence syndicale influence la performance des entreprises françaises. Cet article expose les premiers résultats d'une étude consacrée au lien entre l'implantation syndicale et la performance économique et financière des entreprises en France. A partir d'un échantillon d'entreprises françaises de plus de 20 salariés du secteur privé, issu de l'appariement des enquêtes REPONSE 1998 et 2004 avec la base de données financières DIANE, une investigation de nature économétrique a été menée. Les résultats des analyses statistiques montrent que les entreprises connaissant une implantation syndicale affichent une rentabilité financière équivalente à celle des autres entreprises. La rentabilité financière semble dépendre davantage de la politique d'endettement et d'amortissements de l'entreprise que de la présence syndicale. En revanche, la rentabilité économique semble affectée par la présence syndicale. En effet, les entreprises connaissant une implantation syndicale présentent des rentabilités économiques inférieures à celles des autres entreprises. Au regard de la faiblesse de l'implantation syndicale dans le sec-

teur privé, ces résultats tendent à montrer que les syndicats français jouent un rôle essentiel dans le partage de la valeur ajoutée entre le capital et le travail sans pour autant nuire à la performance « vue de l'extérieur » par les actionnaires.

Mots clés : syndicat, relations professionnelles, performance, rentabilité, profitabilité.

Alors que certains dressent un constat sévère sur le paysage syndical français, la négociation collective s'est fortement développée dans les entreprises au cours des dix dernières années. En 2004, 87 % des établissements de plus de vingt salariés déclaraient avoir mené des négociations avec les représentants du personnel, le plus souvent désignés par les organisations syndicales (Amossé, 2006). Si cette situation s'accompagne d'un renforcement modéré des instances représentatives du personnel et de l'implantation syndicale depuis quelques années, les employeurs redoutent toujours de voir des syndicats s'installer durablement dans leurs entreprises. Les échanges entre syndicats et dirigeants d'entreprise conservent encore souvent un fond idéologique de lutte des classes qui ne facilite ni les discussions ni les négociations. Or, l'attention portée aux relations sociales dans les entreprises est devenue un facteur essentiel du bon fonctionnement des organisations aujourd'hui. Depuis 2001, plusieurs dispositifs légaux incitent les entreprises à ouvrir des discussions avec les organisations syndicales sur des thèmes aussi variés que l'épargne salariale, l'égalité professionnelle, le droit individuel à la formation ou encore l'évaluation des risques professionnels. Les syndicats jouent donc un rôle de plus en plus important dans l'amélioration des conditions de travail des salariés et, par conséquent, dans la réduction des coûts cachés (absentéisme, accidents du travail, rotation du personnel, non-qualité et sous-productivité directe) liés à d'éventuels dysfonctionnements organisationnels (Savall et Zardet, 1995). Comme le souligne Coutrot (1999, page 17), « *les phénomènes collectifs sont à la source aussi bien de la coopération productive que du conflit social : de leur gestion dépend donc en grande partie l'efficacité économique de l'entreprise* ». Face à ce constat, il est légitime de se demander dans quelle mesure la présence syndicale influence la performance des entreprises françaises.

Si le lien entre l'implantation syndicale et la performance financière des entreprises a fait l'objet de nombreuses investigations empiriques dans les pays anglo-saxons, peu de travaux scientifiques se sont attachés à étudier ce lien dans le contexte français. Cette étude a donc l'ambition d'apporter un éclairage sur un sujet encore peu abordé en France. L'objectif principal de la recherche consiste à étudier le lien entre la présence d'organisations syndicales de salariés et la rentabilité économique et financière des entreprises en France.

Dans une première partie, sont développés les aspects théoriques de la recherche, ainsi que les principales hypothèses que nous proposons de tester dans le contexte français. La seconde partie est consacrée à la présentation des données utilisées et de la méthodologie retenue. La troisième partie présente la confrontation des hypothèses aux données issues de l'enquête REPONSE 1998-2004. Enfin, en conclusion, quelques idées et prolongements de recherche sont suggérés.

1. Implantation syndicale et performance des entreprises : fondements théoriques, résultats empiriques et hypothèses de la recherche.

L'objectif de cette première partie est d'éclairer les débats sur les effets économiques du syndicalisme, grâce à une lecture rétrospective des travaux de recherche existants. Après avoir rappelé brièvement la pluralité des analyses économiques du fait syndical, les principaux enseignements qui ressortent des études empiriques sont présentés puis les principales hypothèses de la recherche sont exposées.

1.1. Les deux grandes orientations théoriques d'inspiration économique

Deux grandes orientations théoriques structurent la littérature consacrée aux effets économiques du fait syndical. Si la théorie économique néoclassique considère le syndicat comme un

monopole sur le marché du travail, les analyses théoriques plus récentes appréhendent le syndicat comme un moyen d'expression collective et de réponse institutionnelle.

1.1.1. Le syndicat vu comme un monopole

L'analyse de Dunlop (1944) constitue encore aujourd'hui le cadre de référence de l'analyse économique standard en matière de représentation du fait syndical. Dunlop se représente le syndicat comme un monopole sur le marché du travail dont l'objectif est de maximiser le salaire de ses adhérents. Dans cette perspective, les économistes néoclassiques vont s'efforcer de modéliser les activités syndicales et notamment l'activité de négociation. L'analyse économique considère alors la firme comme le deuxième acteur de la négociation. Elle est analysée comme une unité homogène dont l'objectif est de maximiser une fonction profit dans laquelle la seule variable prise en compte est le travail. Le syndicat-monopole cherche alors à maximiser son utilité, sous contrainte de la courbe de demande de travail de l'entreprise. Le résultat de l'action syndicale, dans ce type de modèle, est une augmentation des salaires et une diminution du niveau de l'emploi (Pucci et Zajdela, 2006). Cette augmentation du coût salarial au-delà du salaire d'équilibre peut avoir aussi pour effet de réduire le niveau des bénéfices redistribués aux actionnaires et/ou d'augmenter le niveau des prix des biens et services proposés aux consommateurs.

L'influence des syndicats sur les profits de l'entreprise serait liée, d'une part, au pouvoir de négociation des syndicats et d'autre part, au potentiel de rente possible (Booth, 1995). En effet, les actionnaires partageraient avec les syndicats les rentes ou les retours « anormaux » que tire l'entreprise de sa position sur le marché (Hirsch et Addison, 1986). De très nombreuses contributions ont évalué l'effet des activités syndicales sur le niveau des salaires, notamment aux Etats-Unis. Ce sujet fait aujourd'hui l'objet d'un consensus, les chercheurs américains s'accordant pour dire que les entreprises syndiquées offrent, en moyenne, une rémunération supérieure à celle des entreprises non syndiquées (Lewis, 1986 ; Jarrell et Stanley, 1990). En France, Coutrot (1996) constate un surcoût salarial d'environ 3% dans les établissements couverts par au moins un délégué syndical. Dans ces conditions, la théorie économique considère que la syndicalisation peut entraîner une diminution des profits si les hausses salariales obtenues par la négociation collective ne sont pas compensées par un accroissement de la productivité du travail (Hirsch, 1991).

En définitive, la théorie monopolistique du syndicalisme permet d'avoir une description formelle du syndicat mais reste inadaptée à la réalité. Cette conception qui date pour l'essentiel des années 1920 et 1930 se révèle donc peu satisfaisante pour décrire le fait syndical. La recherche de nouveaux fondements à l'analyse économique du fait syndical va inciter de nombreux chercheurs à prendre en considération la dimension collective de l'action syndicale. C'est l'objet des théories dites hétérodoxes du syndicalisme, qui permettent de renouveler la réflexion en passant d'une perspective utilitariste à une approche plus politique de l'action syndicale. Richard B. Freeman (1976) va notamment proposer de prendre en compte l'alternative exit/voice, présentée par Hirschman (1970), pour analyser le fait syndical. Freeman (1976) puis Freeman et Medoff (1984) vont montrer que la présence syndicale peut aussi constituer un facteur d'efficacité pour l'entreprise, en tant que moyen d'expression collective et de réponse institutionnelle.

1.1.2. Le syndicat vu comme un moyen d'expression collective et de réponse institutionnelle

Selon Freeman et Medoff (1984), deux orientations se dessinent, visant chacune à préciser

l'impact économique du syndicalisme : dans la lignée des travaux des économistes néoclassiques, Freeman et Medoff réaffirment le rôle du syndicalisme dans la revalorisation des salaires entraînant un surcoût pour l'entreprise et, par conséquent, pouvant réduire la rentabilité de l'entreprise. Cependant, les deux économistes avancent l'idée selon laquelle la présence syndicale, du fait de son effet « prise de parole » (voice), contribue à l'amélioration de la communication dans l'entreprise et à la réduction de la rotation du personnel, favorisant ainsi la productivité du travail. Ils estiment que la réduction du turnover due à la présence syndicale permet de diminuer d'environ 2 % les coûts du travail dans les entreprises américaines. En outre, la présence syndicale inciterait, selon eux, les dirigeants à améliorer leurs méthodes de gestion. Par conséquent, si les gains de productivité du travail dus à la présence syndicale sont équivalents voire supérieurs aux gains salariaux obtenus par la négociation collective, il est alors possible de considérer que le syndicalisme n'affecte pas nécessairement la rentabilité financière, comme le laisse supposer la théorie économique néoclassique.

Si les théories existantes ne permettent pas de trancher définitivement en faveur ou à l'encontre de la présence syndicale, les résultats contradictoires obtenus par les études existantes consacrées au lien syndicat/productivité n'apportent pas non plus de conclusions définitives (Doucouliagos et Laroche, 2003a ; 2003b). Dans ces conditions, il est théoriquement difficile de prédire les effets de la présence d'organisations syndicales sur la performance financière des entreprises. L'effet net du syndicalisme sur la rentabilité économique et financière des entreprises reste une question empirique.

1.2. Une synthèse des résultats empiriques existants¹

Une première catégorie de travaux empiriques consacrés au lien syndicat/profits s'appuie sur des données sectorielles. La première étude significative, utilisant des données sectorielles, est celle de Freeman (1983). L'auteur montre que la présence syndicale réduit significativement les profits des entreprises nord-américaines au cours de la période 1958-1976. La marge coût-prix (*Price-Cost Margin*) des secteurs d'activités syndiqués est inférieure de 13 à 19 % à celle des secteurs non syndiqués lorsque le taux d'adhésion syndicale atteint les 100 %. Parmi les études existantes, figure également celle de Karier (1985). Cette étude aboutit à la conclusion selon laquelle la présence syndicale conduit à une baisse significative des profits. Cependant, cette relation n'est constatée que dans les secteurs concentrés où une part des bénéfices semble être redistribuée aux salariés syndiqués. Hirsch (1991) met en évidence un lien négatif entre la présence syndicale et la profitabilité, tout en soulignant la forte disparité des résultats en fonction des secteurs d'activité. Selon Hirsch, les syndicats s'implanteraient davantage dans les secteurs où ils peuvent bénéficier de « rentes » importantes, c'est-à-dire dans les secteurs concentrés de l'économie. Les syndicats s'approprieraient tout ou partie des revenus liés au pouvoir monopolistique de l'entreprise sur son marché. Cet aspect est généralement appréhendé au travers de la part de marché de l'entreprise et/ou du niveau de concurrence étrangère auquel elle doit faire face. La convergence de l'ensemble des résultats obtenus dans l'industrie américaine rend difficilement contestable l'influence négative des syndicats sur la performance financière aux Etats-Unis. Ce constat justifierait l'attitude souvent hostile des dirigeants d'entreprise américains à l'égard des organisations syndicales (Freeman et Medoff, 1984).

¹ L'orientation de la revue de la littérature empirique est celle de l'évaluation de la performance à partir d'indicateurs comptables et financiers. De ce fait, sont ici exclus les travaux menés sur la performance boursière qui aboutissent à des conclusions souvent similaires et qui s'appuient sur la méthodologie des études d'événements (Ruback et Zimmerman, 1984 ; Becker, 1987 ; Becker et Olson, 1986, 1989 ; Abowd, 1989).

Une seconde catégorie d'études porte directement sur des données d'entreprises fournissant ainsi des analyses plus approfondies sur la manière dont les syndicats interviennent sur la performance financière. La démarche méthodologique est globalement identique à celle adoptée par les études sectorielles. Elle consiste à comparer les entreprises syndiquées et non syndiquées. Elle requiert l'introduction de variables de contrôle dans les estimations permettant de raisonner sur des bases comparables. Aux Etats-Unis, Clark (1984) a réalisé une des premières études significatives s'appuyant sur une analyse de plus de 250 entreprises, sur une période de dix ans (1970-1980). L'auteur montre que la présence syndicale engendre une baisse des profits comprise entre 18 et 19 %. D'autres travaux de recherche ont été réalisés dans le contexte nord-américain à la suite de Clark (1984). Une étude similaire a été menée par Hirsch et Connolly (1987). Cette étude s'appuie sur un échantillon constitué de 367 entreprises américaines classées par le magazine Fortune en 1977. Afin de tester l'appropriation par les syndicats des revenus générés par des investissements incorporels, Hirsch et Connolly intègrent dans leurs modèles de régression de nombreuses variables de contrôle et notamment, les frais de Recherche et Développement (R&D) et les frais de publicité. En utilisant le q de Tobin et la marge prix-coût (PCM) comme indicateurs de performance financière, les auteurs montrent que la présence des syndicats engendre une réduction des profits comprise entre 11 et 17 % pour la marge prix-coût et entre 13 et 20 % pour le q de Tobin. De manière générale, les résultats obtenus confirment le rôle du syndicalisme dans la redistribution aux salariés d'une partie de la rente que tire l'entreprise de ses investissements ou de sa position sur le marché et ce, au détriment des actionnaires (Belman, 1992 ; Doucouliagos et Laroche, 2004).

Des études plus récentes dévoilent, néanmoins, des résultats plus contrastés aux Etats-Unis (DiNardo et Lee, 2004 ; Gittell et al., 2004), au Royaume-Uni et en France. Menezes-Filho (1997) révèle ainsi que l'impact syndical sur les profits est bien négatif au début des années 1980 au Royaume-Uni mais qu'il est de moins en moins significatif au cours de ces dernières années. Plusieurs études britanniques confirment d'ailleurs cette évolution (Addison et Belfield, 2000 ; Bryson, 1999 ; Bryson et Wilkinson, 2002). Cette tendance s'expliquerait par la législation anti-syndicale menée par le gouvernement Thatcher dans les années 1980. En effet, au début des années 1980, plusieurs études britanniques ont montré que les entreprises syndiquées présentaient une performance financière inférieure de 1,7 % à celle des autres entreprises (Machin, 1991 ; Machin et Stewart, 1990, 1996). Les résultats obtenus en Grande-Bretagne ne sont donc pas aussi tranchés qu'aux Etats-Unis.

En France, la première étude consacrée spécifiquement aux effets de la présence syndicale sur la performance financière des entreprises a été publiée en 2004 (Laroche, 2004a, b). Cette recherche s'appuie sur un échantillon de 2 930 établissements français interrogés à l'occasion de la seconde enquête REPONSE menée en 1998 par la DARES. Les résultats de cette étude en coupe transversale révèlent l'absence de relation significative entre la syndicalisation et la performance financière en France.

De manière générale, les insuffisances et les difficultés méthodologiques posées par ce type de recherches réduisent la portée de leurs conclusions (d'Arcimoles et Huault, 1996). Peu de chercheurs se sont intéressés à l'analyse du lien syndicat/profits dans une dimension temporelle afin de clarifier les liens de causalité entre les deux entités. L'hypothèse selon laquelle les syndicats sont davantage enclins à s'implanter dans les entreprises où ils peuvent bénéficier de rentes importantes n'a été traitée que par quelques chercheurs (Hirsch, 1991 ; Voos et Mishel, 1986 ; Hirsch et Connolly, 1987). Cette hypothèse d'endogénéité de la variable syndicalisation conduit à interpréter avec précaution la plupart des résultats des études existantes. En effet, Voos et Mishel (1986) relèvent un effet beaucoup plus marqué sur les profits lorsque la syndicalisation est considérée comme une variable exogène. L'impact syndical est donc généralement sous-évalué par la majorité des études empiriques (Hirsch et Connolly, 1987).

Par ailleurs, peu d'études se sont intéressées à la question du lien entre la présence syndicale et la politique d'endettement de l'entreprise. En effet, l'endettement peut permettre d'augmenter la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise sans pour autant modifier la rentabilité économique (effet de levier financier). De rares études ont tenté d'examiner la nature du lien entre la présence syndicale et le niveau d'endettement de l'entreprise. Ces études s'appuient sur l'hypothèse selon laquelle le recours à l'endettement permet de réduire la rente susceptible d'être capturée par les syndicats (Bronars et Deere, 1991 ; Cavanaugh, 1998 ; Cavanaugh et Garen, 1997). L'étude de Bronars et Deere (1991) met, par exemple, en évidence un lien positif entre la syndicalisation et l'endettement des entreprises. Selon ces auteurs, les entreprises s'endettent pour protéger les actionnaires de la menace de la syndicalisation.

Le premier constat que l'on peut tirer de cette synthèse de la littérature empirique traitant de l'impact syndical sur la rentabilité est que le syndicalisme semble bien avoir une influence négative sur la rentabilité de l'entreprise. En revanche, la source exacte par laquelle les salariés s'approprient plus de profit tout en permettant à l'entreprise de rester compétitive n'a pas été tout à fait cernée dans la littérature. Finalement, en l'absence de preuves empiriques dans le contexte français, et compte tenu des résultats des études anglo-saxonnes, les deux hypothèses suivantes sont avancées :

- **Hypothèse 1. La présence syndicale exerce une influence négative sur la rentabilité des entreprises.**
- **Hypothèse 2. L'influence des syndicats sur la rentabilité des entreprises est plus marquée pour les entreprises soumises à une faible concurrence.**

L'objet de cette recherche consiste à tester statistiquement les deux hypothèses qui viennent d'être présentées à partir des données issues des enquêtes REPONSE 1998 et 2004.

2. Le cadre opératoire de la recherche

La méthodologie adoptée consiste à mesurer, sur un échantillon d'entreprises de plus de vingt salariés, l'influence sur la rentabilité économique et financière de la présence syndicale. Des analyses économétriques ont été mises en œuvre à cette fin.

2.1. Echantillonnage et données utilisées

Les données utilisées pour réaliser les analyses statistiques sont issues, d'une part, du questionnaire "représentant de la direction" des deux enquêtes REPONSE (Relations Professionnelles et NégociationS d'Entreprises) menées en 1998 et en 2004 par la DARES et, d'autre part, de la base de données financières DIANE (Disque pour l'Analyse économique des Entreprises). Diane est une base de données qui reprend les comptes sociaux (bilan, compte de résultats) des principales entreprises françaises. A ce titre, elle fournit toute une batterie d'indicateurs comptables et financiers construits sur la base des soldes intermédiaires de gestion ainsi qu'une série de ratios (d'endettement, de liquidité, de rotation des stocks, etc.) liés au bilan. Les deux volets de l'enquête REPONSE ont été appariés, grâce au SIREN, avec des données financières DIANE telles que la capacité d'autofinancement, les capitaux propres, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation pour chaque année entre 1998 et 2004. On dispose finalement de deux échantillons dont les caractéristiques sont présentées dans le tableau

1².

Tableau 1. Les échantillons et leur utilisation

| Nature de l'échantillon | Taille de l'échantillon initial | Taille de l'échantillon « entreprise » | Type d'utilisation |
|-------------------------|---------------------------------|--|---|
| REPONSE 1998 + DIANE | 2 090 | 1 343 | Régressions en coupe en 1998. Régressions logistiques en 1998. |
| REPONSE 2004 + DIANE | 2 629 | 1 717 | Régressions en coupe 2004. Régressions logistiques en 2004. |

2.2. Choix des variables

L'opérationnalisation des variables s'est efforcée d'emprunter la voie des études antérieures – notamment anglo-saxonnes – portant sur le même objet de recherche.

2.2.1. La variable dépendante : la rentabilité économique et financière des entreprises

Les variables dépendantes retenues correspondent aux indicateurs comptables et financiers disponibles dans la base de données DIANE. La performance des entreprises a été essentiellement appréciée par la rentabilité économique et la rentabilité financière. Cette approche n'autorise qu'une appréciation partielle de la performance mais, malgré les nombreuses critiques souvent formulées à son égard, elle s'avère essentielle pour apprécier la performance globale d'une entreprise.

Deux ratios de *rentabilité financière de nature comptable* ont été retenus pour apprécier la performance du point de vue des actionnaires : il s'agit, d'une part, du ratio résultat net/capitaux propres (*Return On Equity* - ROE) qui évalue la rentabilité des capitaux investis par les apporteurs de capitaux et, d'autre part, le ratio capacité d'autofinancement/capitaux propres qui correspond à la rentabilité financière brute et qui permet de tenir compte de la politique d'amortissement, de provisions et de cession d'actifs de l'entreprise.

Un ratio de *rentabilité financière de nature boursière* a également été retenu. Il s'agit du retour sur investissement (ROI ou RSF, *Return on Shareholders Funds*) qui correspond à l'addition du taux de rendement de l'action (dividende/valeur de l'action) et du taux de plus-value (plus-value sur la période/valeur initiale de l'action). Cet indicateur peut faire apparaître une destruction de valeur (résultant de la baisse des anticipations de profits futurs) alors même que l'entreprise dégage une rentabilité supérieure au coût du capital.

Par ailleurs, deux ratios de *rentabilité économique* ont également été adoptés. Il s'agit du ratio valeur ajoutée/actif immobilisé net et du ratio excédent brut d'exploitation/actif immobilisé net (*Return on Assets* - ROA). La valeur ajoutée permet d'apprécier la contribution de l'entreprise à la création de valeur économique. Le résultat brut d'exploitation (qui peut être un excédent brut d'exploitation ou une insuffisance brute d'exploitation) représente, quant à lui, la véritable rentabilité de l'exploitation. Il est le plus significatif des indicateurs de rentabilité dans la mesure où il se calcule avant l'impact de la politique d'amortissements (dota-

² La DARES a également mis à notre disposition un panel composé de 839 établissements que nous avons apparié à la base de données financières Diane pour constituer un panel de 427 entreprises du secteur privé sur la période 1998-2004.

tions ou reprises) et de la politique d'endettement de l'entreprise.

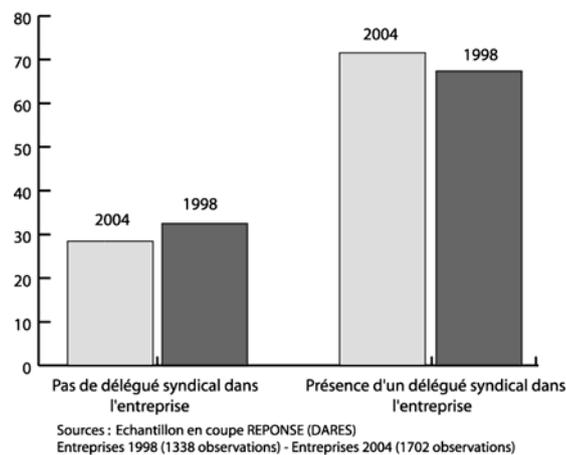
2.2.2. Les variables explicatives

Plusieurs types de variables explicatives ont été intégrées à l'étude : une variable de présence syndicale mais également des variables de contrôle afin d'étudier les facteurs déterminants de la performance de l'entreprise.

- La variable de présence syndicale

Cette recherche propose d'utiliser une variable dichotomique, distinguant les entreprises connaissant la présence d'au moins un délégué syndical et les entreprises ne disposant d'aucun délégué syndical.

Figure 1. L'implantation syndicale dans les entreprises en 1998 et 2004



La figure 1 présente les proportions d'entreprises qui disposent de délégués syndicaux en 1998 et en 2004. En 2004, 71 % des entreprises de l'échantillon en coupe présentent un délégué syndical contre 67 % en 1998. Globalement, l'implantation syndicale dans les entreprises est en progression. Ce constat rejoint celui des spécialistes de la DARES (Amossé, 2006 ; Pignoni, 2007) qui confirment la reprise de l'activité syndicale dans les entreprises françaises en 2004³.

- Les variables de contrôle

Plusieurs variables de contrôle viennent s'ajouter afin de travailler sur des données comparables. Les travaux antérieurs sur le sujet tiennent compte notamment des aspects sectoriels qui peuvent influencer considérablement la performance des entreprises (Hirsch, 1991). La première partie du questionnaire « représentants de la direction » des enquêtes REPONSE fournit le code NAF 16 de chaque entreprise. Une série de variables représentant chaque secteur d'activité a donc été introduite dans l'analyse (cf. tableau 2).

³ La progression de la présence syndicale dans les entreprises s'explique notamment par le développement de la négociation en entreprise et, plus particulièrement, par la négociation autour de la mise en œuvre des 35 heures qui a souvent nécessité le recours au mandatement syndical (Pignoni, 2007).

Tableau 2. Liste et description des variables de contrôle

| |
|---|
| Taille de l'entreprise : - 3 tranches d'effectifs : 20 à 49 salariés, 50 à 199 salariés, plus de 200 salariés. |
| Secteur d'activité : - 15 indicatrices sectorielles (NAF 16) |
| Recherche & Développement : - Montant des dépenses en R&D |
| Statut de l'entreprise : - Une indicatrice valant 1 pour les mono-établissements. |
| Financement : - Une indicatrice valant 1 pour les entreprises cotées en bourse. |
| Environnement concurrentiel de l'entreprise : 1. Part de marché : 4 tranches de PDM : moins de 3%, de 3 à 24%, de 25 à 49%, plus de 50%. 2. Horizon du marché : 2 niveaux : international ou non 3. Evolution de l'activité : 3 modalités : décroissante, stable, croissante. |

Il est également essentiel de contrôler la taille des entreprises pour assurer une vision comparative de la performance financière des entreprises. La variable taille a été opérationnalisée par les effectifs totaux au 31.12 de chaque entreprise. En outre, une partie du questionnaire « représentant de la direction » de l'enquête REPONSE propose une description de l'environnement économique de l'entreprise. Les employeurs sont invités à évaluer leur part de marché et leur horizon de marché (local, régional, national, européen, mondial). Ces indicateurs ont été transformés en variables binaires pour certains d'entre eux et incorporés dans l'analyse afin d'évaluer le degré de concentration du marché. D'autres indicateurs habituellement utilisés dans les travaux empiriques existants ont été retenus⁴.

2.3. La méthodologie de traitement des données

L'objectif de la recherche est d'étudier l'impact de la présence syndicale sur la performance économique et financière des entreprises. Il s'agit de considérer la variable de performance comme la variable dépendante dans chacun des modèles de régression proposés. Le modèle général qu'il s'agit d'estimer est le suivant :

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \beta PS_{i,t} + \gamma X_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

où Y est une variable de performance, α est la constante, β et γ les coefficients à estimer, PS la variable indicatrice de présence syndicale, X est un vecteur de variables de contrôle et ε un terme d'erreur⁵. Les analyses sur les échantillons visent à identifier les associations synchrones entre les variables syndicales et la performance des entreprises en 1998 et en 2004. Ces différentes spécifications posent cependant le problème de l'endogénéité de la présence syndicale. En effet, l'existence de syndicats n'est peut-être pas neutre et peut résulter en partie de la performance passée des entreprises. Dès lors, le coefficient de régression ne refléterait pas l'effet de la seule présence syndicale sur la performance mais se confondrait avec les performances passées de l'entreprise.

⁴ Des variables sur les pratiques organisationnelles innovantes dans l'entreprise ont également été incorporées dans les modèles afin de tester la robustesse des résultats à différentes spécifications. Les résultats obtenus avec ces variables ne sont pas présentés dans cet article.

⁵ L'équation est estimée pour l'échantillon des entreprises (i) pour chaque année (t) : 1998 et 2004.

Ce problème d'endogénéité peut être partiellement résolu en observant l'effet retardé de la présence syndicale en 1998 sur la performance financière des entreprises en 2004⁶. Ce type de spécification n'a pas été retenu ici mais pourrait faire l'objet d'une recherche spécifique dans le prolongement de ces travaux.

3. Présentation et discussion des résultats de la recherche

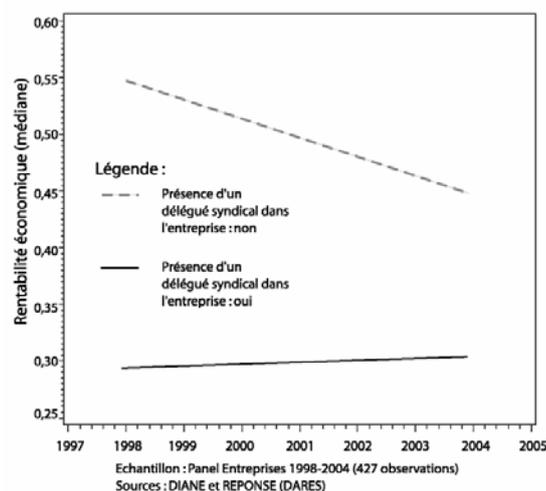
L'analyse descriptive du profil économique et financier des entreprises de l'échantillon sera suivie de la présentation des analyses statistiques relatives à l'impact de l'implantation syndicale sur la rentabilité économique et financière des entreprises.

3.1. Le profil économique et financier des entreprises « syndiquées » entre 1998 et 2004

L'analyse descriptive qui suit résulte d'une comparaison entre les entreprises syndiquées et non syndiquées, afin de mettre en relief les facteurs susceptibles de les différencier.

La figure 2 présente, tout d'abord, l'évolution entre 1998 et 2004 du niveau de rentabilité économique des entreprises connaissant une implantation syndicale (trait plein) et celles n'en connaissant pas (trait en pointillés). Le niveau de rentabilité économique des entreprises syndiquées, mesurée par le ratio EBE/actif immobilisé, est inférieur à celui des entreprises non syndiquées que ce soit en 1998 ou en 2004. Cela étant, l'évolution de la rentabilité économique est plutôt contrastée : les entreprises syndiquées affichent un niveau relativement stable de rentabilité économique alors que les entreprises non syndiquées connaissent une baisse de leur rentabilité économique.

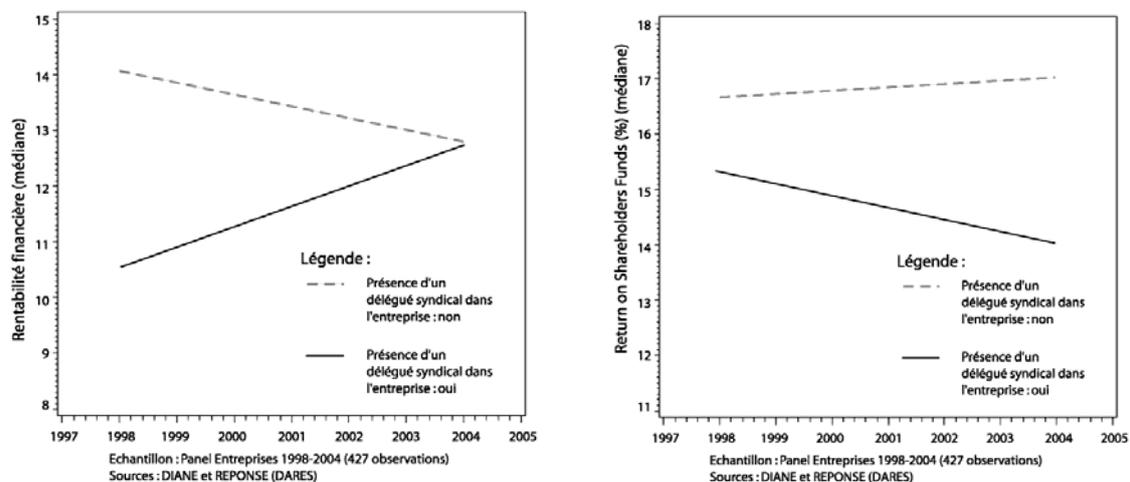
Figure 2. Evolution de la rentabilité économique (EBE/actif immobilisé net) entre 1998 et 2004



⁶ Compte tenu de la configuration des données disponibles, le panel 1998-2004 permet de tester les associations entre les données sociales de 1998 et la performance de 2004. Cependant, il faut envisager de contrôler les performances passées en intégrant comme contrôle une variable de performance en 1998. Ce type d'estimation pose de nombreux problèmes méthodologiques afin de tenir compte du biais de simultanéité dans les estimations. Une extension de ce modèle consiste à considérer l'impact du changement de configuration des relations sociales entre 1998 et 2004 sur la performance de 2004. On dispose, pour ce faire, de la situation de la présence syndicale en 1998 et en 2004 ainsi que du niveau de performance économique et financière de 2004.

La figure 3 présente, ensuite, l'évolution de la rentabilité financière mesurée par la rentabilité des capitaux propres nets en distinguant, d'une part, les entreprises syndiquées (droite pleine) et d'autre part, les entreprises non syndiquées (droite en pointillés). On observe, en premier lieu, que le niveau de rentabilité financière des entreprises syndiquées en 1998 est manifestement inférieur à celui des entreprises non syndiquées (mais de manière non significative⁷). En revanche, la rentabilité des entreprises syndiquées en 2004 est similaire à celle des entreprises non syndiquées, laissant apparaître là aussi une différence non significative⁸. On constate, dès lors, que sur l'ensemble de l'échantillon de panel, la rentabilité financière des entreprises syndiquées a progressé plus vite que celle des entreprises non syndiquées entre 1998 et 2004.

Figure 3. Evolution de la rentabilité financière (rentabilité des capitaux propres nets) et du retour sur investissements (*Return on Shareholders Funds*) entre 1998 et 2004



La figure 3 présente également l'évolution de la rentabilité financière mesurée par un indicateur de nature boursière : le taux de retour sur investissement (ou *Return on Shareholders Funds*). Il s'agit d'un indicateur complémentaire aux indicateurs comptables dans la mesure où celui-ci reflète une anticipation de création de valeur dans l'avenir – à travers la prise en compte de la valeur de l'action – alors que les indicateurs comptables mesurent une performance passée sur un exercice. L'analyse de l'évolution du retour sur investissements entre 1998 et 2004 montre que les investisseurs tendent à anticiper une baisse de profits futurs alors même que les entreprises « syndiquées » dégagent une rentabilité financière sensiblement équivalente à celle des autres entreprises, notamment en 2004.

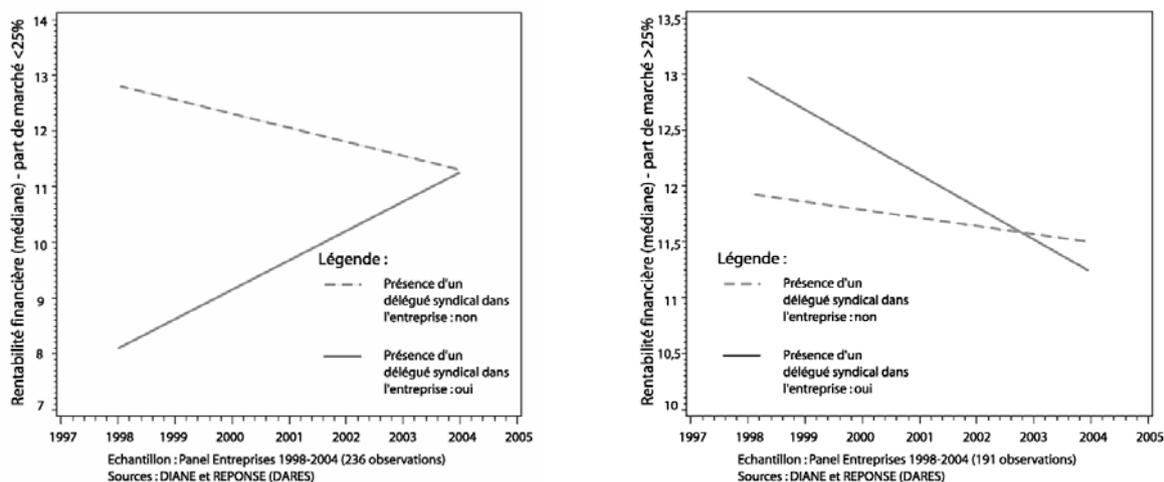
Une analyse descriptive du lien syndicat/rentabilité financière, soumises à différents niveaux de concurrence, a aussi été réalisée afin d'examiner les sources de gains possibles. L'examen de la figure 4 fait apparaître des différences entre les entreprises soumises à des environnements concurrentiels différents. En effet, les entreprises syndiquées en 1998 affichent une progression assez forte de leur rentabilité financière lorsque celles-ci disposaient d'une part de marché inférieure à 25 %. En revanche, les entreprises syndiquées disposant d'une part de marché de plus de 25 % en 1998 connaissent une diminution de leur rentabilité financière entre 1998 et 2004 (passant de 13% à un peu plus de 11%). On peut ainsi faire l'hypothèse que l'action syndicale a permis de capturer une partie de la rente monopolistique des entreprises en situation concurrentielle favorable pour la redistribuer aux salariés. La négociation sa-

⁷ 1998 - Median Two-Sample Test : Two-Sided $Pr > |Z| = 0.5316$

⁸ 2004 - Median Two-Sample Test : Two-Sided $Pr > |Z| = 0.3780$

lariale aurait permis de ramener le niveau de rentabilité financière des entreprises syndiquées en situation quasi-monopolistique à un niveau de rentabilité financière plus conforme à celui des entreprises en situation concurrentielle « normale », c'est-à-dire à un niveau d'environ 11 % de taux de rentabilité financière (cf. figure 4).

Figure 4. Evolution de la rentabilité financière entre 1998 et 2004, selon la part de marché de l'entreprise et l'implantation syndicale



En définitive, il semble que les entreprises syndiquées en 1998 affichent une rentabilité financière plus faible que celles des autres entreprises. Toutefois, cette syndicalisation n'a pas empêché ces entreprises d'améliorer leur rentabilité financière entre 1998 et 2004. Au contraire, les entreprises syndiquées en 1998 ont d'ailleurs progressé plus vite que les entreprises non syndiquées sur la période considérée.

A ce stade de l'analyse, il convient cependant de rappeler que ces statistiques descriptives doivent être interprétées avec précautions. Il est, en effet, nécessaire de s'interroger sur la présence ou non d'autres facteurs influents. Il est, par exemple, fort probable que la taille de l'entreprise explique cet écart entre les entreprises syndiquées et non syndiquées. Les entreprises de petites tailles – plus souvent dépourvues de représentation syndicale – peuvent afficher une croissance de leur rentabilité financière en moyenne plus faible que celle des grandes entreprises entre 1998 et 2004. Dans ces conditions, ce n'est pas la présence syndicale en soi qui influence la rentabilité mais simplement la taille de l'entreprise. L'examen graphique s'avère insuffisant pour évaluer l'effet de la présence syndicale sur l'évolution de la performance financière de l'entreprise et il s'agit, dès lors, de présenter les résultats des analyses économétriques menées à partir des différents échantillons à notre disposition.

Les résultats obtenus sont de plusieurs ordres. Ils concernent, tout d'abord, les liens existants entre la présence syndicale et la rentabilité économique des entreprises. Ensuite, ils permettent d'identifier la nature de la relation entre l'implantation syndicale et la rentabilité financière des entreprises. Les résultats les plus significatifs sont exposés dans les points qui suivent⁹.

⁹ Par souci de clarté et de concision, tous les résultats ne sont pas présentés dans cet article. Les auteurs tiennent à la disposition des lecteurs intéressés l'ensemble des résultats.

3.2. Un lien étroit entre l'implantation syndicale et la rentabilité économique mais une rentabilité financière peu sensible à la présence syndicale

Les modèles de régression analysent le lien instantané entre l'implantation syndicale et les divers indicateurs de rentabilité des entreprises à partir des deux échantillons issus des enquêtes REPONSE 1998 et 2004.

3.2.1. Un niveau de rentabilité économique plus faible dans les entreprises connaissant une implantation syndicale...

L'analyse des résultats des estimations en coupe pour 1998 et 2004, qui sont d'ailleurs conformes à ceux observés sur les données de panel, montre qu'il existe un lien significatif entre la présence d'au moins un délégué syndical et la rentabilité économique, mesurée par le ratio excédent brut d'exploitation/actif immobilisé¹⁰. La rentabilité économique des entreprises syndiquées est, globalement, moins élevée que celle des entreprises non syndiquées et ce quelle que soit l'année d'observation (cf. tableau 3).

Dans le même temps, les modèles en coupe soulignent l'impact de la croissance de l'activité. La diminution du chiffre d'affaires est liée négativement à la rentabilité économique au seuil de 1% dans le modèle en coupe de 2004. De même, la taille de l'entreprise semble affecter la rentabilité des entreprises, laissant penser que les grandes entreprises dégagent, en général, des rentabilités économiques moins élevées que les entreprises ayant entre 50 et 200 salariés. Plus surprenant, l'impact de la recherche et développement apparaît négatif sur la rentabilité économique (au seuil de 10%).

L'analyse des associations synchrones entre la présence syndicale et la rentabilité financière des entreprises en France présente des résultats plus contrastés. En effet, les résultats des analyses de régression montrent que les entreprises syndiquées affichent globalement une rentabilité financière assez proche de celle des entreprises non syndiquées. Le lien entre la présence d'au moins un délégué syndical et le niveau de rentabilité financière n'est pas significatif en 1998 comme en 2004 (cf. tableau 3). Il est donc difficile de valider l'hypothèse d'un lien négatif entre la présence syndicale et la rentabilité financière des entreprises.

En définitive, l'implantation syndicale ne semble pas affecter nécessairement la rentabilité financière des entreprises. D'ailleurs, la théorie économique comme les travaux empiriques existants insistent particulièrement sur la capacité des syndicats à s'appropriier tout ou partie des revenus liés au pouvoir monopolistique des entreprises. En effet, les entreprises situées sur des marchés très compétitifs ne peuvent répercuter la hausse des coûts salariaux induite par la présence syndicale sur le prix des produits. Ces entreprises ne peuvent pas se permettre d'augmenter le niveau des salaires sous peine de n'être plus compétitives et de disparaître. Dès lors, les syndicats ne peuvent bénéficier de « rentes » importantes que lorsqu'ils peuvent s'approprier des revenus générés par une entreprise disposant d'une position dominante sur son marché. L'hypothèse d'une influence syndicale plus marquée dans les entreprises soumises à une faible concurrence a donc été testée empiriquement dans le contexte français.

¹⁰ Le ratio valeur ajoutée/actif immobilisé n'est pas lié à la présence syndicale, laissant supposer que l'activité syndicale n'affecte pas la richesse créée par l'entreprise mais plutôt la répartition de cette richesse.

Tableau 3. Résultats des analyses de régression en coupe en 1998 et 2004

| Modèle 1 | Rentabilité financière | | Rentabilité économique | |
|-----------------------------|------------------------|---------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| | 2004 | 1998 | 2004 | 1998 |
| Constante | 40.001*** (8.304) | 7.717 (6.528) | 0.763*** (0.14) | 0.542*** (0.12) |
| Présence délégué syndical | -0.372 (5.489) | -5.325 (3.772) | -0.246*** (0.094) | -0.278*** (0.069) |
| Taille > 200 salariés | -9.844* (5.354) | -2.529 (4.052) | -0.159* (0.09) | -0.005 (0.075) |
| 50 à 199 salariés | réf. | réf. | réf. | réf. |
| Taille < 50 salariés | 4.882 (5.91) | -5.001 (4.034) | 0.057 (0.1) | 0.051 (0.074) |
| Entreprise cotée en bourse | 2.75 (4.281) | 6.179* (3.431) | 0.08 (0.073) | -0.026 (0.063) |
| Activité en décroissance | -18.324*** (6.286) | 4.538 (5.355) | -0.292*** (0.106) | -0.089 (0.097) |
| Activité stable | réf. | réf. | réf. | réf. |
| Activité en croissance | -1.729 (5.731) | 14.681*** (4.76) | 0.155 (0.096) | 0.117 (0.086) |
| R&D | 0.59 (0.728) | 0.213 (0.613) | -0.023* (0.012) | -0.014 (0.011) |
| Mono-établissement | -5.517 (4.348) | 7.592** (3.234) | 0.092 (0.074) | 0.182*** (0.059) |
| Part de marché < 3% | -5.832 (5.453) | 3.22 (4.181) | 0.082 (0.092) | 0.151** (0.076) |
| PDM de 3 à 24% | réf. 4.315 | réf. 0.26 | réf. -0.019 | réf. 0.093 |
| PDM de 25 à 49% | (4.884) | (3.818) | (0.082) | (0.07) |
| PDM 50% et plus | 5.311 (5.266) | 3.607 (4.14) | 0.02 (0.09) | 0.04 (0.076) |
| Marché International | -2.209 (4.627) | -0.518 (3.622) | 0.028 (0.078) | 0.1 (0.066) |
| Secteur d'activité (NAF 16) | non reporté | non reporté | non reporté | non reporté |
| Observations | 1 286 | 1 090 | 1 348 | 1 142 |
| Test de Fisher | 2.745*** | 3.235*** | 4.471*** | 3.952*** |
| R ² | 0.052 | 0.071 | 0.078 | 0.081 |
| R ² ajusté | 0.033 | 0.049 | 0.061 | 0.061 |

Note : * $p < 0,10$ ** $p < 0,05$ *** $p < 0,01$. Les valeurs entre parenthèses correspondent à l'erreur type. Les indicateurs de performance ont été nettoyés des données aberrantes pour assurer la robustesse des estimations.

3.2.2. ...et une rentabilité financière des entreprises syndiquées inférieure à celle des autres entreprises dans le seul cas où l'entreprise dispose d'un pouvoir sur son marché.

Pour tester cette hypothèse, deux sous-échantillons ont été élaborés sur la base de la part de marché de l'entreprise, en considérant qu'une entreprise disposant d'une part de marché de plus de 25 % était une entreprise qui avait un certain pouvoir sur son marché. Les régressions effectuées ont été réalisées en utilisant les contrôles habituels ainsi que l'indicatrice de présence syndicale. Les résultats sont présentés dans le tableau 4.

Tableau 4. Résultats des régressions en coupe, selon la part de marché de l'entreprise en 1998 et 2004

| Variable dépendante = rentabilité des capitaux propres nets (RKPN) | PDM>25% | | PDM<25% | |
|---|-----------------------|----------------------------|----------------------|-------------------|
| | 2004 | 1998 | 2004 | 1998 |
| Constante | 41.693*** (13.517) | 10.537 (11.561) | 39.648*** (9.877) | 7.232 (7.184) |
| Présence d'un délégué syndical | -0.351 (8.982) | -13.408* (7.177) | -0.806 (6.941) | -0.113 (4.204) |
| Contrôles | OUI | OUI | OUI | OUI |
| Secteur d'activité (NAF 16) | Non reporté | Non reporté | Non reporté | Non reporté |
| Nombre d'observations | 540 | 451 | 747 | 639 |
| Test de Fisher | 2.652*** | 2.323*** | 1.814*** | 2.234*** |
| R ² | 0.101 | 0.107 | 0.05 | 0.074 |

Note : * $p < 0,10$ ** $p < 0,05$ *** $p < 0,01$. Les valeurs entre parenthèses correspondent à l'erreur type.

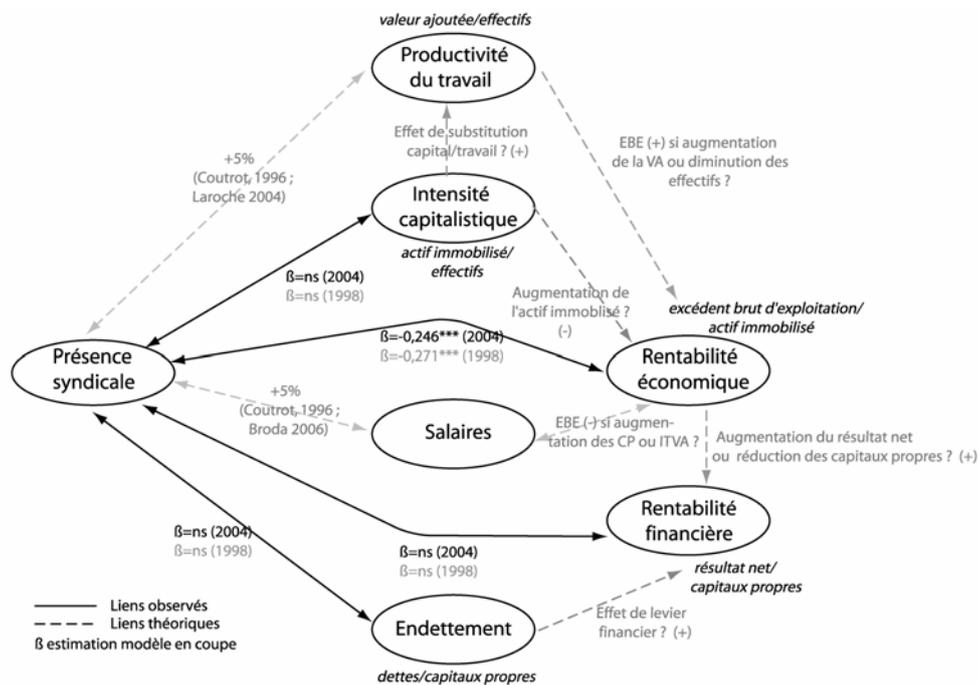
Les résultats obtenus sur l'échantillon d'entreprises françaises confirment l'absence de liens significatifs entre la présence syndicale et la performance financière pour les entreprises dont la part de marché est inférieure à 25 %. En revanche, les entreprises syndiquées qui disposent d'une part de marché supérieure à 25% affichent une rentabilité inférieure à celles des autres entreprises en 1998. Toutefois, cette différence n'est plus significative avec les données de 2004.

Ces résultats semblent cohérents avec ceux des études américaines qui ont montré que la rente syndicale était d'autant plus importante que l'entreprise était en situation de monopole sur son marché (Salinger, 1984 ; Karier, 1985, 1986). Néanmoins, il est très difficile de cerner le lien entre la présence syndicale et la rentabilité financière de l'entreprise et ce pour, au moins, une raison principale : la rentabilité financière, mesurée par le ratio résultat net/capitaux propres, dépend essentiellement de la politique d'endettement de l'entreprise. En effet, l'endettement peut permettre d'augmenter la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise sans modifier la rentabilité économique (effet de levier financier). Il est donc plus pertinent d'examiner la relation entre la présence syndicale et la rentabilité économique de l'entreprise si l'on souhaite évaluer l'impact économique du syndicalisme. En tout état de cause, la présence syndicale ne semble pas affecter négativement la rentabilité financière des entreprises, contrairement à ce que laissent supposer les travaux anglo-américains.

3.2.3. Une tentative d'explication des liens observés entre implantation syndicale et rentabilité économique et financière des entreprises

La figure 5 présente une synthèse des liens théoriques et des liens observés entre la présence syndicale et la performance économique et financière des entreprises. Plusieurs analyses de régression complémentaires ont été menées afin de mieux comprendre les relations qu'entretiennent la présence syndicale, l'intensité capitaliste et la politique d'endettement des entreprises. Les résultats obtenus font état, notamment, (1) d'un lien significatif entre la présence syndicale et la productivité du travail, (2) d'une relation positive avec l'intensité capitaliste et (3) d'une association positive avec l'endettement de l'entreprise.

Figure 4. Synthèse des liens théoriques et observés entre la présence syndicale et la rentabilité économique et financière des entreprises



En définitive, les entreprises syndiquées affichent une rentabilité économique inférieure aux autres entreprises en 1998 comme en 2004. L'absence de lien entre la présence syndicale et l'intensité capitalistique, d'une part, et la relation positive observée entre l'implantation syndicale et la productivité du travail, d'autre part, laissent penser que l'activité syndicale contribue à une meilleure répartition de la valeur ajoutée entre le capital et le travail. En effet, il semble que le niveau de rentabilité économique moins élevé des entreprises syndiquées ne soit pas dû à un niveau d'intensité capitalistique supérieur dans ces mêmes entreprises (comme en témoignent les résultats des estimations statistiques). Il ne peut donc s'agir que d'une diminution du résultat brut d'exploitation. Cette diminution peut résulter à la fois d'une augmentation de la part de la valeur ajoutée redistribuée aux salariés à travers les salaires, d'une augmentation des taxes et impôts versés à l'Etat voire d'une augmentation des dotations aux provisions pour dépréciation d'actifs circulants. Si certaines études récentes, dans le contexte français, ont montré un gain salarial de l'ordre de 3 à 5 % dans les entreprises syndiquées alors on peut penser que la présence syndicale est en partie responsable de la réduction du ratio de rentabilité économique, comme le laisse entrevoir la théorie économique (Coutrot, 1996 ; Breda, 2006).

En ce qui concerne le lien entre la présence syndicale et la rentabilité financière des entreprises, plusieurs études conduisent à formuler l'hypothèse selon laquelle l'absence de relation entre la rentabilité financière et la présence syndicale pourrait être le résultat de la politique d'endettement de l'entreprise. En effet, l'amélioration de la rentabilité financière des entreprises syndiquées entre 1998 et 2004 pourrait être due à un effet de levier financier (cf. figure 3). Toutefois, les analyses de régression en coupe ne permettent pas d'affirmer que les entreprises syndiquées sont plus endettées que les autres (cf. figure 4) alors même que les entreprises françaises, notamment celles cotées en bourse, se sont beaucoup plus endettées pour financer les nombreuses fusions et acquisitions entre 1998 et 2001 (INSEE, comptes nationaux). Le mécanisme d'influence est donc difficile à cerner puisque le résultat net de l'entreprise est également très lié à la politique d'amortissements. Là encore, une analyse plus fine de

l'évolution des résultats financiers et exceptionnels de l'entreprise permettrait de mieux comprendre ce qui amène les entreprises syndiquées à afficher des résultats financiers similaires à ceux des entreprises non syndiquées tout en présentant des rentabilités économiques moins élevées.

Conclusion

Ce travail de recherche s'est attaché à évaluer l'importance de la présence syndicale dans la détermination de la performance des entreprises. Dans un contexte où la plupart des acteurs sociaux s'accordent pour dire qu'il faut relancer la négociation collective dans les entreprises, cette étude empirique apporte un éclairage intéressant à une question sensible en France. Les résultats obtenus font ressortir que la présence syndicale affecte la rentabilité économique des entreprises françaises mais non leur rentabilité financière. Ces résultats confirment partiellement les conclusions des études anglo-saxonnes qui font état de l'influence négative de la présence syndicale sur la rentabilité des entreprises (Addison et Hirsch, 1986). En France, il semble que l'implantation syndicale soit liée à un niveau de rémunération plus élevé dans les entreprises où il existe un véritable contre-pouvoir syndical susceptible de modifier la décision des employeurs. En effet, les discussions salariales seraient plus organisées, plus nombreuses et mieux préparées en présence d'organisations syndicales. Les études réalisées dans le contexte français font état d'un écart salarial compris entre 3% et 5% entre les entreprises disposant d'au moins un délégué syndical et les autres (Coutrot, 1996 ; Breda, 2006). Ce phénomène pourrait expliquer en partie le lien négatif observé entre la présence syndicale et la rentabilité économique des entreprises. A ce titre, l'activité syndicale jouerait pleinement son rôle en permettant une meilleure redistribution de la richesse créée par l'entreprise entre le capital et le travail. Pour autant et il s'agit là d'un résultat intéressant, l'implantation syndicale ne semble pas affecter la rentabilité financière des entreprises. Ce constat laisse penser que les dirigeants d'entreprise trouvent le moyen de ne pas répercuter, au moins de manière instantanée, la baisse de la rentabilité économique sur la rentabilité des fonds propres. L'effet de levier financier ainsi que la politique d'amortissements peuvent préserver, au moins à court terme, la rentabilité des capitaux investis par les actionnaires dans les entreprises connaissant une présence syndicale. L'ensemble de ces résultats doit, cependant, être interprété avec précautions compte tenu de la complexité des relations existantes et des limites méthodologiques liées à la nature des données utilisées.

Cette recherche laisse finalement entrevoir plusieurs pistes de recherche susceptibles d'approfondir l'étude du lien existant entre implantation syndicale et performance de l'entreprise. Bien que les hypothèses et l'argumentation insistent sur le fait que ce sont les pratiques syndicales qui affectent la performance, ces recherches ne permettent pas d'exclure la possibilité que les entreprises performantes soient aussi celles qui adoptent des relations sociales privilégiées avec leurs syndicats. Ce constat permet d'envisager un axe de recherche consistant à tester l'endogénéité de la variable syndicale. Un prolongement possible consisterait à réaliser une étude plus élaborée sur les données des enquêtes REPONSE en construisant un panel qui permettrait à la fois de contrôler les effets temporels mais également de tester l'endogénéité de la variable syndicale. Au-delà de ces techniques de panel, il conviendrait aussi d'adopter des méthodologies statistiques plus avancées afin de tester différentes configurations d'interrelations entre les variables d'intérêt. Peu de travaux se sont attachés à mesurer l'interaction syndicat/performance en mobilisant des modèles d'équations simultanées. Une autre piste de recherche s'inscrit dans une logique visant à renforcer la validité des travaux existants en systématisant l'analyse de l'influence des différents facteurs modérateurs mis en évidence dans les méta-analyses (Doucouliagos et Laroche, 2003a, 2003b, 2004). Enfin, plusieurs éléments du contexte de la négociation collective en France pourraient faire l'objet d'études qualitatives. Ces études approfondies pourraient apporter des informations utiles sur le rôle joué par les syndicats dans le processus de négociation.

En définitive, l'étude des relations professionnelles est tellement riche et d'actualité qu'elle

devrait constituer, à n'en pas douter, un champ de recherche à la mode au cours des prochaines années.

Bibliographie

- ABOWD J. (1989), « The Effects of Wage Bargains on Stock Market Value of the Firm », *American Economic Review*, vol. 79, September, p. 774-800.
- ADDISON J.T. et BELFIELD C. (2000) « The Impact of Financial Participation and Employee Involvement on Financial Performance: A Re-estimation using the 1998 WERS », *Scottish Journal of Political Economy*, 47, 5, p. 571-583.
- ADDISON J.T. et HIRSCH B. (1989), « Union Effects on Productivity, Profits and Growth: Has the Long Run Arrived? », *Journal of Labor Economics*, vol. 7, January, p. 72-105.
- AMOSSE T. (2006), «Le dialogue social en entreprise : une intensification de l'activité institutionnelle, des salariés faiblement engagés», *Premières Synthèses*, Dares, n°39.1.
- ARCIMOLES (D') C.H. et HUAULT I. (1996), « Relations industrielles, productivité et valeur boursière de l'entreprise ; apports et limites des recherches anglo-saxonnes », in A.M. Fericelli et B. Sire (eds), *Performance et Ressources humaines*, Economica, p. 210-231.
- ASHRAF J. (1994), « Union Wage Effect: An Overview of Recent Literature », *Labor Studies Journal*, Summer, p. 3-24.
- BATT R. et WELBOURNE T. (2002), "Performance Growth in Entrepreneurial Firms : Revisiting the Union-Performance Relationship", in J. Katz et Welbourne T. eds, *Research Volume in Entrepreneurship*, Vol. 5, JAI Press.
- BECKER B. (1987), « Concession Bargaining: The Impact on Shareholder's Equity », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 40, n° 2, January, p.268-279.
- BECKER B. et OLSON C. (1986), « The Impact of Strikes on Shareholders Equity », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 39, n° 3, April, p. 425-438.
- BECKER B. et OLSON C. (1989), « Unionization and Shareholder Interests », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 42, January, p. 246-261.
- BECKER B. et OLSON C. (1992), « Unions and Firm Profit », *Industrial Relations*, vol. 31, n°3, Fall, p. 395-415.
- BELMAN D. (1992), « Unions, the Quality of Labor Relations and Firm Performance », in Mishel L. et Voos P.B., (eds), *Unions and Economic Competitiveness*, New York, M.E. Sharpe, p. 41-108.
- BOOTH A.L. (1995), *The Economics of the Trade Union*, Cambridge University Press.
- BREDA T. (2006), *L'influence des différents syndicats sur le niveau des salaires*, mémoire de Master 2 Analyse et politique économiques, ENS-EHESS, septembre.
- BROWN C. et MEDOFF J.L. (1978), « Trade Unions in the Production Process », *Journal of Political Economy*, vol: 86, n°3, June, p. 355-378.
- BRYSON A. (1999), « The Impact of Employee Involvement on Small Firms' Financial Performance », *National Institute Economic Review*, July, p. 70-87.
- CLARK K. (1984), « Unionization and Firm Performance: the Impact on Profits, Growth and Productivity », *American Economic Review*, n° 74, December, p. 893-919.
- CONNOLLY R.A., HIRSCH B.T. et HIRSCHHEY M. (1986), « Union Rent Seeking, Intangible Capital and Market Value of the Firm », *Review of Economics and Statistics*, November, vol.68, p. 567-577.

- COUTROT T. (1996), « Relations sociales et performance économique : une première analyse empirique du cas français », *Travail et Emploi*, n° 66, p. 39-66.
- COWLING K et WATERSON M. (1976), « Price-Cost Margins and Market Structure », *Economica*, vol. 43, p. 267-274.
- DOUCOULIAGOS C. et LAROCHE P. (2003a), « What Do Unions Do to Productivity? A Meta-analysis », *Industrial Relations*, Vol. 42, n°4, p. 650-691.
- DOUCOULIAGOS C. et LAROCHE P. (2003b), « Unions and Productivity Growth : A Meta-Analytic Review », in T. Kato and J. Pliskin (eds), *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-managed firms*, vol. 7, Amsterdam, Elsevier Science/JAI Book series, p. 58-83.
- DOUCOULIAGOS C. et LAROCHE P. (2004), « *Unions and Financial Performance: a Meta-analysis* », 16th European Association of Labor Economists (EALE) Conference, Lisbonne, Portugal, 9-12 septembre.
- FREEMAN R.B. (1983), *Unionism, Price-Cost Margin and the Return to Capital*, Working paper n°1164, National Bureau of Economic Research.
- FREEMAN R.B. et MEDOFF J.L. (1984), *What Do Unions Do?*, New York, Basic Books.
- HIRSCH B. (1991), *Labor Unions and the Economic Performance of Firms*, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, Kalamazoo, Michigan.
- HIRSCH B. et ADDISON J. (1986), *The Economic Analysis of Unions: New Approaches and Evidence*, London, Allen & Unwin.
- HIRSCH B. et CONNOLLY R. (1987), « Do Unions Capture Monopoly Profits ? », *Industrial and Labor Relations Review*, vol.41, n°1, October, p. 118-136.
- HIRSCHMAN A.O. (1970), *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, Mass., Harvard University Press (1^{ère} édition).
- JARRELL S et STANLEY T. (1990), « A Meta-Analysis of the Union-Nonunion Wage Gap », *Industrial and Labor Relation Review*, vol. 44, July, p. 54-67.
- KARIER T. (1985), « Unions and Monopoly Profit », *Review of Economics and Statistics*, vol.67, n°1, February, p. 34-42.
- KARIER T. (1988), « New Evidence on the Effect of Unions and Imports on Monopoly Power », *Journal of Post Keynesian Economics*, vol.10, n°3, Spring, p. 414-427.
- LAROCHE P. (2004a), « Présence syndicale et performance financière des entreprises : une analyse statistique sur le cas français », *Finance-Contrôle-Stratégie*, Vol. 7, n°3, p.117-145.
- LAROCHE P. (2004b) « The Impact of Unions on Workplace Financial Performance : an Empirical Study in the French Context », in A. Eaton (Ed.), *Proceedings of the 56th Annual Meeting*, IRRRA (Industrial Relations Research Association) Series, Cornell University Press, p. 154-172.
- LAROCHE P., G. SCHMIDT et WECHTLER H., (2006), « *L'influence des relations sociales sur la performance des entreprises* », Rapport de recherche pour la DARES, Ministère de l'Emploi, de la cohésion sociale et du logement, décembre.
- LEWIS H.G. (1986), *Union Relative Wage Effects: a Survey*, Chicago, University of Chicago Press.
- MACHIN S.J. (1991), « Unions and the Capture of Economic Rents: an Investigation using

- British Firm-Level Data », *International Journal of Industrial Organization*, n°9, p. 261-274.
- MACHIN S.J. et STEWART M. (1990), « Unions and the Financial Performance of British Private Sector Establishments », *Journal of Applied Econometrics*, n°5, p. 327-350.
- MACHIN S.J. et STEWART M. (1996), « Trade Unions and Financial Performance », *Oxford Economic Papers*, April.
- MENEZES-FILHO, N. A. (1997) 'Unions and Profitability over the 1980s: Some Evidence on Union-Firm Bargaining in the United Kingdom', *The Economic Journal*, 107, p. 651-670.
- METCALF D. (2003), « Unions and Productivity, Financial Performance and Investment: International Evidence », in J. Addison et C. Schnabel (eds), *International Handbook of Trade Unions*, Edward Elgar.
- PIGNONI M.T. (2007), « Présence syndicale : des implantations en croissance, une confiance des salariés qui ne débouche pas sur des adhésions », *Premières Synthèses*, Dares, n°14.2.
- PUCCI M. et ZAJDELA H. (2006), « Les théories économiques des négociations salariales », in Allouche J. (Coord.), *Encyclopédie des ressources humaines*, 2^{ème} édition, Paris, Vuibert, p. 814-826.
- RUBACK R. et ZIMMERMAN M. (1984), « Unionization and Profitability: Evidence from the Capital Market », *Journal of Political Economy*, vol. 92, December, p. 1131-1157.
- SALINGER M.A. (1984), « Tobin's q , Unionization, and the Concentration-Profits Relationship », *Rand Journal of Economics*, vol. 15, n°2, Summer, p. 159-170.
- SLICHTER S., HEALY J., LIVERNASH R. (1960), *The Impact of Collective Bargaining on Management*, Washington DC, The Brookings Institution.
- VOOS P.B. et MISHEL L.R. (1986), « The Union Impact on Profits in the Supermarket Industry », *Review of Economics and Statistics*, vol.68, n°3, August, p. 513-517.