

Université de Montréal

Origine de la propriété des entreprises
et probabilité de grève dans le secteur manufacturier canadien

par

DOMINIQUE VACHON

Département de sciences économiques
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Maître es sciences (M.Sc.)
en sciences économiques

Janvier, 1988

© Dominique Vachon, 1988

Accepté le 15-02-88

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	iv
LISTE DES GRAPHIQUES	vi
LISTE DES TABLEAUX	vii
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 - LA REVUE DE LITTERATURE	
1.1 <u>L'approche traditionnelle</u>	3
1.1.1 Rees	3
1.1.2 Ashenfelter et Johnson	5
1.1.3 Zeuthen, Nash et Harsanyi.....	7
1.1.4 Hicks	9
1.2 <u>Critique de l'approche traditionnelle</u>	14
1.2.1 Problèmes soulevés par l'approche traditionnelle	14
1.2.2 L'origine de la propriété des entreprises	18
1.2.2.1 Le contrôle étranger et l'approche traditionnelle	18
1.2.2.2 Le contrôle étranger et l'approche informationnelle ...	19
CHAPITRE 2 - LE CADRE THEORIQUE	
2.1 <u>Le modèle théorique</u>	26
2.2 <u>Les variables explicatives</u>	34
2.2.1 Les variations interindustrielles	34
2.2.1.1 La quantité de l'information ..	35
2.2.1.2 La disponibilité de l'information	36
2.2.1.3 Le coût de la grève	37
2.2.2 Les variations intertemporelles	41
2.2.2.1 La qualité de l'information ...	42
2.2.2.2 Les coûts des négociations	43

CHAPITRE 3 - LE CADRE EMPIRIQUE

3.1	<u>Les variables explicatives</u>	44
3.1.1	Les variations interindustrielles	45
3.1.1.1	La quantité d'information	45
	i) le nombre d'employés	45
	ii) secteur exposé-abrité	46
	iii) la durée du contrat précédent	46
3.1.1.2	La disponibilité de l'information	47
	i) le contrôle étranger	48
3.1.1.3	Le coût de la grève	50
	i) concentration du marché ..	50
3.1.2	Les variations intertemporelles	52
3.1.2.1	La qualité de l'information ...	52
	i) variation du taux d'inflation	53
	ii) variation du taux d'utilisa- tion de la capacité de production	54
	iii) variation du taux de postes vacants	54
3.1.2.2	Les coûts des négociations	55
	i) le taux d'inflation	55

CHAPITRE 4 - DESCRIPTION DES DONNEES

4.1	<u>Répartition des observations</u>	57
4.2	<u>La variable dépendante</u>	60
4.3	<u>Le contrôle étranger</u>	62

CHAPITRE 5 - ESTIMATIONS ET RESULTATS EMPIRIQUES	
5.1 <u>Les équations de base</u>	68
5.2 <u>Les résultats empiriques</u>	72
5.2.1 Les variations interindustrielles	72
5.2.2 Les variations intertemporelles	76
5.3 <u>Localisation du siège social</u>	82
5.3.1 Construction et répartition	82
5.3.2 Résultats empiriques	86
CONCLUSION	92
BIBLIOGRAPHIE	96
ANNEXE A	
ANNEXE B	
ANNEXE C	

SOMMAIRE

Cette étude cherche à expliquer les variations interindustrielles et intertemporelles de l'activité de grève. La revue de littérature, exposée au chapitre un, met en lumière les problèmes soulevés par l'utilisation d'une approche théorique fondée sur la notion de rapport de force. De plus, ce premier chapitre nous permet de constater que l'inclusion de l'origine de la propriété des entreprises comme un des facteurs explicatifs de l'activité de grève ne peut se faire de façon objective à l'aide d'une telle approche. Nous proposons donc l'utilisation d'une approche informationnelle à laquelle se greffent certaines caractéristiques de l'information qui est nécessaire aux parties impliquées dans une négociation collective. Outre la qualité et la quantité de l'information, nous nous intéressons particulièrement à la disponibilité de l'information, c'est-à-dire à la facilité avec laquelle ces mêmes parties peuvent acquérir l'information essentielle au bon déroulement des négociations collectives. La propriété étrangère des entreprises ainsi que la localisation du siège social par rapport à l'établissement où se déroulent les négociations collectives représentent nos deux variables mesurant l'asymétrie d'information pouvant exister entre les parties négociantes. L'hypothèse alors posée est à l'effet que la propriété étrangère d'une entreprise ainsi que l'éloignement de son siège social par rapport au lieu des négociations devraient augmenter substantiellement les difficultés que les parties peuvent éprouver pour acquérir l'information. De la même façon,

une détérioration de la qualité de l'information due à une grande volatilité des indicateurs économiques utilisés devraient augmenter la probabilité qu'une rupture des négociations précède la ratification d'un contrat collectif de travail. Pour ce qui est de la quantité de l'information, plus celle-ci sera grande plus le risque que les parties interprètent de façon erronée leur position relative dans le rapport de force sera élevé.

Les résultats empiriques obtenus confirment nos attentes théoriques quant à l'impact d'une détérioration de la qualité de l'information. La quantité de l'information joue également, toutes choses étant égales par ailleurs, un rôle important sur la probabilité qu'une rupture des négociations survienne. Par contre, nos variables de contrôle étranger, mesurant la disponibilité de l'information sont significatives mais n'ont pas le signe attendu. La propriété étrangère non seulement diminue significativement la probabilité d'une rupture des négociations, mais l'éventualité qu'un tel événement se produise diminue d'autant plus que le pourcentage de droits de vote détenus à l'étranger est considérable. La localisation du siège social a également un effet inattendu sur la probabilité de grève. Le fait que le siège social se situe dans une province autre que celle où se tiennent les négociations diminue de façon significative le risque d'une rupture des négociations. Ces résultats soulèvent donc plusieurs aspects intéressants du niveau des canaux de circulation de l'information développés au sein des entreprises.

LISTE DES GRAPHIQUES

I	Détermination salariale en présence de syndicat	10
II	Détermination de la durée optimale des négociations et de la probabilité de grève	29
III	Détermination de la durée optimale des négociations et de la probabilité de grève selon le coût associé à une rupture des négociations	39
IV	Répartition des observations par région	61
V	Pourcentage de grève par région	63
VI	Pourcentage de grève et de contrôle étranger, secteur manufacturier canadien	65
VII	Pourcentage de grève et de contrôle étranger (ETRA), secteur manufacturier canadien, par région	66
VIII	Pourcentage de grève et de contrôle étranger (ETRA1), secteur manufacturier canadien, par région.	67
IX	Contrôle et siège social selon la région	85

LISTE DES TABLEAUX

I	Résultats obtenus de l'estimation des paramètres de l'équation (1)	73
II	Résultats obtenus de l'estimation des paramètres de l'équation (2)	80
II	Résultats obtenus de l'estimation des paramètres de l'équation (3)	87

INTRODUCTION

Le but de cette présente étude est d'expliquer pourquoi certaines entreprises du secteur manufacturier canadien connaissent de façon plus fréquente que d'autres, des arrêts de travail et pourquoi une même entreprise peut, à certaines périodes particulières, vivre soudainement des conflits de travail. Rapidement, il nous est apparu clair que l'utilisation d'une approche centrée sur les caractéristiques de l'information essentielle au processus des négociations s'avérait beaucoup plus fructueuse que l'utilisation d'une approche basée uniquement sur la notion de rapport de force. De plus, l'examen du profil des entreprises du secteur manufacturier canadien a éveillé notre attention sur l'origine de la propriété des entreprises étudiées. La propriété étrangère des entreprises de cet important secteur de l'économie canadienne dépeint une réalité de laquelle nous pouvons difficilement nous détacher lorsque l'objet d'une étude implique directement ces entreprises. Il y a effectivement près de 50% des grandes entreprises du secteur manufacturier canadien dont l'origine de la propriété est étrangère. De plus, comme nous le verrons plus loin, le pourcentage d'entreprises dites sous contrôle étranger peut même atteindre 100% dans certaines industries du secteur manufacturier.

Nous intégrerons le concept de propriété étrangère à un modèle informationnel, à l'aide duquel nous poserons l'hypothèse voulant que le contrôle étranger rende l'acquisition de l'information plus difficile. Par contre, avant d'exposer le modèle informationnel théorique utilisé, nous verrons, au premier chapitre, une brève revue de littérature. Cette revue de littérature nous permettra, non pas de voir comment ont évolué les modèles économiques qui utilisent l'information comme base d'explication de l'activité de grève, mais plutôt de comprendre pourquoi l'utilisation de tels modèles est essentielle. Nous exposerons donc, au

début du chapitre un, l'approche, traditionnellement utilisée par la plupart des auteurs pour expliquer l'activité de grève. Après avoir posé les problèmes qu'une telle approche soulève, nous verrons qu'il semble impossible d'y intégrer, au niveau théorique, le concept de l'origine de la propriété des entreprises pour mesurer de façon objective son impact sur la probabilité de grève. Nous exposerons alors le processus par lequel nous croyons que l'origine de la propriété des entreprises influence la probabilité de grève.

Au chapitre deux, le modèle informationnel proposé sera présenté en détail. Nous verrons alors que l'origine de la propriété des entreprises utilisée comme facteur d'asymétrie d'information, servira à expliquer avec la quantité de l'information et le coût de la grève, les variations interindustrielles de la probabilité de grève. La qualité de l'information et le coût des négociations, de leur côté, seront utilisés pour expliquer les variations intertemporelles.

Le chapitre trois établit le lien entre le modèle théorique et le modèle empirique qui nous servira à vérifier les hypothèses émises. Les variables quantitatives, utilisées lors de l'analyse de régression, seront alors exposées. Nous verrons au chapitre quatre les caractéristiques de l'échantillon utilisé, ainsi que celles de la variable dépendante. Nous accorderons également, au cours de ce chapitre, une section particulière à la description de la répartition de l'origine de la propriété des entreprises du secteur manufacturier canadien.

Finalement, les résultats empiriques sur les facteurs expliquant les variations interindustrielles et intertemporelles de l'activité de grève, seront présentés au dernier chapitre.

CHAPITRE I - LA REVUE DE LITTÉRATURE

1.1 L'APPROCHE TRADITIONNELLE

Nous exposerons au début de ce chapitre la démarche traditionnellement utilisée par les auteurs qui ont analysé les causes des conflits industriels. Les deux premiers modèles proposés illustrent clairement cette démarche, où une rupture de négociations provient d'une modification du rapport de force qui est déterminé par la conjoncture économique. Nous présentons ces deux modèles, d'une part pour montrer en quoi consiste cette approche et, d'autre part, à cause de l'intérêt de leurs hypothèses posées quant à l'information utilisée par les parties. Les deux autres modèles exposés adoptent une approche quelque peu différente. L'analyse de ces deux modèles nous permet de conclure qu'il convient d'utiliser un modèle informationnel pour expliquer la probabilité de grève, puisque par construction, ces deux modèles entraînent une probabilité de grève nulle si aucun problème d'information se pose. Voyons dès maintenant les différentes approches proposées par les auteurs que nous avons retenus.

1.1.1 Albert Rees

Rees¹ a étudié la relation entre activité économique et activité de grève. A cette époque, la plupart des auteurs s'intéressant à ce sujet essaient de déterminer si cette relation est inverse ou positive. Rees, pour sa part, trouve une relation positive entre les cycles économiques et

¹ Rees, A., "Industrial Conflict and Business Fluctuations", The Journal of Political Economy, 1952, Vol. 60, no 5, pp. 371-382.

la fréquence des arrêts de travail. Selon cet auteur c'est le changement dans la propension à faire la grève qui va provoquer des fluctuations dans l'activité de grève. Cette propension à faire la grève est essentiellement déterminée par l'état du marché du travail qui est, de son côté, directement lié à la conjoncture économique. En période de prospérité économique, les travailleurs peuvent supporter plus facilement le coût d'un arrêt de travail puisqu'il devient alors possible de se trouver un emploi alternatif pendant la durée de la grève. L'employeur, de son côté, en période d'activité économique intense, devient plus rébarbatif à tout arrêt de travail de peur de perdre une part importante de son marché, alors qu'en période de récession une grève peut représenter plus facilement un étalement de la production dans le temps. L'environnement économique détermine donc le pouvoir relatif de chaque partie dans le processus de négociations. Selon cette approche, il est alors normal de s'attendre à une recrudescence de l'activité de grève en période de prospérité économique où le pouvoir syndical domine clairement le pouvoir des employeurs et l'inverse en période de faible activité économique.

Rees soulève un autre point important. Pourquoi les cycles de grèves précèdent-ils les cycles économiques? Après avoir rejeté l'hypothèse selon laquelle les grèves causeraient les cycles économiques, hypothèse qui surestime les conséquences des arrêts de travail, Rees répond à cette question en mentionnant l'information utilisée par les parties. Celles-ci utilisent des indicateurs économiques différents pour définir leur

position relative dans le rapport de force. Le syndicat se base sur des indicateurs macroéconomiques agrégés tels le chômage, l'inflation alors que de son côté l'employeur évalue sa capacité à payer à partir d'indicateurs beaucoup plus désagrégés, tels le nombre de faillites, la demande pour son produit. L'information économique utilisée par le syndicat pour définir son pouvoir dans le rapport de force, est disponible avant celle utilisée par l'employeur. Cette utilisation d'indicateurs économiques différents expliquerait pourquoi les cycles de grèves précèdent les cycles d'activité économique. Donc pour Rees, c'est une modification du pouvoir relatif d'une partie, ou des deux parties, défini à partir de l'environnement économique, qui cause la rupture des négociations à un moment donné. Cette approche implique de plus que le syndicat et l'employeur impliqués dans un même processus de négociations, n'utilisent pas la même information économique pour évaluer leur place respective dans le rapport de force.

1.1.2 Ashenfelter et Johnson

Ashenfelter et Johnson² proposent de leur côté un modèle où il n'y a plus deux parties à la négociation mais trois:

- employeur
- syndicat
- travailleurs

² Ashenfelter, O. et G. Johnson, "Trade Unions, Bargaining Theory, and Industrial Strike Activity", American Economic Review, 1969, Vol. 59, nos 1-2, pp. 35-49.

L'élément essentiel de ce modèle repose sur le fait que le syndicat et les travailleurs représentent deux entités différentes. Les anticipations des travailleurs, quant à leur salaire futur divergent des anticipations du syndicat. A quoi cette divergence est-elle due? L'explication fournie par Ashenfelter et Johnson repose sur l'information que possède le syndicat et celle détenue par les travailleurs. Le syndicat connaît, contrairement aux travailleurs, la capacité à payer de l'entreprise. Les anticipations des travailleurs, c'est-à-dire leurs demandes salariales initiales, apparaissent aux yeux du syndicat inatteignables. Le rôle du syndicat, qui détient une quantité d'information supérieure à celle des travailleurs, est donc de diminuer les attentes des travailleurs pour les rendre plus conformes à celles de l'employeur. Le syndicat est alors prêt à accepter une grève si celle-ci diminue les anticipations des employés. Mais alors quels sont les facteurs qui modifient la probabilité de grève?

Selon ce modèle, toute modification économique qui entraîne un changement à la hausse des anticipations des travailleurs quant à leur salaire futur est susceptible d'augmenter la probabilité de grève. Selon ces auteurs, le lien entre activité économique et activité de grève se tisse via la formation d'anticipations. Par contre, la divergence entre les anticipations des travailleurs et celles du syndicat, quant aux futurs accords salariaux, ne provient pas d'une interprétation erronée de la part des travailleurs de l'information disponible sur la capacité à payer de l'entreprise. Selon Ashenfelter et Johnson, cette divergence provient

plutôt, comme nous l'avons vu, d'une situation d'asymétrie d'information entre le syndicat et ses membres.

1.1.3 Zeuthen, Nash et Harsanyi

Le modèle proposé par Zeuthen, Nash et Harsanyi³ lie la fréquence des arrêts de travail et l'activité économique de façon différente des modèles précédemment exposés. L'intérêt de ce modèle et la raison pour laquelle nous le présentons ici, reposent sur les hypothèses que ces auteurs ont posées sur le rôle joué par l'information sur la probabilité d'une rupture des négociations.

Zeuthen, Nash et Harsanyi utilisent une approche basée sur la notion de risque associé au processus de la négociation. Le syndicat, ou l'employeur, qui refuse une offre en répondant par une contre-offre encoure le risque d'une rupture définitive des négociations. Le risque qu'une partie est prête à assumer dépend du rapport entre la valeur attendue des bénéfices (contre-offre acceptée) et les pertes potentielles (contre-offre refusée : salaire après grève). Par exemple, plus l'offre initiale de la partie patronale tend vers un salaire $w.$, en dessous duquel le syndicat est prêt à faire une grève (salaire inacceptable pour le syndicat), plus la probabilité d'une rupture des négociations est élevée. Dans pareille

³Harsanyi, J.C. "Approches to the Bargaining Problem Before and After the Theory of Games: A Critical Discussion of Zeuthen's, Hicks's and Nash's Theories", Econometrica, Avril 1956, Vol. 24, no 2, pp. 144-157 et Addison, J.T. et W.S. Seibert, The Market for Labor: an Analytical Treatment. Goodyear Publishing, 1979, pp. 243-247, 500 p.

situation le syndicat est prêt à encourir le risque d'une grève en faisant une contre-offre, puisque la valeur attendue du gain (contre-offre acceptée) est de beaucoup supérieure aux pertes potentielles (contre-offre refusée). Selon ce modèle, l'employeur et le syndicat ont alors avantage à modifier les bénéfices attendus de l'autre pour ainsi diminuer le risque que la partie adverse est prête à encourir. Moins une partie désire encourir un grand risque, plus elle est prête à accepter les offres de l'autre partie : c'est le but de la négociation. On retrouve alors un équilibre final lorsque le risque que le syndicat est prêt à encourir est égal à celui que l'employeur est aussi prêt à encourir, c'est-à-dire lorsqu'il n'y a plus aucun avantage à modifier les bénéfices attendus de l'autre. Les bénéfices attendus, comme nous l'avons mentionné plus haut, proviennent du salaire qui résulterait si la contre-offre était acceptée. Ce modèle constitue donc une représentation du jeu de concessions inhérent à tout processus de négociation. La notion de pouvoir utilisé est celle élaborée par Chamberlain⁴ et qui peut se représenter comme suit:

$$\text{Pouvoir d'une partie} = \frac{\text{Coût attendu d'un désaccord}}{\text{Coût attendu d'un accord}}$$

De quoi dépend alors la probabilité qu'un équilibre soit réellement atteint? Chaque partie doit estimer, sans erreur, le coût attendu pour l'autre partie d'un désaccord. Toute erreur qu'une partie peut faire dans

⁴ Chamberlain, N.W., et S.Y. Metzger, The Impact of Strike, Their Social and Economic Costs, New York Harper, 1954, 257 p.

l'évaluation du pouvoir de la partie adverse (ratio ci-haut) conduira a une probabilité de grève différente de zéro. L'interprétation erronée du rapport de force dépend de l'information que détiennent les parties. Selon ces auteurs, c'est une modification de l'environnement économique non anticipée par une des deux parties, alors que l'autre l'intègre déjà dans son processus de choix de risque qui empêche l'atteinte d'un équilibre sans grève.

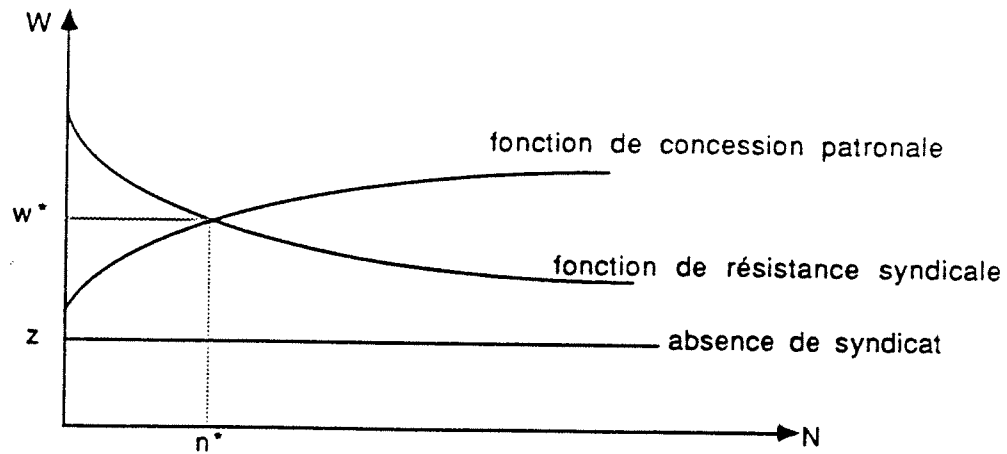
1.1.4 Hicks

Hicks⁵, de son côté, propose un modèle de détermination salariale en présence d'un syndicat. Ce modèle soulève deux questions essentielles : quel est le rôle de l'information détenue par les parties sur la probabilité d'une rupture des négociations? Et qu'elle est la conséquence d'une augmentation du pouvoir syndical: grève ou salaire plus élevé?

Selon cette approche, chaque partie propose des combinaisons de durée de grève et de salaire. Le **graphique I**, ci-dessous, permet de bien comprendre la position de chaque partie durant le processus de négociations.

⁵ Hicks, J.P., The Theory of Wages, New York Smith, 1948, Second Edition, 247 p.

Graphique I



A une durée anticipée de grève $n = 0$, la fonction de résistance syndicale est très élevée. A ce point, la combinaison salaire - durée de grève proposée par le syndicat signifie que pour qu'il y ait une entente sans grève, le salaire offert doit être très élevé. Par contre, plus la durée de la grève est élevée, plus le salaire d'équilibre que le syndicat accepterait est faible. La courbe de résistance syndicale, à laquelle fait face le syndicat, a donc une pente négative.

Hayes⁶ démontre clairement pourquoi les demandes salariales doivent être une fonction décroissante de la durée de la grève:

⁶ Hayes, B., "Unions and Strikes with Asymmetric Information", Journal of Labor Economics, 1984, Vol. 2, no 1, pp. 57-83.

Posons:

- S : durée de la grève
 θ : état de la nature
 h : activité économique intense
 l : faible activité économique
 T : durée d'application du contrat
 π : profit de la firme

Laissons de côté la demande de travail de la firme pour notre problème. Le syndicat maximise son utilité selon l'état de la nature et les combinaisons de durée de grève et de salaire.

$$\max P_h(T-S_h) u(w_h) + P_e(T-S_e) u(w_e)$$

Supposons que le syndicat propose deux combinaisons salaire - durée de grève, mais avec la même durée de grève:

$$\cdot (w_1, S_1)$$

$$\cdot (w_2, S_1)$$

$$\text{tel que } w_2 > w_1$$

La firme qui maximise ses profits choisira donc toujours la combinaison (w_1, S_1) , peu importe l'état de la nature:

$$\pi_e(w_1) > \pi_e(w_2)$$

$$(T - S_1) \pi_e(w_1) > (T - S_1) \pi_e(w_2).$$

Ainsi les demandes salariales du syndicat ne peuvent être qu'une fonction décroissante de la durée anticipée de grève et ce, peu importe l'état de la nature.

Pour les mêmes raisons, les offres salariales de l'employeur doivent être une fonction croissante de la durée anticipée de la grève. Ceci explique la pente positive de la fonction de concession de l'employeur. Sur le **graphique I**, le salaire d'équilibre est w^* . Qu'arrive-t-il si le pouvoir du syndicat augmente? La fonction de résistance syndicale se déplace vers le haut. Cette situation signifie que le syndicat, pour une même durée de grève, peut demander un salaire plus élevé. Le nouveau salaire d'équilibre serait alors w_1^* tel que $w_1^* > w^*$.

Selon le modèle de Hicks, ce n'est donc pas la probabilité de grève qui est reliée au pouvoir syndical, mais plutôt le niveau de salaire d'équilibre. Cette étude constitue donc un modèle de détermination salariale en présence d'un syndicat où tout changement dans le pouvoir relatif d'une partie se reflète au niveau de l'accord salarial. A la lumière de ces constatations, Hicks déclare que si chaque partie connaît parfaitement la position de l'autre, représentée sous forme de fonction de concession ou de résistance, il ne devrait pas y avoir de grève. Si ces courbes sont connues par les deux parties, ces dernières savent exactement le salaire d'équilibre qui résultera de la négociation. Pourquoi supporteraient-elles alors le coût d'une grève si le salaire d'équilibre se situe à w^* ? De plus, si une modification du rapport de force est

pleinement connue des deux parties, seul le salaire d'équilibre changera. Il résulte clairement de ce raisonnement qu'une situation où l'information est parfaite conduit à une probabilité de grève nulle et donc, dans pareil cas, tout contrat de travail serait signé sans être précédé d'un arrêt de travail.

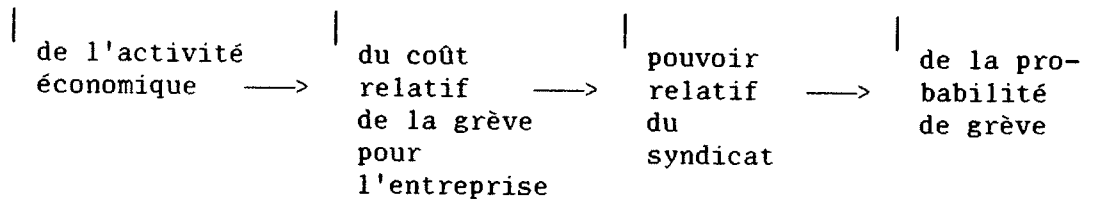
Nous venons de voir comment Hicks remet en question l'effet d'une modification du rapport de force. Pour cette auteur, ce n'est plus le pouvoir relatif des parties qui détermine la probabilité de grève, mais plutôt l'ignorance de cette modification. Voyons plus en détail, à partir de l'apport théorique de Hicks, quels sont les problèmes soulevés par l'approche traditionnelle et voyons comment il devient difficile d'établir théoriquement le lien entre activité de grève et activité économique.

1.2 CRITIQUE DE L'APPROCHE TRADITIONNELLE

1.2.1 Problèmes soulevés par l'approche traditionnelle

Tel que nous l'avons vu à la section précédente, les modèles étudiés relient, à leur manière, l'activité de grève à l'activité économique. L'environnement économique conditionne directement le comportement du syndicat. Une période d'activité économique intense, en augmentant pour l'employeur le coût associé à une rupture des négociations permet au syndicat d'adopter un comportement plus agressif. Cette agressivité, toujours selon ces auteurs, détermine la probabilité de grève. L'utilisation de l'agressivité syndicale comme facteur explicatif de l'activité de grève a conduit implicitement à la notion de rapport de force, selon laquelle les deux parties sont directement influencées par la conjoncture économique. L'évaluation que chaque partie fait de sa position relative dans le rapport de force, à partir de l'information tirée de l'environnement économique, dicte l'attitude que chaque partie adoptera lors des négociations. C'est ainsi que la probabilité de grève est directement liée à la conjoncture économique. Comme nous l'avons également vu à la section précédente, Hicks établit lui aussi le lien entre le pouvoir syndical et la conjoncture économique. Par contre, l'approche de Hicks se détache de celle des autres auteurs par le fait que, selon lui, au pouvoir syndical n'est pas relié la probabilité de grève, mais plutôt le niveau de salaire que ce même pouvoir syndical permet d'obtenir. De plus, si chaque partie sait exactement où l'autre partie se situe dans le rapport de

force, une modification de la position relative d'une ou des deux parties ne devrait pas modifier la probabilité de grève. Selon ce raisonnement, c'est l'accord final entre les parties, voire la convention collective, qui sera influencé par la conjoncture économique. Il devient alors difficile d'affirmer avec autant d'assurance que l'ont fait autrefois certains auteurs la relation suivante:



Tout comme le souligne Dussault et Lacroix⁷, si l'information est parfaite, une augmentation du pouvoir relatif du syndicat ne changera pas la probabilité de grève mais plutôt le salaire d'équilibre. En situation d'information parfaite pour les deux parties, la probabilité de grève devrait être nulle. Rees suppose, dans son modèle, que les deux parties n'utilisent pas la même information. Cette situation semble peu vraisemblable étant donné le phénomène de récurrence des négociations collectives. Les deux parties devraient s'ajuster, après quelques négociations, et intégrer dans leur processus de détermination du rapport de force, l'information utilisée par l'autre partie. Ashenfelter et Johnson proposent un modèle où il y a une asymétrie d'information parfaite entre le syndicat et les travailleurs. Cette approche peut s'expliquer par le désir de vouloir démontrer que le syndicat peut jouer, dans un

⁷Dussault, F. et R. Lacroix, "Imperfect Information and Strikes : An Analysis of Canadian Experience, 1967-82". Industrial and Labor Relations Review, Avril 1986, Vol. 39, no 3, pp. 377-87.

processus de négociation, un rôle distinct de celui des travailleurs. Ce modèle s'apparente aux modèles politiques où le syndicat, à une certaine période, peut provoquer une grève pour justifier son existence.

De leur côté, Zeuthen, Nash et Harsanyi développent un modèle de négociations où l'équilibre est atteint lorsqu'aucune des deux parties négociantes a avantage à modifier les bénéfices attendus de l'autre partie. Ce modèle conduit donc à des ententes sans grève, tel que ces auteurs l'exposent. La probabilité de grève sera différente de zéro seulement si une des deux parties évalue de façon incorrecte le pouvoir de la partie adverse. Donc, tout comme pour le modèle de Hicks, si l'information est parfaite, la probabilité de grève sera nulle.

De la même manière, Hicks propose un modèle avec probabilité de grève mais où cette même probabilité est nulle si l'information est parfaite. Dans ce modèle, le salaire d'équilibre se situe à la rencontre de la courbe de concession patronale et de la courbe de résistance syndicale, toutes deux tracées en fonction de la durée de la grève. C'est exactement là qu'entre en jeu toute l'importance de l'information puisque pour avoir un équilibre sans grève ces courbes doivent être connues des deux parties. Mais en réalité, qu'arrive-t-il? Il serait hasardeux de prétendre qu'une situation d'information parfaite se présente. Reformulons plutôt le problème. C'est la difficulté que peuvent éprouver les parties à évaluer leur position respective dans le rapport de force qui conduit à une probabilité de grève non nulle.

L'évaluation du pouvoir relatif de chaque partie se fait à partir de l'information détenue par celles-ci. Tout événement qui permet d'améliorer l'information que les parties auront à traiter au cours d'une négociation devrait diminuer la probabilité d'une rupture de celle-ci. Sur ce sujet Hicks déclare avec raison:

*"Under such circumstances, a dead lock is inevitable, and a strike will ensue; but it arises from the divergence of estimates, and from no other cause (...)
Any means which enables either side to appreciate better the position of the other will make settlement easier. The danger lies in ignorance by one side of the other's disposition, and in hasty breaking-off of negotiations."*^a

Selon cette approche toutes les caractéristiques de l'information jouent un rôle déterminant dans l'explication de l'activité de grève. Si l'environnement économique est tel qu'il fournit une information très brouillée sur les principaux indicateurs utilisés par les deux parties, il devient alors beaucoup plus difficile pour ces mêmes parties d'évaluer clairement le rapport de force. La qualité de l'information pertinente, dans ce cas, influencera la probabilité de grève. De la même manière, la quantité d'information, utilisée par le syndicat et par l'employeur, et nécessaire pour déterminer la position relative de chaque partie dans le rapport de force, aura son rôle à jouer. La disponibilité de l'information

^a Hicks, J.P., The Theory of Wages, New York Smith, Second Edition, 1948, p. 147, 247 p.

représente un aspect tout aussi important de l'environnement à l'intérieur duquel se déroule les négociations. Cette approche conduit directement aux modèles informationnels de grève qui tentent d'expliquer le rôle de l'information sur la probabilité de grève, via la compréhension du contexte économique et légal qui tient lieu de scène au déroulement des négociations collectives.

1.2.2 L'origine de la propriété des entreprises

Dans cette section, nous allons voir le rôle que peut jouer l'origine de la propriété des entreprises dans l'explication de l'activité de grève. Voyons dans un premier temps, la place que l'approche traditionnelle laisse à l'étude de l'impact de la propriété étrangère sur les conflits industriels, pour ainsi mieux apprécier la valeur de l'approche informationnelle.

1.2.2.1 Le contrôle étranger et l'approche traditionnelle

Par quel mécanisme cette caractéristique propre à un grand nombre d'entreprises du secteur manufacturier canadien pourrait-elle changer le cadre habituel des négociations? Les syndicats internationaux, nationaux ou indépendants seraient-ils plus agressifs lorsqu'ils négocient avec un employeur responsable d'une entreprise sous contrôle étranger? Ce même employeur serait-il moins enclin à faire des concessions face aux demandes syndicales? Répondre par l'affirmative à ces deux dernières questions nous permettrait de trouver la réponse à la première question posée, soit par quel mécanisme le contrôle étranger influencerait la probabilité de

grève? Dans pareille situation, les courbes de résistance syndicale et de concession patronale seraient modifiées, conduisant ainsi à une probabilité de grève différente. Bien que rien ne nous permette de répondre par l'affirmative à ces deux questions, ce qui imputerait un comportement totalement subjectif à ces acteurs, le fait d'outrepasser cette subjectivité et de répondre oui ne résoudrait en rien notre problème. Si chacune des parties, peu importe où se situe leurs préférences réelles, connaît exactement, non seulement sa propre position, mais aussi celle de l'autre, en quoi la probabilité de grève serait-elle modifiée par la présence d'un contrôle étranger? Ce n'est pas la position des courbes de concession patronale et de résistance syndicale qui détermine la probabilité de grève, mais plutôt la difficulté que peuvent éprouver les parties à évaluer où se trouvent réellement ces courbes. Le contrôle étranger modifiera la probabilité de grève si sa présence, toutes choses étant égales par ailleurs, entraîne des difficultés supplémentaires dans l'évaluation du rapport de force. Cette variable influencera alors de façon significative la probabilité de grève si elle modifie, par exemple, la disponibilité de l'information. C'est dans ce contexte que l'approche informationnelle fournit un soutien théorique plus rigoureux à l'introduction du concept de propriété étrangère dans l'explication de l'activité de grève.

1.2.2.2 Le contrôle étranger et l'approche informationnelle

Comme nous venons de le dire, le contrôle étranger ne modifie pas la probabilité de grève par un comportement inhabituel dicté aux parties impliquées mais plutôt par son effet potentiel sur la perception que les

parties se font de leur position relative dans le rapport de force. Si les parties connaissent parfaitement la courbe de concession patronale et la courbe de résistance syndicale, la probabilité de grève devrait être nulle. C'est la différence entre la position réelle de ces courbes et la perception qu'ont les parties de cette position qui entraînera une probabilité de grève différente de zéro. Il est possible de formaliser cette idée pour mieux saisir l'importance du rôle de l'information. La fonction de concession de l'employeur peut s'écrire ainsi:

$$CE = f_1(x, \gamma, \theta)$$

où

- x : représente l'environnement économique et légal de façon générale comme par exemple l'inflation nationale, le chômage, les lois concernant les relations de travail...
- γ : représente les indicateurs économiques spécifiques à l'entreprise en question tel le taux d'utilisation de la capacité de production, le prix de vente du produit ...
- θ : représente l'information spécifique à l'entreprise, maison connue du syndicat (et des travailleurs); par exemple les fusions futures.

De la même manière, la fonction de résistance syndicale peut s'écrire ainsi:

$$CS = f_2(x, \alpha, \psi)$$

où

- x : même élément que celui présent dans la fonction de concession de l'employeur;
- α : représente les facteurs qui touchent directement le syndicat tel le salaire, la probabilité de chômage inhérente à l'entreprise, l'affiliation syndicale ...
(une partie de l'ensemble α peut être un sous-ensemble de γ et inversement, sans que l'analyse soit changée).
- ψ : représente l'information spécifique au syndicat et qui est ignorée par l'entreprise comme par exemple la possibilité d'obtenir un fond de grève lors d'un arrêt de travail ou encore son ampleur, les changements d'affiliation ...

Ces deux fonctions définissent l'emplacement des courbes de concession et de résistance. Voyons maintenant comment le syndicat et l'employeur forment leur perception respective de la position de la courbe de concession ou de résistance, selon le cas, de la partie adverse. La perception du syndicat de la fonction de concession patronale peut s'exprimer ainsi:

$$CE_S = f_3(x, \gamma)$$

Cette perception ne peut évidemment pas tenir compte de θ puisque cet élément contient de l'information non connue par le syndicat. La perception de l'employeur de la fonction de résistance syndicale s'écrit :

$$CS_E = f_4(x, \alpha)$$

Tout comme pour le syndicat, l'employeur ne peut établir son anticipation de la courbe de résistance syndicale en tenant compte de l'élément ψ puisque celui-ci représente l'information qu'il ne connaît pas. Mauro⁹ utilise la même approche dans son étude où la grève est le résultat d'une négociation infructueuse due à l'imperfection de l'information. Par contre, cet auteur affirme qu'une situation d'asymétrie d'information provient du fait que chaque partie utilise, pour évaluer la position de l'autre, les mêmes indicateurs qu'elle a utilisés pour établir sa propre position, bien que tous les indicateurs proposés par Mauro soient accessibles aux deux parties¹⁰.

⁹ Mauro, Martin, J. "Strikes as a Result of Imperfect Information", Industrial and Labor Relation Review, 1982, 35(4), pp. 522-538.

¹⁰ Mauro affirme que l'employeur, pour établir sa position relative, se fie par exemple au prix de vente de son principal produit. Le syndicat de son côté utilise l'indice des prix à la consommation. Ce dernier, lorsqu'il établit sa perception de la position de l'employeur utilise encore l'indice des prix à la consommation. L'employeur établit sa perception de la position du syndicat à partir du prix de vente de son produit. Cette divergence au niveau de l'information utilisée entraîne une probabilité de grève non nulle. Par contre, comme nous l'avons mentionné pour l'étude de Rees, rien ne nous laisse croire que les parties ne s'ajusteront pas sur les bons indicateurs au cours de négociations ou encore lors de prochaines négociations pour tenter de découvrir la position réelle de l'autre.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, c'est la différence entre la position réelle des courbes et la perception qu'ont les parties de cette position qui délimite la probabilité de grève. Celle-ci peut s'énoncer ainsi:

$$P(G) \equiv |CE - CE_s| \equiv |f_1(x, \gamma, \theta) - f(x, \gamma)|$$

et

$$P(G) \equiv |CS - CS_s| \equiv |f_2(x, \alpha, \psi) - f(x, \alpha)|$$

θ et ψ représentent une situation où il y aurait une asymétrie d'information entre les parties. L'ampleur de θ et ψ -et donc par le fait même l'ampleur de l'asymétrie de l'information- détermine la probabilité de grève. Nous pouvons maintenant répondre à la question posée au début de la section précédente à savoir, par quel mécanisme le contrôle étranger peut-il changer le cadre habituel des négociations? Nous posons comme hypothèse que la propriété étrangère augmente θ , possiblement ψ , ou encore augmente à la fois θ et ψ , ayant ainsi un impact positif sur la probabilité de grève. Le contrôle étranger, ceteris paribus, créerait une situation d'asymétrie d'information plus grande en diminuant la disponibilité de l'information et par le fait même augmenterait le risque d'interprétation erronée de la position relative de chaque partie.

Si $\theta = 0$ et $\psi = 0$, la probabilité de grève devrait être nulle selon nos fonctions décrites ci-haut puisque:

$$P(G) \equiv |f_3(x, \gamma) - f(x, \gamma)| \quad \text{puisque } \theta = 0$$

$$P(G) \equiv |f_4(x, \alpha) - f(x, \alpha)| \quad \text{puisque } \psi = 0$$

Par contre tel n'est pas le cas. Bien que chaque partie utilise les indicateurs appropriés pour évaluer la position relative de l'autre, c'est-à-dire bien qu'il n'y ait aucune asymétrie d'information entre les deux parties, d'autres facteurs peuvent intervenir. Les parties utilisent x , α et γ comme vecteurs d'information. Par contre, la probabilité d'interpréter de façon fautive la vraie position des courbes dépend aussi de la qualité de l'information. Si x , γ et α représentent des éléments d'information très volatiles, les risques d'erreur sont beaucoup plus grands, entraînant ainsi une probabilité de grève différente de zéro. Ce n'est vraiment qu'en situation d'information parfaite que la probabilité de grève sera nulle. Nous allons voir dans le prochain chapitre comment intégrer tous ces éléments dans un modèle d'information complet.

CHAPITRE 2 - LE CADRE THEORIQUE

Addison et Seibert¹¹ ont développé un modèle théorique où toute rupture des négociations est interprétée comme étant un accident. Ces auteurs établissent une analogie entre grève et accident de voiture. L'accident de voiture, tout comme la rupture des négociations, demeure toujours un événement imprévu; par contre, le conducteur tout comme le négociateur, peut tenter de cerner la probabilité que cet événement se produise puisqu'il est le résultat de choix rationnels¹². Hicks avait d'ailleurs déjà énoncé l'idée suivante;

"The majority of actual strikes are doubtless the result of faulty negociation".¹³

Alors tout comme un accident de voiture, la rupture des négociations, selon ces auteurs, est le résultat d'une fausse manoeuvre. C'est la probabilité que cette manoeuvre infructueuse se produise que le modèle de Addison et Seibert tente de cerner en expliquant la réalisation

¹¹ Addison, T. and S. Seibert "Are Strikes Accidental?", The Economic Journal, Juin 1981, Vol. 91, pp. 389-404.

¹² Pour que cette analogie tienne, ce raisonnement doit effectivement faire exclusion des autres voitures qui pourraient être elles-mêmes la cause de l'accident étudié puisque la rupture des négociations que l'on compare à un accident de voiture implique uniquement les deux parties concernées et aucune autre partie.

¹³ Ibid, 7.

de cet événement par l'imperfection de l'information. L'intérêt que nous portons à ce modèle, que nous exposerons en détail sous peu, repose sur le fait qu'il intègre les éléments abordés au chapitre précédent et que nous jugeons primordiaux dans l'explication de l'activité de grève. Cousineau et Lacroix¹⁴ ont repris cette approche tout en lui donnant une interprétation plus large, ainsi qu'un contenu empirique intéressant qu'ils ont appliqué au secteur manufacturier canadien. Nous utiliserons ce modèle théorique développé par ces auteurs. Par contre, comme nous l'avons mentionné précédemment, nous ajouterons à ce modèle, un autre facteur explicatif, en sus de la qualité et de la quantité d'information, soit le concept d'asymétrie d'information mesuré par l'origine de la propriété des entreprises.

2.1 LE MODELE THEORIQUE

Le **graphique 2** représente très clairement les concepts élaborés par Addison et Seibert. Ce graphique peut s'appliquer indifféremment à l'une ou l'autre des parties, mais à l'instar des auteurs, nous étudierons le comportement du syndicat tout en soulevant les différences qui peuvent exister entre ce comportement et celui de l'employeur.

¹⁴ Cousineau, J.M. et R. Lacroix, "Imperfect Information and Strikes: A Microeconomic Study", Industrial and Labour Relations Review, 1986, Vol. 39, no 3, pp. 377-87.

La courbe Δw représente l'augmentation salariale anticipée par le syndicat pour différentes durées de négociations. Cette courbe augmente à un taux croissant au début signifiant qu'il y a des rendements croissants associés à une période additionnelle de négociations. Par contre, à un certain point, la courbe Δw croît à un taux décroissant, illustrant le fait qu'après une certaine durée de négociations, toute période additionnelle de négociations rapporte un gain de plus en plus petit. Pour l'employeur cette courbe serait $\Delta \pi$ et aurait le même profil. La pente positive de la courbe Δw , ou $\Delta \pi$, signifie que les parties tireront toujours un bénéfice d'une période de négociations supplémentaire. La position de la courbe Δw (ou $\Delta \pi$) dépend d'une appréciation subjective du rapport de force. Plus le pouvoir syndical sera grand, plus la courbe Δw sera élevée; de la même manière, plus le pouvoir de l'employeur sera imposant, plus la courbe $\Delta \pi$ sera élevée. Le pouvoir relatif de chaque partie dépend surtout de L , le coût résultant d'un arrêt de travail. La courbe Δw se déplace donc vers le haut si le coût de la grève L augmente pour l'employeur ou encore si ce coût diminue pour le syndicat; en d'autres termes, la courbe Δw se déplace vers le haut s'il y a une amélioration du pouvoir relatif du syndicat¹⁵. Nous verrons plus loin qu'une variation de la position des courbes $\Delta \pi$ et Δw qui représentent une interprétation d'un rapport de force, ne modifiera pas nécessairement la probabilité de grève.

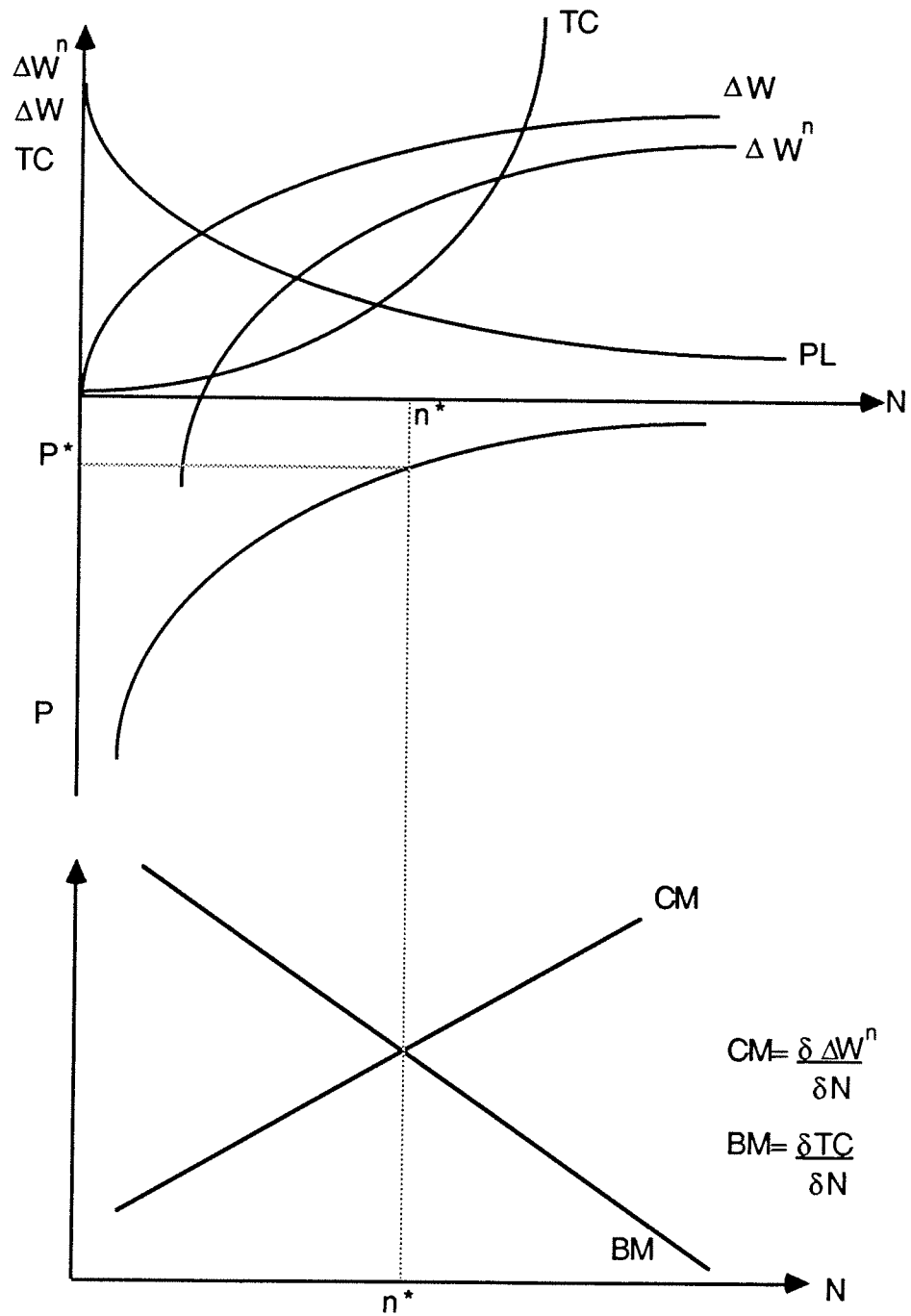
¹⁵ Le même raisonnement s'applique encore une fois pour la courbe $\Delta \pi$.

Pour obtenir le gain salarial net attendu pour différentes durées de négociations, le syndicat soustrait de Δw la courbe PL qui représente le coût anticipé de la grève pour chaque période de négociations. La courbe PL provient du coût de la grève par travailleur multiplié par la probabilité que cet événement se produise. Le fait de soustraire de Δw la valeur de PL et ce, pour chaque durée de négociations, nous donne donc la courbe Δw^n qui représente le bénéfice net anticipé associé à la négociation collective.

La relation qui existe entre la probabilité de grève P et la durée des négociations n est exprimée par la courbe P-N du quadrant II. C'est cette même probabilité P qui nous a permis de dériver la courbe PL pour trouver le gain salarial net attendu par le syndicat pour différentes durées de négociations. Cette fonction P-N est subjective puisqu'elle représente les attentes du syndicat quant à un éventuel accident selon différentes durées de négociations. Les attentes du syndicat quant à une possible rupture des négociations sont basées sur l'expérience passée. La courbe P-N augmente au début à un taux croissant; en d'autres mots, les probabilités de grève diminuent rapidement au début des négociations. Ce fait illustre un point très important. Lors du déclenchement du processus de négociations, toute période additionnelle de négociations éclaire énormément chaque partie sur la position réelle de l'autre, réduisant ainsi de façon très prononcée la probabilité de grève. Par contre, après une certaine durée des négociations, le gain marginal résultant d'une période supplémentaire de négociations diminue considérablement. Le

Graphique II

DETERMINATION DE LA DUREE OPTIMALE DES NEGOCIATIONS
ET DE LA PROBABILITE DE GREVE. *



* Graphique élaboré par ADDISON et SEIBERT.

risque de commettre une erreur, c'est-à-dire le risque qu'une rupture des négociations survienne dépend donc de la facilité avec laquelle les parties arrivent, pour une période donnée de négociations, à cerner la position réelle de la partie adverse. On comprendra alors que l'expérience passée, ayant vraisemblablement poussé les parties concernées à évaluer la qualité, la quantité ainsi que la disponibilité de l'information nécessaire, permette à ces parties d'élaborer une idée assez précise quant au risque d'accident pour que nous puissions tracer la courbe P-N. La courbe P-N sera la même pour les deux parties puisque l'expérience passée acquise au cours des négociations précédentes leur est commune. S'il s'agit d'une première négociation, les parties se baseront sur des entreprises similaires pour établir leurs attentes quant au risque d'erreur en fonction de la durée de la négociation.

La courbe CT représente les coûts associés aux négociations. Cette courbe illustre un autre concept très important. S'il n'y avait aucun coût associé à la négociation les deux parties n'auraient, à la limite, aucun avantage à signer une convention collective. Cette situation ferait sans aucun doute disparaître la notion de probabilité de grève:

*"As any economist knows, time has a cost, both in money and in utility terms. It is our position that it is precisely this cost which motivates the bargaining process. if it did not matter when people agreed, it would not matter whether or not they agreed at all."*¹⁶

De la même manière, s'il n'y avait aucun coût à l'acquisition de l'information, les risques d'erreur au niveau de l'interprétation de la position relative de chaque partie chuteraient considérablement. Mais tel n'est pas le cas. Toute période de négociations entraîne des coûts directs et indirects qui sont représentés par la courbe CT. Durant les négociations, le syndicat (et l'employeur) doit assurer une équipe pour la négociation dont il doit défrayer les coûts. De plus, suite à l'expiration de la convention collective, les conditions de travail sont gelées et l'incertitude liée aux futures conditions de travail entraînent pour les travailleurs (et l'employeur) un coût non négligeable. Certaines décisions économiques doivent être retardées dans l'attente d'une connaissance précise du salaire futur et ce, sans oublier qu'à tout moment une grève peut être déclenchée. La pente positive de la courbe CT représente le fait que les coûts reliés à la négociation augmente avec la durée de celle-ci.

Nous venons de voir en détail comment s'articulent les différentes courbes qui illustrent graphiquement les facteurs reliés à la négociation collective tels que proposés par Addison et Seibert. Regardons maintenant où se situe l'équilibre. La courbe CT et la courbe Δw^n permet au syndicat de trouver une durée optimale n^* de négociations. Le syndicat sera prêt à

¹⁶ Cross, J.G., "A Theory of the Bargaining Process", The American Economic Review, p. 72, Vol. 55, nos 1-2, 1965, pp. 67-94.

négocier avec l'employeur jusqu'à ce que le coût marginal d'une période supplémentaire de négociations soit égal au bénéfice marginal escompté associé à cette période additionnelle de négociations:

$$\frac{\partial \Delta w^n}{\partial N} = \frac{\partial CT}{\partial N}$$

Sur notre graphique, c'est l'intersection des courbes de coût marginal (CM) et de bénéfice marginal (BM) associés à la négociation qui permettra au syndicat de choisir la durée optimale de négociations au-delà de laquelle tout gain additionnel associé à un prolongement des négociations sera inférieur au coût que ce prolongement entraînera. Par contre, le syndicat, étant donné la contrainte de temps imposée sur la durée des négociations par le choix d'une durée optimale qui maximise l'espérance de gain futur, est conscient que le processus d'échange d'information sera imparfait. En choisissant la durée n^* , il assume donc un risque d'erreur qui correspond à P^* . La courbe P-N, tracée à partir de l'expérience passée, joue donc un rôle tout aussi important que le coût associé à la négociation, coût qui pousse les parties à restreindre la durée de celle-ci.

Comme nous l'avons mentionné au début de l'étude de ce modèle, le même graphique s'applique à l'employeur. Celui-ci, à partir des courbes $\Delta \pi^n$ et CT choisit, lui aussi, une durée optimale n^* de négociations qui maximise son espérance de profit futur. Le choix de la durée optimale de l'employeur, n_e^* peut ne pas être identique à la durée, n_s^* choisie par le

syndicat. Pareille situation n'entraîne qu'un temps d'ajustement un peu plus long puisque grâce au processus de concessions inhérent à la négociation collective, n_e^* et n_s^* convergeront vers une même valeur. Pour illustrer cette convergence, supposons que la durée optimale choisie par l'employeur soit supérieure à celle choisie par le syndicat ($n_e^* > n_s^*$). L'employeur qui a donc avantage à rester plus longtemps à la table de négociations que le syndicat, fera une concession qui, obligatoirement, modifiera le gain attendu par le syndicat. La courbe Δw^n changera de position, impliquant pour le syndicat un nouveau choix de durée optimale de négociations. Ce processus se répétera jusqu'à ce qu'il y ait convergence vers une même durée ($\partial w_1^n / \partial N = \partial CT / \partial N$). La durée optimale finale se situera donc en quelque part entre n_e^* et n_s^* .

Nous venons de voir quels sont les facteurs, selon ce modèle qui déterminent la probabilité de grève. La pente des courbes Δw^n et CT ainsi que la position de la courbe P-N constituent les paramètres dont nous nous servirons pour expliquer tant les variations interindustrielles que les variations intertemporelles de l'activité de grève. Voyons maintenant les variables qui, selon nous, ont une influence sur les courbes Δw^n et CT, sur la relation P-N.

2.2 LES VARIABLES EXPLICATIVES

A l'instar de Cousineau et Lacroix, nous utiliserons le modèle théorique proposé par Addison et Seibert pour expliquer les différences interindustrielles et intertemporelles de l'activité de grève. Les variables explicatives proposées seront celles qui modifient d'une part, les règles utilisées par le syndicat et par l'employeur pour trouver une durée optimale de négociations et, d'autre part, celles qui influenceront directement la position de la courbe P-N. Les variables exposées dans un premier temps, sont celles qui expliquent les écarts de la probabilité de grève entre les différentes industries du secteur manufacturier canadien, alors que dans une section suivante, nous exposerons les variables explicatives qui font varier la probabilité de grève dans le temps.

2.2.1 Les variations interindustrielles

La probabilité de grève peut varier de façon très considérable entre les différentes industries de l'économie canadienne. Ce comportement ne doit pas être interprété comme étant un comportement irrationnel de la part des parties concernées, qui ferait ainsi dévier la probabilité de grève de la tendance générale observée dans l'économie. Bien au contraire, à la lumière du modèle précédemment exposé, nous détenons un cadre rigoureux nous permettant d'expliquer pourquoi certaines entreprises font face à une probabilité de grève plus élevée et donc qui connaissent en moyenne des ruptures de négociations plus fréquentes. Voyons les variables que nous avons retenues pour expliquer les différences interindustrielles.

2.2.1.1 La quantité d'information

Comme nous l'avons mentionné, les parties doivent choisir une durée optimale de négociations. Cette contrainte imposée sur la durée des négociations implique que le processus d'échange d'information permettant de révéler les préférences réelles des parties concernées ne sera pas parfait et que les parties devront être prudentes lors de l'interprétation de l'information ainsi échangée. C'est ici qu'entre en jeu toute l'importance de la quantité d'information que les parties auront vraisemblablement à traiter au cours des négociations. Pour une durée de négociations quelconque, plus la quantité d'information que les parties devront révéler et par le fait même interpréter sera imposante, plus la probabilité de grève sera élevée. Le risque d'accident, c'est-à-dire le risque que les parties interprètent de façon erronée le rapport de force réel est proportionnel, toutes choses étant égales par ailleurs, à la quantité d'information impliquée durant les négociations. Il est raisonnable de penser que certaines entreprises, tant à cause de leur taille qu'à cause de certaines caractéristiques attachées à leur domaine d'opération, doivent apporter à la table de négociations une quantité d'information beaucoup plus imposante. Dans pareille situation, la courbe P-N du graphique 2 serait plus basse à l'intérieur du quadrant II, impliquant ainsi une probabilité de grève plus élevée pour chaque durée de négociations. En résumé, nous nous attendons à ce que plus la quantité d'information sera grande, plus la probabilité d'une rupture des négociations sera élevée.

2.2.1.2 *La disponibilité de l'information*

La disponibilité de l'information ne fait pas référence au même concept que la quantité d'information. La disponibilité de l'information illustre plutôt la facilité que peuvent avoir les parties à obtenir l'information qui leur sera nécessaire pour les négociations. Deux entreprises pourraient, par exemple, devoir échanger la même quantité d'information avec leur unité syndicale respective sans pour autant que la disponibilité de cette information vitale soit la même dans les deux situations. Pour une durée de négociations quelconque, une des deux parties impliquées, ou les deux parties, peuvent éprouver beaucoup de difficultés à évaluer la position réelle de la partie adverse dans le rapport de force étant donné qu'elles ne possèdent pas toute l'information qui leur serait nécessaire pour effectuer cette opération sans risque d'erreur. La disponibilité de l'information fait donc référence au concept d'asymétrie d'information tel que nous l'avons défini au chapitre précédent. Addison et Seibert, bien que n'introduisant aucune distinction entre la quantité de l'information et la disponibilité de celle-ci, affirment que toute mesure (législative ou autre) qui augmenterait la quantité d'information disponible diminuerait de façon non ambiguë la probabilité de grève. Dans pareille situation nous assisterions alors à un déplacement de la courbe P-N vers l'origine du quadrant II. Ainsi pour toute durée de négociations choisie, le risque d'interpréter de façon fautive la position de la partie adverse dans le rapport de force, conduisant ainsi à une rupture des négociations, devrait diminuer.

La notion de disponibilité de l'information fait aussi appel à la qualité des réseaux de communication établis entre l'employeur et le syndicat. Plus ces réseaux de transmission de l'information seront en tout temps et non pas seulement durant les périodes de négociations, développés de façon explicite, moins les parties encoureront le risque d'affronter une situation où l'information est peu accessible. Nous posons donc comme hypothèse que plus la disponibilité de l'information sera grande et que plus les canaux de communication développés entre les parties concernées permettront à l'information de circuler de façon aisée, moins les parties devront assumer une probabilité de grève élevée et ce, pour toute durée de négociations.

2.2.1.3 Le coût de la grève

L'impact du coût économique associé à une rupture de négociations sur la probabilité que cet événement se produise est plus difficile à déterminer que l'effet que peut avoir sur cette même probabilité la quantité ou la disponibilité de l'information. Contrairement à la quantité et la disponibilité de l'information, le coût de la grève L détermine le gain net, Δw^n ou $\Delta \pi^n$, attendu respectivement par le syndicat et par l'employeur pour différentes durées de négociations. La probabilité de grève sera-t-elle moins élevée ou plus élevée dans le cas d'une entreprise, ou d'une industrie, qui doit assumer un coût plus élevé si jamais une grève est déclenchée? Voyons à l'aide d'une étude de statique comparative, quelle sera la différence entre la probabilité de grève de l'entreprise i et la probabilité de grève de l'entreprise j , dans le cas

où le coût de la grève, toutes choses étant égales par ailleurs, est plus élevé pour les deux parties de l'entreprise j. Le graphique 3 illustre clairement la situation.

Nous avons gardé les mêmes courbes Δw et CT, ainsi que la même courbe P-N pour les deux entreprises puisque nous désirons saisir uniquement l'effet du coût associé à la grève sur la probabilité que cet événement se produise. L'entreprise j fait face à un coût L associé à une rupture des négociations plus élevé que l'entreprise i. La courbe PLj se situera donc en haut de la courbe PLi et aura une pente plus abrupte pour toute durée de négociation¹⁷. La courbe Δw_j^n ($\Delta W - PLj$) qui représente le gain net attendu des négociations se situera pour sa part en dessous de la courbe Δw_i^n et aura elle aussi une pente plus abrupte. La courbe de bénéfice marginal associée à Δw_j^n aura une position différente de celle associée à Δw_i^n , de telle sorte que la durée optimale de négociations

¹⁷ Dans la relation PL, seule la probabilité de grève dépend de n, la durée des négociations. Nous avons alors $P(N)XL$ - Si L augmente nous aurons effectivement une pente plus abrupte (et non pas un déplacement parallèle).

Posons P(N) une forme fonctionnelle quelconque telle que $P'(N) < 0$ sur l'ensemble de la définition.

Pour PLi on a $P(N) \times L$

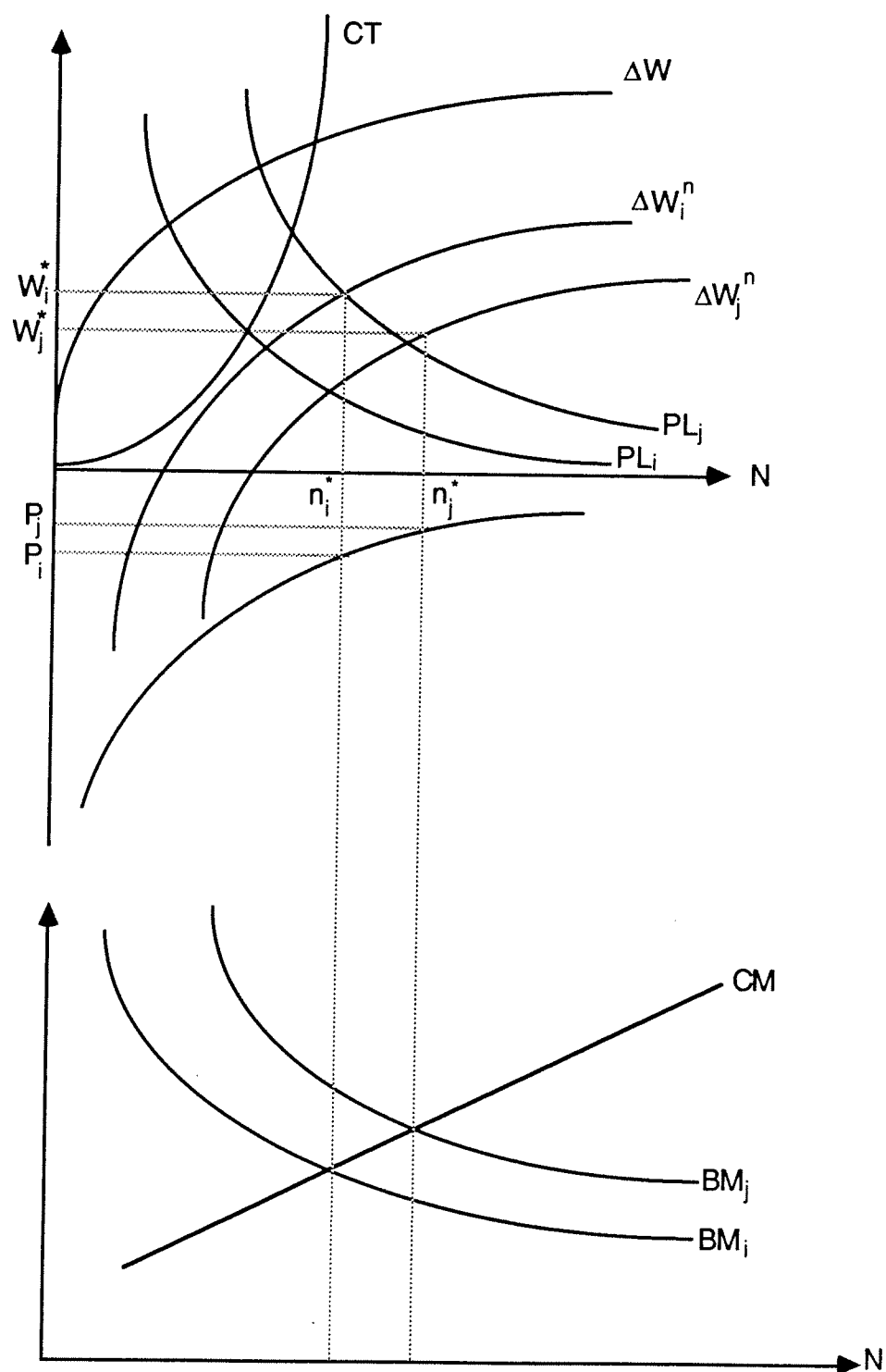
Pour PLj on a $P(N) \times (L + \alpha)$ T.q. $\alpha > 0$

Les pentes de PLi et PLj seront respectivement $P'(N)xL$ et $P'(N)x(L + \alpha)$.

Puisque $(L + \alpha) > L$, on aura $|P'(N) \times (L + \alpha) > P'(N) \times L|$

Graphique III

DETERMINATION DE LA DUREE OPTIMALE DES NEGOCIATIONS
ET DE LA PROBABILITE DE GREVE SELON LE COUT ASSOCIE A
UNE RUPTURE DES NEGOCIATIONS.



choisie sera plus longue dans le cas de l'entreprise j : $n_j^* > n_1^*$. Cette situation implique automatiquement, de par la construction du modèle, une probabilité de grève inférieure pour l'entreprise j tel que nous pouvons l'observer sur le graphique 3. Donc, plus le coût attendu d'une grève est élevé pour les deux parties négociantes, plus la probabilité de grève est faible puisque les parties, conscientes du coût qu'elles devront supporter si cet événement se réalise, optent pour une durée de négociations plus longue.

L'analyse que nous venons de faire pour ces deux entreprises, nous l'effectuerons au niveau des groupes industriels du secteur manufacturier canadien lors de la vérification empirique du modèle. Deux autres auteurs, Reder et Neumann¹⁸ arrivent à la même conclusion théorique mais en passant par un tout autre chemin. Ces auteurs affirment que les parties qui doivent supporter un coût économique plus élevé en cas de rupture des négociations auront tendance à développer des protocoles de négociations délimitant le comportement de chacune des parties. Cette limitation du comportement respectif des parties à l'intérieur de bornes connues facilite l'interprétation que celles-ci doivent faire du rapport de force, diminuant ainsi les risques d'erreur. Ces auteurs proposent aussi que le gain net attendu sera plus faible lorsque les parties développent des protocoles, donc lorsque le coût associé à la grève est plus élevé. Nous avons d'ailleurs obtenu $\Delta w_j^n < \Delta w_1^n$ pour toute durée de

¹⁸ Reder, M.W., G. R., Neumann, "Conflict and Contract : The Case of Strikes", Journal of Political Economy, 1980, Vol. 88, no 5.

négociations. Nous reprendrons plus en détail lors de l'analyse des résultats, l'idée de Reder et Neumann quant au développement de protocoles en situation de coût de grève élevé. En résumé, nous nous attendons à ce que la probabilité de grève soit inversement proportionnelle au coût associé à la grève.

Nous venons de voir les variables qui peuvent influencer la probabilité de grève au niveau interindustriel. La quantité et la disponibilité de l'information déplace la courbe P-N alors que le coût associé à la grève change les règles qui permettent aux parties de choisir une durée optimale de négociations. Nous en avons déduit que la probabilité de grève était inversement proportionnelle à la disponibilité de l'information et au coût associé à cet événement alors qu'elle est directement proportionnelle à la quantité d'information. Voyons maintenant les variables qui peuvent expliquer les fluctuations de cette probabilité dans le temps.

2.2.2 Les variations intertemporelles

Comme nous venons de le voir, la probabilité de grève peut varier considérablement d'une industrie à l'autre. Par contre, cette même probabilité peut aussi varier de façon non négligeable pour une industrie donnée dans le temps. L'environnement économique constitue le cadre premier des négociations collectives. Cet environnement peut changer dans le temps de telle sorte que la probabilité associée à une rupture des négociations peut elle aussi fluctuer. C'est cette modification des

conditions économiques qui impose aux parties concernées une modification de leur comportement, due aux nouvelles règles du jeu, que nous essaierons d'expliquer par la qualité de l'information et par le coût de négociations.

2.2.2.1 La qualité de l'information

Nous avons vu précédemment que la quantité et la disponibilité de l'information intervenaient dans la détermination la position de la courbe P-N. A ces deux variables nous ajoutons maintenant la qualité de l'information. La qualité de l'information est responsable, ceteris paribus, de la facilité avec laquelle les parties vont réussir à interpréter le rapport de force tel qu'il existe réellement. Par contre, la qualité de l'information utilisée par les parties concernées peut rapidement se détériorer suite à des fluctuations de la conjoncture économique. Ce n'est pas le niveau des indicateurs économiques qui va influencer la probabilité que les parties interprètent de façon fautive le rapport de force mais plutôt la variabilité de ces indicateurs économiques qui constituent bien souvent l'essentiel de l'information échangée. Si pour une période donnée la volatilité des indicateurs empêche de fournir aux agents négociateurs des prévisions fiables quant au futur il est fort probable que ceux-ci éprouveront beaucoup plus de difficultés lors du processus de négociations, puisque la qualité de l'information s'est beaucoup détériorée. Ainsi une détérioration de la qualité de l'information va déplacer la courbe P-N du quadrant II vers le bas. La durée optimale de négociations ne changera pas puisqu'elle est choisie en

fonction du rapport bénéfice-coût associé directement à la durée de celle-ci. Donc toute détérioration de l'information entraînera, toutes choses étant égales par ailleurs, une augmentation de la probabilité de grève.

2.2.2.2 Les coûts des négociations

Les coûts des négociations, représentés graphiquement par la courbe CT du graphique II, comprennent les coûts directs et les coûts indirects. Nous avons vu que lorsque la convention collective vient à échéance, les conditions de travail sont gelées et qu'il y a beaucoup d'incertitude reliée aux futures conditions de travail. Nous avons appelé ces coûts, les coûts indirects de la négociation. Ils peuvent varier en fonction de la conjoncture économique tout comme la qualité de l'information. Si par exemple les négociations collectives ont lieu durant une période d'inflation élevée, les pertes associées aux conditions de travail gelées deviennent plus lourdes. Une telle situation entraîne un déplacement de la courbe CT vers la gauche. Les parties, étant donné le coût plus élevé, choisissent une durée de négociations plus courte. Nous nous attendons donc à ce que plus le coût relié aux négociations collectives est grand, plus la probabilité de grève, toutes choses étant égales par ailleurs, soit élevée.

CHAPITRE 3 - LE CADRE EMPIRIQUE

3.1 LES VARIABLES EXPLICATIVES

Nous venons de voir, au niveau théorique, les facteurs importants qui expliquent les variations interindustrielles de la probabilité de grève. Nous avons retenu comme facteurs explicatifs, la quantité de l'information, la disponibilité de l'information et le coût associé à une rupture des négociations. Pour expliquer les fluctuations de l'activité de grève dans le temps, nous avons présenté deux facteurs explicatifs susceptibles de faire varier la probabilité de grève selon la période où se tiennent les négociations, soit le coût des négociations et la qualité de l'information.

Par ailleurs, pour vérifier de façon empirique la véracité de nos hypothèses avancées au plan théorique, nous devons trouver des variables quantitatives qui pourront être utilisées lors de nos estimations empiriques. Ce chapitre a pour but d'établir ce lien essentiel entre notre analyse théorique et notre vérification empirique que nous exposerons ultérieurement.

3.1.1 Les variations interindustrielles

3.1.1.1 La quantité d'information

La quantité d'information que les parties auront à traiter au cours des négociations influence la position de la courbe P-N. Nous avons vu au chapitre précédent que la probabilité de grève, toutes choses étant égales par ailleurs, était directement proportionnelle à la quantité d'information nécessaire aux négociations. Les variables explicatives qui nous servent d'indice pour mesurer la quantité d'information sont les suivantes.

i) le nombre d'employés:

La grandeur des unités de négociations est un bon indicateur de la complexité des conventions collectives. Le nombre d'employés régis par un même contrat de travail reflète l'ampleur que celui-ci devrait normalement avoir en termes d'échelles salariales, de grades occupationnels, car ceux-ci se multiplient avec la grandeur de toute entreprise. Ainsi la quantité d'information nécessaire aux deux parties lors des négociations sera une fonction croissante du nombre de travailleurs. Nous nous attendons donc à ce que le nombre d'employés¹⁹ (NEMPL) ait un impact positif, toutes choses étant égales par ailleurs, sur la probabilité de grève.

¹⁹ L'annexe A explique en détail la construction des variables empiriques.

ii) secteur exposé-abrité:

Le degré d'ouverture d'une entreprise à la concurrence internationale est très révélateur de la quantité d'information que celle-ci doit utiliser lors des négociations collectives. Une entreprise qui fait face à la concurrence internationale, donc qui appartient à un secteur exposé de l'économie, doit considérer un nombre beaucoup plus considérable d'indicateurs économiques qu'une entreprise totalement abritée de la concurrence internationale. Cette première entreprise doit absolument tenir compte, lorsqu'elle établit sa position relative dans le rapport de force, des prix internationaux, du taux de change, de la productivité de ses concurrents étrangers, etc. Donc, les parties impliquées dans une négociation au sein d'une telle entreprise auront, pour chaque durée de négociations, une quantité supérieure d'information à traiter. Nous posons alors comme hypothèse que, ceteris paribus, la probabilité de grève sera plus élevée pour une entreprise canadienne appartenant à un secteur industriel exposé à la concurrence internationale.

iii) la durée du contrat précédent:

Durant l'application de tout contrat de travail, la grève est interdite. Une procédure de griefs, présente dans presque toutes les conventions collectives au Canada, permet de régler sans avoir recours à

un arrêt de travail, les problèmes soulevés durant la vie d'une convention collective. Par contre, malgré cette procédure de règlement pacifique, plusieurs problèmes posés par l'application d'une convention collective s'accumulent et font l'objet des négociations qui suivent immédiatement l'expiration du contrat. Il est raisonnable de penser que le nombre de problèmes soulevés, ainsi que les déceptions suite aux anticipations non réalisées durant l'application du précédent contrat, seront fonction de la durée de l'application de ce même contrat. Nous nous attendons donc, toutes choses étant égales par ailleurs, à ce que la quantité d'information que les parties apporteront à la table de négociations soit directement proportionnelle à la durée (LDUREE) du contrat de travail précédent. La probabilité de grève sera donc, selon notre modèle théorique, une fonction croissante de la durée d'application de la convention collective précédente, et par le fait même, le signe attendu de cette variable est positif.

3.1.1.2 La disponibilité de l'information

Tout comme nous l'avons vu pour la quantité de l'information, la disponibilité de l'information est aussi responsable de la position de la courbe P-N. Elle influence donc également la probabilité de grève qui résultera du choix optimal de la durée des négociations. La disponibilité de l'information fait référence à l'asymétrie d'information, c'est-à-dire à la difficulté que les parties vont éprouver à évaluer, sans erreur, le

rapport de force réel puisque l'information qu'elles auraient idéalement utilisée ne leur est pas accessible. Au premier chapitre, nous avons longuement défini l'impact d'une situation d'asymétrie d'information sur la probabilité de grève. Voyons maintenant la variable explicative que nous avons retenue pour capter cette situation.

i) le contrôle étranger:

Pour une entreprise donnée, plus les réseaux de transmission de l'information seront, en tout temps, développés de façon explicite, mieux circulera l'information entre les parties. De cette manière, l'existence de ces réseaux minimisera la probabilité que les parties se retrouvent, au moment des négociations, en situation d'asymétrie d'information. Ces réseaux de transmission de l'information ne sont pas indépendants, comme nous le savons, de l'environnement à l'intérieur duquel ils devraient normalement se développer. En d'autres termes, ils ne sont pas indépendants des caractéristiques inhérentes à la gestion d'une entreprise.

Nous avons retenu l'origine de la propriété des entreprises étudiées pour essayer de cerner la facilité avec laquelle les parties concernées peuvent acquérir l'information nécessaire à l'évaluation du rapport de force. Au premier chapitre, nous avons posé comme hypothèse que la différence entre la position réelle des courbes de concession et de résistance délimitait la probabilité de grève. Lorsque les éléments θ et

ψ différaient de zéro, nous étions en présence d'une situation d'asymétrie d'information. L'ampleur de θ et ψ qui déterminent la position de la courbe P-N, dépend de la facilité avec laquelle les parties peuvent acquérir l'information nécessaire. L'acquisition de l'information via le processus de négociations étant une opération coûteuse, il est normal qu'on puisse s'attendre à ce que, pour une même durée de négociations, la probabilité de grève soit plus élevée dans le cas d'une situation d'asymétrie d'information.

Dans le cas de la propriété étrangère, non seulement la multiplicité des pouvoirs décisionnels, mais surtout leur éloignement par rapport à l'établissement où se déroulent les négociations collectives, rendent plus difficile le développement de ces réseaux de transmission de l'information qui devraient, normalement, éviter les situations d'asymétrie d'information. Nous nous attendons à ce que la probabilité de grève soit plus élevée dans le cas d'une entreprise sous contrôle étranger. Nous avons, de plus, retenu deux variables explicatives pour cerner l'impact d'un contrôle étranger. Une première variable définit une entreprise sous contrôle étranger si 50% de ses droits de vote sont détenus à l'étranger (ETRA), alors que la deuxième variable retenue classe une entreprise sous contrôle étranger seulement si 90% de ses droits de vote sont détenus à l'étranger (ETRA1). Le signe attendu pour ces deux variables qui mesurent la disponibilité de l'information est positif.

3.1.1.3 Le coût de la grève:

Lors de l'explication théorique des variations interindustrielles de la probabilité de grève, nous avons accordé une grande place au coût économique associé à une rupture des négociations. Nous avons vu que lorsque les deux parties d'une entreprise quelconque font face à une situation où le coût de la grève est élevé, celles-ci choisissent une durée de négociations plus longue. Cette situation entraîne, toutes choses étant égales par ailleurs, une probabilité de grève plus faible. La variable utilisée dans le modèle empirique pour mesurer le coût associé à un arrêt de travail est la suivante.

i) concentration du marché:

Le coût économique associé à une rupture momentanée de la production peut être calculé, pour une entreprise, à partir de la concentration industrielle qui existe au sein du marché qu'elle occupe. Un arrêt total de la production peut effectivement entraîner pour une entreprise une perte définitive d'une part importante de son marché. Plus la probabilité qu'une entreprise perde une part importante de son marché, suite à un arrêt de travail, est élevée, plus le coût associé à cet arrêt de travail sera élevé. Cette probabilité est reliée à la concentration industrielle.

Si une entreprise occupe un marché, où la concentration des producteurs est très élevée, c'est-à-dire si, un petit nombre de ceux-ci se séparent de grosses parts du marché, et que cette entreprise arrête temporairement toute production, la probabilité qu'elle perde sa part de marché est faible. Il serait beaucoup trop coûteux en terme d'investissement pour les autres entreprises de saisir la part de marché de l'entreprise immobilisée par un arrêt de travail.

Cet indice de concentration des producteurs, nous pouvons le raffiner en le multipliant par la concentration des acheteurs qui existe sur ce même marché. La concentration des acheteurs a le même effet que la concentration des producteurs sur la probabilité qu'une entreprise perde un part importante de son marché suite à un arrêt temporaire de la production. Ainsi, une entreprise qui appartient à un secteur industriel fortement concentré (acheteurs-producteurs) fera face à des coûts de grève moins élevés qu'une entreprise qui occupe un marché peu concentré. La probabilité de grève sera donc inversement proportionnelle à notre variable de concentration industrielle (HB). Nous nous attendons à ce que cette variable, qui tente d'expliquer les différences interindustrielles, ait alors un signe positif.

3.1.2 Les variations intertemporelles

3.1.2.1 La qualité de l'information

On a vu au chapitre premier que même si $\theta = 0$ et $\psi = 0$, c'est-à-dire que même s'il n'y a aucune asymétrie d'information et que par définition toute l'information nécessaire est disponible et ce, avec un coût d'acquisition non prohibitif, la probabilité de grève ne sera pas nécessairement nulle. Il nous reste à contrôler la qualité et ce, pour une quantité d'information donnée, des éléments x , α et γ sur lesquels se base l'évaluation que les parties établissent du rapport de force. La qualité de ces trois éléments, c'est-à-dire la qualité de l'information utilisée par les parties influence, toutes choses étant égales par ailleurs, la position de la courbe P-N. La qualité de x , α et γ , donc des indicateurs économiques utilisés, peut être si piètre à une certaine période qu'elle ne permette pas aux parties impliquées, pour une durée de négociations quelconque, d'éliminer l'écart qui existe entre la perception qu'elles ont du rapport de force et le rapport de force lui-même. Une telle situation, étant donné la construction de notre modèle théorique, entraîne une rupture des négociations.

La qualité des indicateurs économiques utilisés peut se mesurer par la volatilité de ceux-ci. Plus ces indicateurs économiques fluctueront de façon incessante plus il sera difficile pour les parties de ne pas commettre d'erreur lors de l'interprétation du rapport de force. Ce n'est donc pas le niveau de ces indicateurs qui nous intéresse mais plutôt leur variation dans le temps. Voyons maintenant comment au niveau empirique, nous allons traiter les éléments x , α et γ pour pouvoir les utiliser lors de nos estimations empiriques. Nous avons retenu un indicateur économique de l'élément x commun aux deux parties, un indicateur économique de l'élément γ associé au vecteur d'information de la partie patronale, et finalement un indicateur économique de l'élément α associé au vecteur d'information de la partie syndicale (Cf. Chapitre 1, p. 16).

i) variation du taux d'inflation:

Le taux d'inflation dépeint l'environnement économique de façon très générale et c'est d'ailleurs pour cette raison qu'il a été introduit à l'intérieur de l'élément x qui est le vecteur d'information commun aux deux parties. Nous utiliserons comme variable explicative le coefficient de variation du taux d'inflation. Un coefficient de variation élevé illustre la volatilité d'un indicateur économique. Plus le coefficient de variation du taux d'inflation sera grand, moins la qualité de l'information sera bonne et par le fait même, plus la probabilité de grève sera élevée, pour toute durée de négociations choisie. Le signe attendu pour cette variable (INFLC) est donc positif puisque la probabilité de grève est directement proportionnelle à la qualité de l'information.

ii) variation du taux d'utilisation de la capacité de production:

Cet indicateur d'activité économique touche directement l'employeur puisqu'il appartient à γ , mais il est utile aux deux parties. Tout comme pour l'inflation, nous utiliserons le coefficient de variation et non pas le niveau du taux d'utilisation de la capacité de production. Si les négociations ont lieu à une période où le taux d'utilisation de la capacité de production ne cesse de varier, il sera d'autant plus difficile pour les parties d'arriver à un accord à l'intérieur des délais imposés par le coût des négociations. Donc pour toute durée de négociations choisie, la probabilité de grève, ceteris paribus, sera plus élevée lorsque le coefficient de variation du taux d'utilisation de la capacité (TUCC) sera élevé. Le signe attendu pour cette deuxième variable mesurant la qualité de l'information est donc positif.

iii) variation du taux de postes vacants:

Tout comme pour les deux autres variables nous utiliserons le coefficient de variation, et non le niveau du taux de postes vacants pour évaluer les changements qui peuvent survenir dans la qualité de l'information. Plus le coefficient de variation de cette variable appartenant à l'élément α sera grand, plus les parties éprouveront de la difficulté à évaluer correctement le rapport de force et donc plus la

probabilité qu'une rupture des négociations survienne sera élevée. Nous nous attendons donc à ce que le coefficient estimé de cette variable ait également un signe positif.

3.1.2.2 Les coûts de négociations

Nous venons de voir que la variation de la probabilité de grève dans le temps peut être expliquée en partie par la détérioration de la qualité de l'information utilisée par les parties. Il nous reste à voir le second facteur que nous avons retenu pour expliquer les variations intertemporelles de la probabilité de grève.

i) le taux d'inflation:

Alors qu'une détérioration de la qualité de l'information déplace la courbe P-N, une augmentation du coût des négociations diminue la durée optimale des négociations choisies par les parties. Le coût des négociations peut varier considérablement d'une période à l'autre. Nous avons vu que le coût relié aux négociations dépend en grande partie du fait que les conditions de travail sont gelées suite à l'expiration de la convention collective et que beaucoup d'incertitude règne quant à l'issue des négociations.

Cette situation, qui entraîne un coût non négligeable pour les deux parties, n'est pas indépendant du niveau de l'inflation. Plus le taux d'inflation sera élevé, plus le coût associé aux négociations collectives sera élevé, entraînant ainsi un déplacement de la courbe CT vers la gauche. Ce déplacement de la courbe CT pousse les parties à choisir une durée de négociations plus courte puisque le bénéfice net associé à une période additionnelle de négociations, toutes choses étant égales par ailleurs, devient inférieur. La probabilité de grève sera donc plus élevée si le coût des négociations augmente. Le signe attendu pour cette dernière variable, expliquant les variations de la probabilité de grève dans le temps, est alors positif.

Nous venons de voir les variables explicatives que nous utiliserons lors de nos estimations empiriques. Les équations utilisées seront exposées au début du chapitre qui analyse les résultats obtenus. Par contre, avant de présenter les résultats, nous introduirons un chapitre qui illustrera l'échantillon que nous avons utilisé pour les estimations.

CHAPITRE 4 - DESCRIPTION DES DONNEES

Nous avons glissé ce chapitre juste avant celui sur l'analyse des résultats pour permettre aux lecteurs de visualiser, avant de passer à la vérification empirique de nos hypothèses, comment se distribuent notre variable dépendante et notre variable d'asymétrie d'information au sein de notre échantillon. Par contre, ce chapitre demeurera bref puisque les tableaux et graphiques présentés au cours des différentes sections de celui-ci, remplissent, grâce à leur éloquence, les objectifs visés.

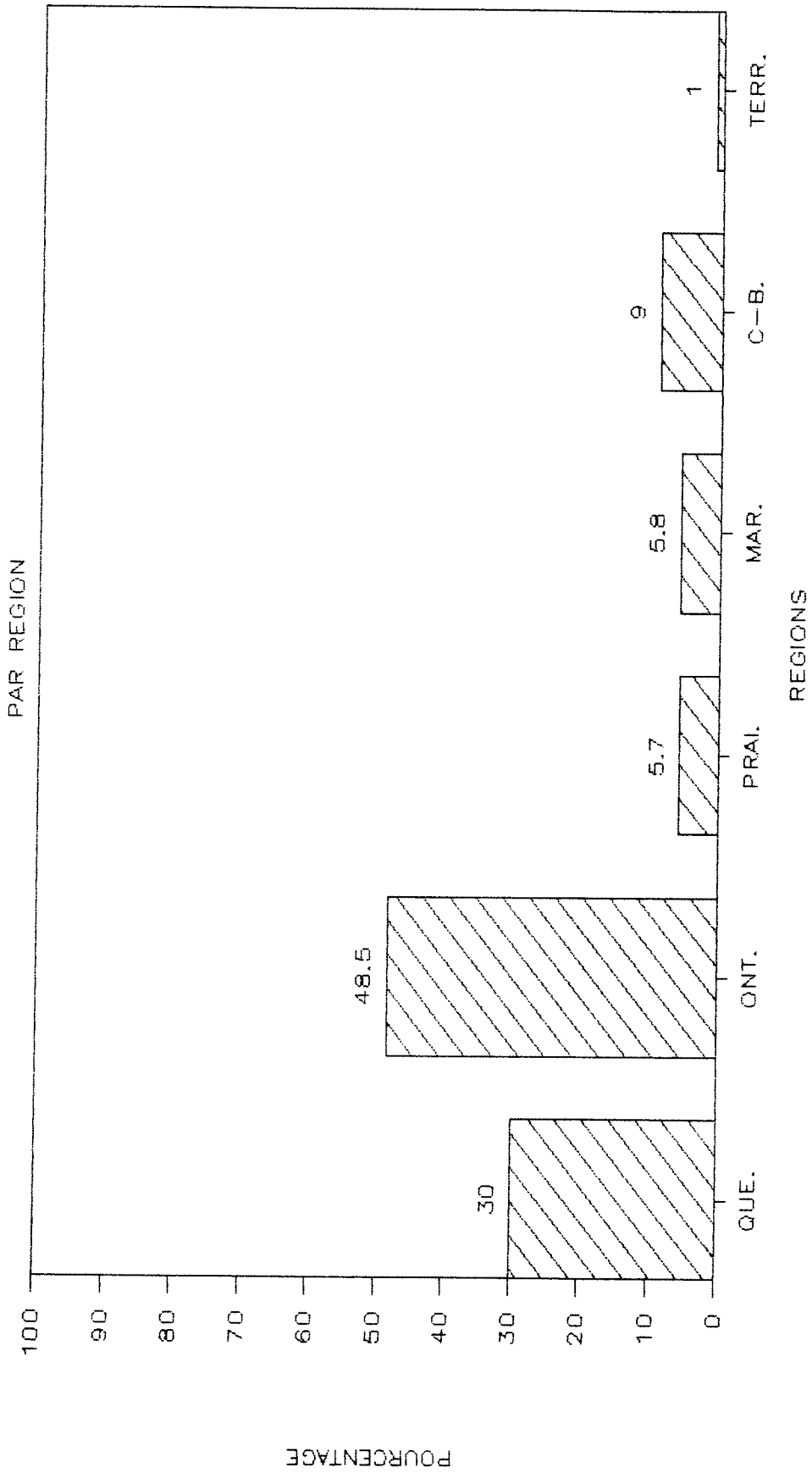
4.1 REPARTITION DES OBSERVATIONS

Les données utilisées pour la vérification empirique proviennent d'une banque de micro-données qui regroupe les entreprises syndiquées du secteur manufacturier canadien de 500 employés et plus. Les entreprises répertoriées ont signé au moins un accord entre le 1^{er} janvier 1969 et le 1^{er} janvier 1982. Par contre, lors de la construction de nos deux variables d'asymétrie d'information, nous avons éprouvé beaucoup de difficultés à retracer la majorité des entreprises entre 500 et 600 employés, pour en déterminer de façon précise, le contrôle étranger à 50% et à 90%. Face à ce problème, nous avons décidé d'utiliser comme échantillon les entreprises syndiquées de 600 employés et plus du secteur manufacturier canadien. L'utilisation de micro-données, où chaque observation correspond à une négociation collective d'une entreprise particulière, évite les problèmes souvent rencontrés lorsque des données agrégées, au

niveau sectoriel ou autres, sont utilisées. Notre échantillon réunit 859 résultats de négociations collectives. Les parties concernées peuvent utiliser différents chemins avant d'arriver à une signature d'un nouveau contrat de travail (arbitrage, conciliation, médiation, arrêt de travail). Etant donné la nature de cette étude, nous nous intéresserons aux cas où la ratification d'une convention collective a été précédée d'un arrêt de travail, versus les autres cas où la ratification d'un contrat est survenue sans arrêt de travail, peu importe s'il y a eu arbitrage, conciliation ou médiation. Le **graphique IV** illustre la répartition des observations selon les différentes régions du Canada pour le secteur manufacturier. Le Québec et l'Ontario totalisent ensemble près de 80% des observations. La répartition sectorielle (**Tableau I, Annexe B**) entre les vingt groupes majeurs du secteur manufacturier canadien reflète un peu le même phénomène. Quelques secteurs, soient aliments et boissons, industrie du papier et produits connexes, matériel de transport, appareils et matériel électriques et finalement l'industrie métallique primaire regroupent un peu plus de 70% des observations. Voyons maintenant comment notre variable dépendante se distribue au sein de notre échantillon.

GRAPHIQUE IV

REPARTITION DES OBSERVATIONS
PAR REGION

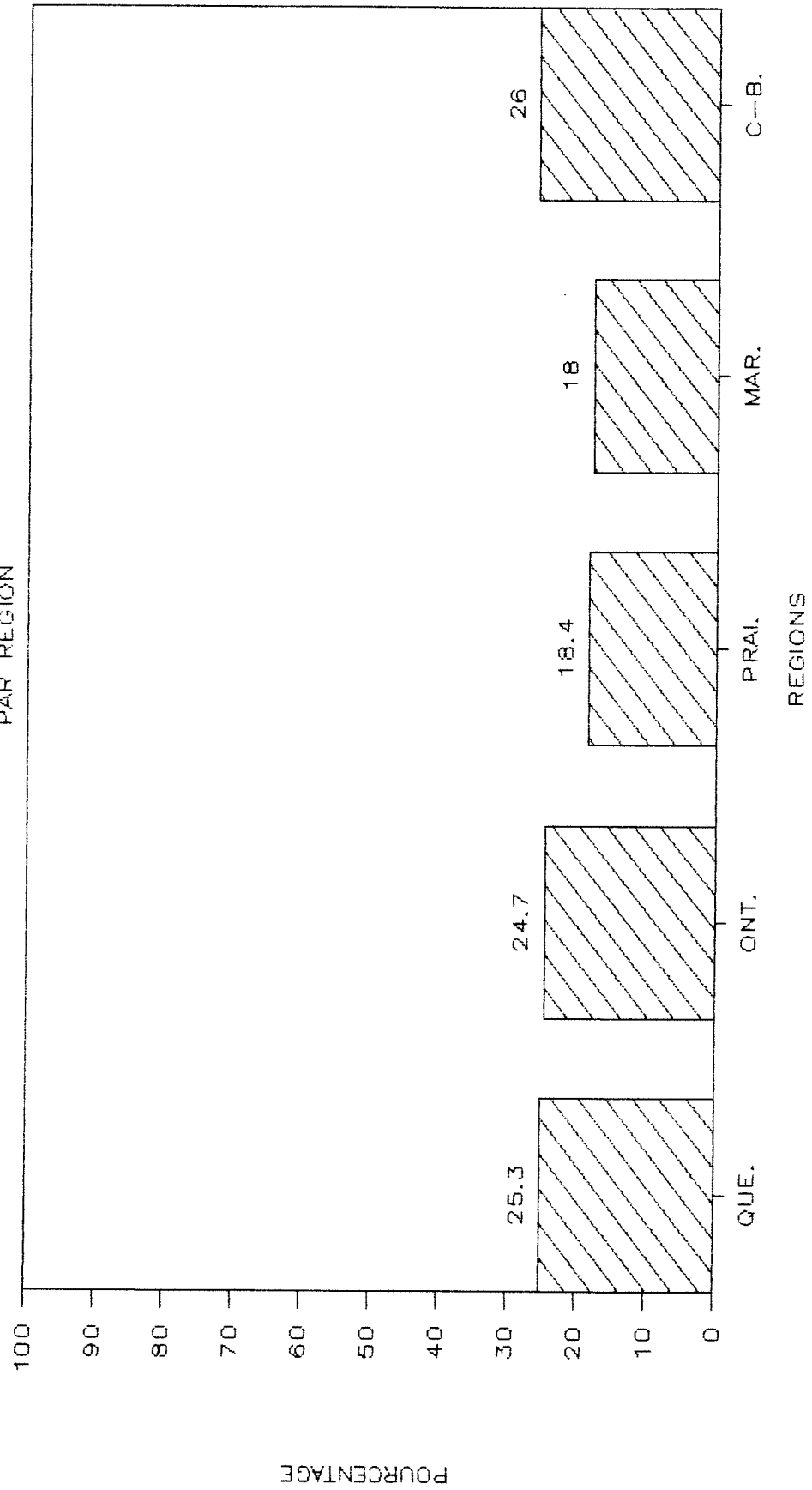


4.2 LA VARIABLE DEPENDANTE

Comme nous l'avons dit précédemment, notre variable dépendante caractérise les situations où une signature d'une nouvelle convention collective est précédée d'un arrêt de travail. Aucune distinction n'est établie entre une grève et un lock-out, bien que le mot grève ait été très souvent utilisé depuis le début de cette étude. Cet abus de langage peut être facilement pardonné par la très faible occurrence d'un lock-out. Notre variable dépendante est donc une variable dichotomique prenant la valeur 1 si effectivement un arrêt de travail a précédé la ratification d'une convention collective et 0 dans les autres cas.

Le secteur manufacturier canadien regroupant les entreprises de 600 employés et plus connaît en moyenne 24,2% de grève sur la période étudiée. Le **graphique V** illustre la situation au niveau des différentes régions du Canada. La Colombie-Britannique arrive en tête avec 26% en terme de fréquence moyenne des arrêts de travail, suivie de près par le Québec et l'Ontario avec 25,3% et 24,7% respectivement. Seules les provinces des Prairies et les provinces maritimes semblent se démarquer plus significativement de l'ensemble du Canada avec en moyenne 18,4% et 18% de grève.

GRAPHIQUE V
% DE GREVE
PAR REGION

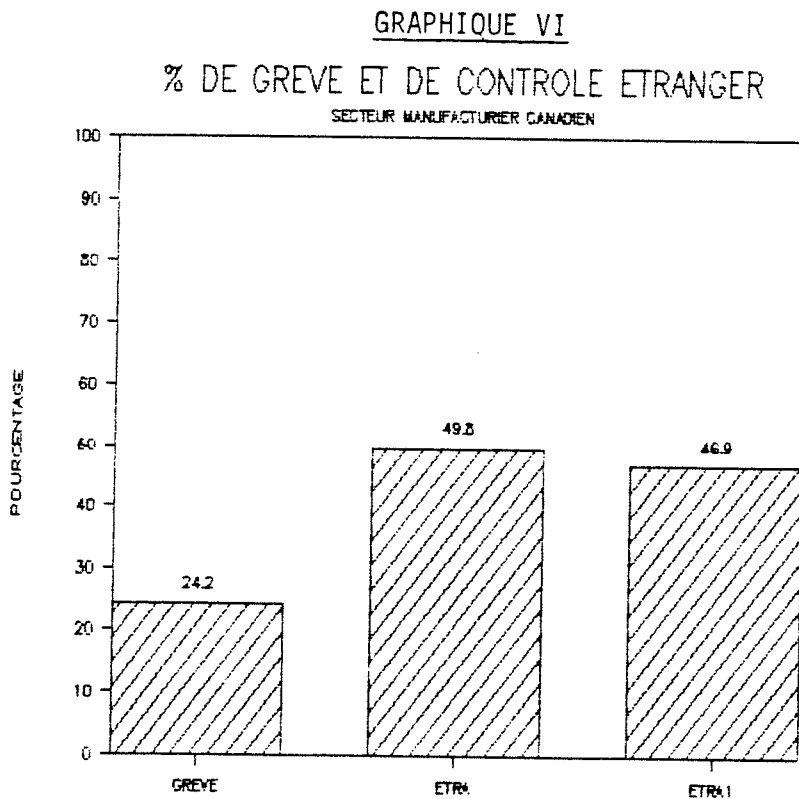


On note cependant plus de variation quant à la fréquence moyenne des arrêts de travail selon le secteur d'activité économique (**Tableau II, Annexe B**). En effet, certains secteurs n'ont pas ou peu été touchés par des grèves: bonnetterie, industrie du vêtement (0%) et industrie du tabac (6%), tandis que d'autres secteurs montrent une fréquence moyenne d'arrêt de travail relativement élevée: industrie du bois, 28%; industrie du papier et groupes connexes, industrie métallurgique primaire, 32%; industrie du meuble et des articles d'ameublement, 33%; et finalement matériel de transport, 35%.

4.3 LE CONTROLE ETRANGER

Nous avons vu au Chapitre 2 que nous ajoutions au modèle informationnel de *Cousineau et Lacroix* un facteur d'asymétrie d'information et que nous nous proposons de mesurer la disponibilité de l'information par l'origine de la propriété d'une entreprise. Nous avons retenu deux variables dichotomiques pour vérifier l'impact d'un contrôle étranger sur la probabilité de grève. La première (ETRA) prend la valeur 1 si 50% et plus des droits de vote d'une entreprise sont détenus à l'étranger et la valeur 0 autrement. La seconde variable retenue (ETRA1), plus restrictive, prend la valeur 1 seulement si 90% et plus des droits de vote sont détenus à l'étranger et la valeur 0 dans les autres cas.

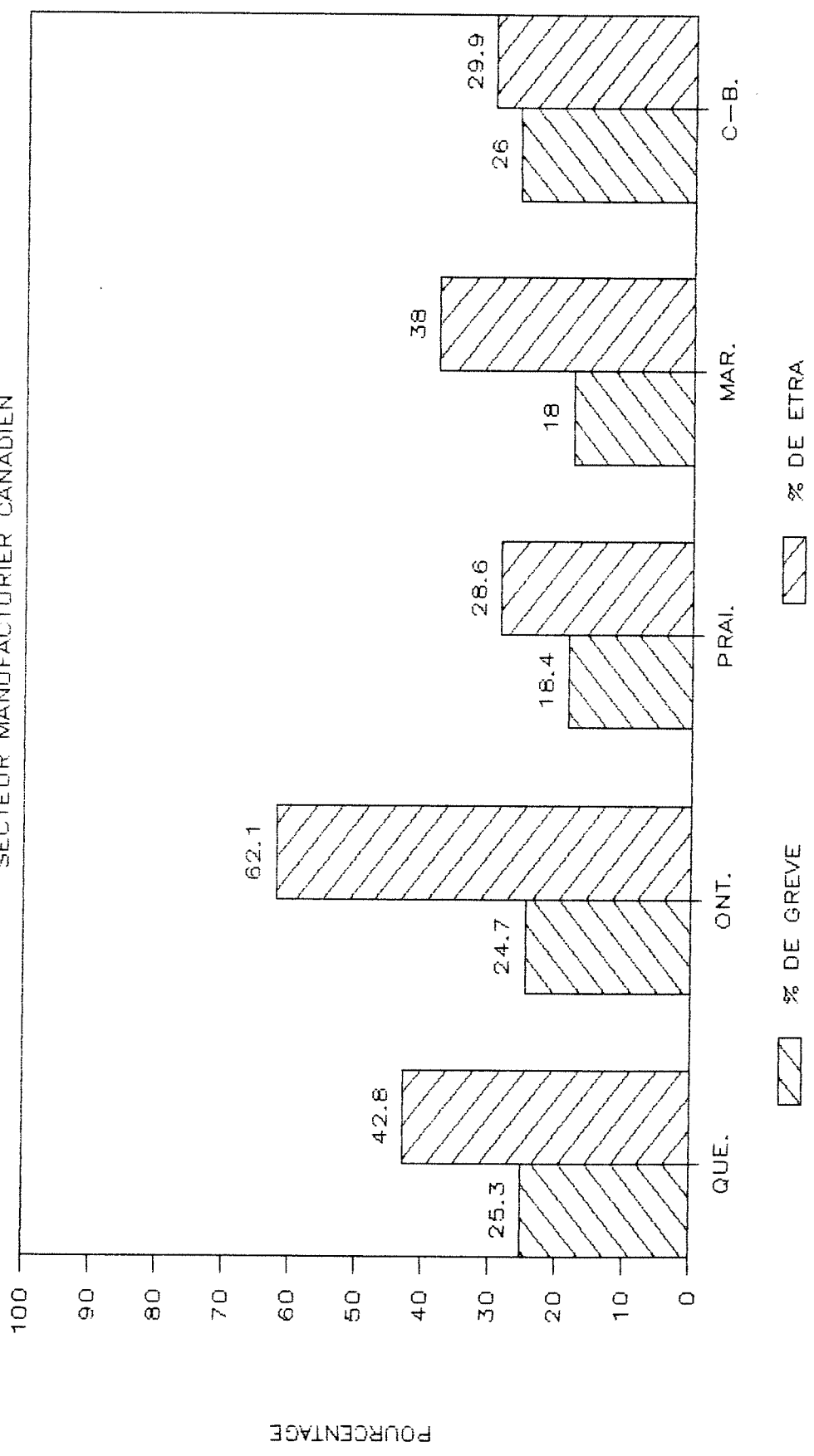
Fait surprenant, il existe une très faible différence, au sein du secteur manufacturier canadien, entre le pourcentage de compagnies dont 50% et plus des droits de vote sont détenus à l'étranger et le pourcentage de celles dont 90% et plus de leurs droits sont détenus à l'étranger. Telle que représentée au graphique VI ci-dessus, la variable ETRA touche 49,8% des entreprises de 600 employés et plus du secteur manufacturier canadien alors que la variable ETRA1, plus restrictive, rejoint 46,9% de ces entreprises.



Les deux prochains graphiques illustrent la répartition de ces deux variables de contrôle étranger au niveau des différentes régions du Canada. Le secteur manufacturier Ontarien est de loin celui qui possède le plus d'entreprises sous contrôle étranger, 62% et ce, tant à 50% qu'à 90%. Le Québec et les Maritimes suivent avec environ 40% de leurs entreprises sous contrôle étranger. Viennent ensuite les Prairies et la Colombie-Britannique dont environ 30% des entreprises sont de propriété étrangère. Cependant, seule cette dernière voit moins de la moitié de ses entreprises qui sont sous contrôle étranger à 50% l'être à 90%. Phénomène absent dans les autres régions qui, si leurs entreprises sont de propriété étrangère à 50% le sont généralement à 90%. La distribution de ces deux mesures de contrôle étranger au niveau des 20 groupes majeurs du secteur manufacturier canadien reflète un peu le même phénomène (**Tableaux III et IV, Annexe B**).

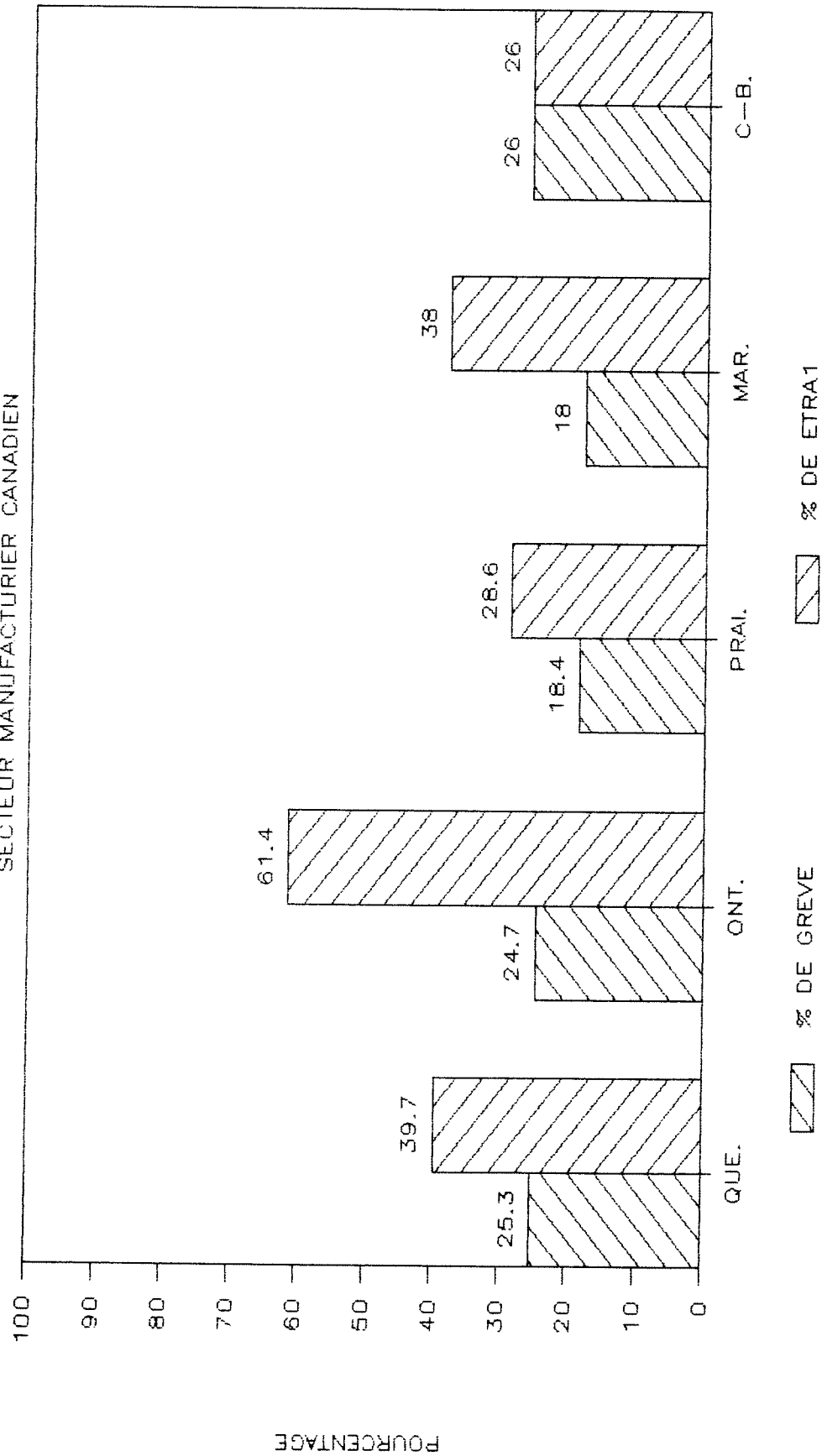
Alors que 56% des entreprises de l'industrie canadienne du bois est sous contrôle étranger à 50% et plus, aucune d'entre elles ne voit leurs droits de vote détenus à plus de 90%. Le secteur de l'industrie textile et celui des produits chimiques et connexes n'ont que 15% de leurs entreprises qui sont sous contrôle étranger à 50% qui le sont aussi à 90%. Les autres secteurs qui voient leurs entreprises sous contrôle étranger à 50% en ont à peu près la même proportion à 90%.

GRAPHIQUE VII
% DE GREVE ET DE CONTROLE ETRANGER
SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN



GRAPHIQUE VIII

% DE GREVE ET DE CONTROLE ETRANGER
SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN



En résumé, près de 50% des entreprises du secteur manufacturier canadien sont classées sous contrôle étranger et c'est l'Ontario qui en détient le plus grand nombre, suivi de près par le Québec et les Maritimes. Au niveau sectoriel, le niveau le plus élevé de concentration de propriété étrangère, plus de 80%, se situe surtout dans les secteurs industriels du tabac, du vêtement et du caoutchouc.

CHAPITRE 5 - ESTIMATIONS ET RESULTATS EMPIRIQUES

Le chapitre premier nous a permis de voir comment la littérature économique traite de l'activité de grève. A la lumière des différents modèles exposés, nous nous sommes aperçu qu'il était pertinent d'utiliser un modèle informationnel, non seulement pour mieux conceptualiser la probabilité qu'un arrêt de travail se produise, mais aussi pour introduire un facteur d'asymétrie d'information. Par la suite, nous avons exposé le modèle théorique qui nous a permis d'introduire ce facteur que nous mesurons par l'origine de la propriété d'une entreprise. Le chapitre trois démontre comment nous passons d'un modèle théorique à un modèle empirique grâce à l'utilisation de variables quantitatives. Ce présent chapitre, à l'aide des variables explicatives élaborées au chapitre 3, nous permettra de voir comment se vérifient nos hypothèses théoriques.

5.1 LES EQUATIONS DE BASE

Nous avons vu dans les chapitres précédents que les variations interindustrielles, selon les hypothèses posées, peuvent être expliquées par la quantité d'information, la disponibilité de l'information et le coût de la grève. Les variables utilisées pour mesurer la quantité d'information sont le nombre d'employés (NEMPL), la durée du contrat précédent (LDUREE) et le fait qu'une entreprise appartienne ou non à un secteur industriel exposé à la concurrence internationale (ABREX). Pour ces trois variables explicatives, nous nous attendons à ce que le signe

des coefficients estimés soit positif, puisque pour une durée de négociations quelconque, la probabilité de grève est directement proportionnelle à la quantité d'information nécessaire aux parties. La disponibilité de l'information est mesurée par la propriété des entreprises concernées.

Deux variables explicatives ont été retenues. Une première variable (ETRA) est présentée pour évaluer l'impact d'un contrôle étranger de plus de 50%. Dans un deuxième temps, nous essaierons de capter, à partir d'une seconde équation, comment l'impact d'une situation d'asymétrie d'information, sur la probabilité de grève, peut varier si nous utilisons une variable de contrôle étranger plus restrictive (ETRA1). Nous nous attendons à ce que le signe des coefficients de ces deux variables soit positif puisque, comme nous l'avons exposé précédemment, nous posons l'hypothèse que, ceteris paribus, l'acquisition de l'information, idéalement nécessaire pour les négociations collectives, est plus difficile lorsqu'une entreprise est dite sous contrôle étranger.

Nous vérifierons également l'impact du coût de la grève sur la durée optimale des négociations, choisie par les parties, à l'aide de la variable de concentration industrielle (HB). Le signe attendu est positif puisque plus cette variable est élevée, moins le coût d'une rupture des négociations est élevé. Par le fait même, les parties choisissent une durée de négociations plus courte, impliquant ainsi une probabilité de grève plus élevée.

Nous avons également vu antérieurement que les variations intertemporelles de l'activité de grève peuvent être expliquées par la qualité de l'information et les coûts attachés aux négociations. La qualité de l'information est mesurée par le coefficient de variation de trois variables macroéconomiques servant à refléter le degré d'incertitude qui augmente le risque d'interprétation fautive du rapport de force réel. Les trois variables retenues sont le coefficient de variation du taux d'inflation (INFLC), du taux d'utilisation de la capacité de production (TUCC) et enfin, du taux de postes vacants (ITVC). Nous nous attendons effectivement à ce que le signe de ces trois variables soit positif, puisque la probabilité de grève est directement liée au climat d'incertitude créé par la volatilité de l'environnement économique immédiat.

De son côté, le taux d'inflation reflète bien le coût économique associé aux négociations collectives. Lorsque cette variable (INFL) est élevée, les pertes économiques considérables associées aux négociations poussent les parties à choisir une durée plus courte de négociations, impliquant ainsi une probabilité de grève plus élevée. Ceci justifie nos attentes quant au signe positif de cette variable. Une dernière variable a été rajoutée pour tenir compte de l'existence de la politique du gouvernement fédéral de contrôle des prix et des salaires. Cette politique, établit en octobre 75 et se terminant en avril 78, devrait normalement diminuer de beaucoup la quantité d'information nécessaire aux parties ainsi que l'incertitude reliée à l'état de la conjoncture économique puisqu'elle établit un plafond maximal pour les augmentations

salariales. Le niveau de ce plafond dépend de la période d'application de cette politique anti-inflation. Nous nous attendons donc à ce que cette variable (CONTR) ait un signe négatif. Il est temps maintenant d'exposer les deux premières équations que nous estimerons.

$$(1) \quad \text{DGREVE} = \beta_0 + \beta_1 \text{ABREX} + \beta_2 \text{NEMPL} + \beta_3 \text{LDUREE} + \beta_4 \text{HB} + \\ \beta_5 \text{INFLC} + \beta_6 \text{ITVC} + \beta_7 \text{TUCC} + \beta_8 \text{ETRA} + \beta_9 \text{INFL} + \\ \beta_{10} \text{CONTR} + \mu$$

$$(2) \quad \text{DGREVE} = \beta_0 + \beta_1 \text{ABREX} + \beta_2 \text{NEMPL} + \beta_3 \text{LDUREE} + \beta_4 \text{HB} + \\ \beta_5 \text{INFLC} + \beta_6 \text{ITVC} + \beta_7 \text{TUCC} + \beta_8 \text{ETRA1} + \beta_9 \text{INFL} + \\ \beta_{10} \text{CONTR} + \mu$$

Les estimations ont été effectuées par la méthode probit puisque notre variable dépendante DGREVE est une variable dichotomique par opposition à une variable continue qui permet l'utilisation de la méthode des moindres carrés ordinaires. Voyons maintenant les résultats que nous avons obtenus.

5.2 Résultats empiriques

Les paramètres de ces deux équations ont été estimés pour l'ensemble des entreprises syndiquées du secteur manufacturier canadien de 600 employés et plus qui regroupe, comme nous l'avons vu au chapitre quatre, 859 observations. Les résultats obtenus sont présentés au **Tableau I** de la page suivante. Ce tableau comprend d'une part, les coefficients estimés par la méthode probit et, d'autre part, les coefficients transformés. Les coefficients transformés indiquent l'accroissement ou la diminution de la probabilité de grève résultant de l'addition d'un écart-type (ou d'une autre valeur) à la valeur moyenne de la variable explicative concernée²⁰. Pour les variables dichotomiques, l'accroissement de la probabilité correspond au fait que ces variables prennent la valeur 1. Voyons en premier lieu si le modèle empirique explique bien les variations interindustrielles.

5.2.1 Les variations interindustrielles

Les trois variables explicatives qui mesurent la quantité d'information ont le signe attendu et sont significatives. Selon les résultats obtenus, la probabilité de grève devrait augmenter, toutes choses étant égales par ailleurs, de 8,34% pour une entreprise appartenant à un secteur industriel exposé à la concurrence internationale.

²⁰ L'annexe C présente les moyennes et les écart-type des variables explicatives.

TABLEAU I
RESULTATS OBTENUS DE L'ESTIMATION DES PARAMETRES DE L'EQUATION (1)

VARIABLES	COEFFICIENTS ESTIMES	COEFFICIENTS TRANSFORMES
ABREX	0.294 (2.373)**	0.0834 (2.373)**
NEMPL	0.000053 (1.943)*	0.0164 (1.945)*
LDUREE	0.0254 (4.121)**	0.0471 (4.121)**
HB	11.678 (1.191)	0.0178 (1.191)
INFLC	9.906 (1.969)*	0.0434 (1.969)*
ITVC	4.059 (1.371)	0.0223 (1.371)
TUCC	14.233 (2.858)**	0.0446 (2.858)**
ETRA	-0.173 (-1.744)*	-0.0515 (1.744)*
INFL	0.0693 (2.295)*	0.0666 (2.295)*
CONTR	-0.0516 (-0.382)	-0.0516 (-0.382)
CONSTANTE	-2.845 (-7.369)**	-0.759 (-7.369)**

* : significatif à un niveau de 0.10.

** : significatif à un niveau de 0.05.

Nombre d'observations : 859

R² : 0.094

Ratio de la fonction de vraisemblance : 84.377

La seconde variable mesurant la quantité de l'information nécessaire aux parties influence de la même manière la probabilité de grève. La probabilité d'une rupture des négociations, toutes choses étant égales par ailleurs, augmente de 1,6% si une unité de négociations passe de la valeur moyenne du nombre d'employés pour le secteur manufacturier, soit 1 353, à 1 000 employés de plus.

La durée du contrat précédent représente un indice de la quantité d'information que les parties apporteront à la table des négociations. Cette quantité d'information est directement proportionnelle à la durée de vie de la convention collective. Si la durée d'application de celle-ci était de 32 mois au lieu de 26 mois, soit six mois de plus, la probabilité que les négociations collectives conduisent à un arrêt de travail, ceteris paribus, augmente de 4,7%.

Selon les résultats obtenus la quantité de l'information, estimée par les variables ABREX, NEMPL et LDUREE, joue un rôle important dans l'explication des différences interindustrielles de la probabilité de grève.

Le second facteur que nous avons retenu pour expliquer les variations interindustrielles de la probabilité de grève est, comme nous le savons, la disponibilité de l'information. La variable ETRA, qui prend la valeur 1 si 50% et plus des droits de vote d'une entreprise appartiennent à

l'étranger, mesure la difficulté avec laquelle les parties peuvent acquérir, toutes choses étant égales par ailleurs, l'information nécessaire pour évaluer sans faute le rapport de force existant. Par contre, selon le résultat obtenu, la probabilité de grève diminue de 5,2% dans le cas où une entreprise est sous contrôle étranger à 50% et plus. Ce signe négatif défie toutes nos attentes théoriques. Alors que nous avons posé, au niveau théorique, que la présence d'un contrôle étranger plaçait les parties négociantes en situation d'asymétrie d'information, voilà que cette variable diminue la probabilité de grève de façon significative.

Le coût de la grève représente le troisième facteur retenu pour expliquer les variations interindustrielles de la probabilité de grève. La variable de concentration industrielle, HB, évalue le coût d'une grève par la probabilité qu'une entreprise, suite à un arrêt de travail, perde une part importante du marché qu'elle occupait. Plus HB est élevé, moins le coût d'une éventuelle grève est élevée, ce qui conduit, comme nous l'avons vu, à une probabilité plus élevée que cet événement se produise. La variable HB a le signe attendu mais par contre, n'est pas significative.

Nous pouvons conclure, à partir de cette première équation, que la quantité et la disponibilité de l'information occupent une place importante dans l'explication des variations interindustrielles de la probabilité qu'une grève se produise. Par contre, fait des plus suprenants, le contrôle étranger présent dans cette équation pour illustrer les difficultés que peuvent éprouver les parties à obtenir

l'information vitale au bon déroulement des négociations, diminue la probabilité de grève. De plus, le coût associé à une rupture des négociations qui détermine normalement la durée optimale de négociations choisie par les parties, n'a pas d'impact significatif sur la probabilité de grève. Voyons maintenant les résultats obtenus pour les variables expliquant les fluctuations dans le temps de la probabilité de grève.

5.2.2 Les variations intertemporelles

Nous avons vu que la période durant laquelle se déroule les négociations collectives peut influencer grandement la probabilité que la signature d'un nouveau contrat de travail soit précédée d'un arrêt de travail. La qualité de l'information, ainsi que le coût économique associé aux négociations, ont été retenus pour expliquer les variations de l'activité de grève qui peuvent survenir dans le temps.

La qualité de l'information disponible est mesurée par trois variables, soit INFLC, TUCC et ITVC. Ces variables expriment l'incertitude liée à un environnement économique instable qui permet difficilement aux parties impliquées d'évaluer de façon exacte le rapport de force qui les lie. Le coefficient de variation du taux d'inflation, INFLC est significatif et a le signe attendu. Si ce coefficient de variation augmente d'un écart-type, la probabilité de grève, toutes choses étant égales par ailleurs, augmente de 4,3%. Donc plus le taux d'inflation devient un indicateur macroéconomique volatile, pour une période donnée, plus la probabilité de grève augmente de façon significative.

La deuxième variable reflétant l'état de la conjoncture économique, soit TUCC, vérifie également nos attentes théoriques. Si le coefficient de variation du taux d'utilisation de la capacité de production passe de sa valeur moyenne à un écart-type de plus, la probabilité de grève, ceteris paribus, augmente de 4,5%.

La dernière variable mesurant la qualité de l'information, soit le coefficient de variation de l'indice du taux de postes vacants a le signe attendu mais n'est pas significative.

En résumé, une détérioration de la qualité de l'information affecte grandement la probabilité qu'une rupture des négociations survienne. Si l'environnement, à l'intérieur duquel se déroule les négociations fournit une information économique très brouillée, la probabilité de grève sera, toutes choses étant égales par ailleurs, plus élevée.

Le niveau de l'inflation est le deuxième facteur retenu pour caractériser les changements qui peuvent survenir dans l'environnement économique. Plus le taux d'inflation, INFL, est élevé, plus le coût associé aux négociations collectives est grand. Une pareille situation pousse les parties à choisir une durée de négociations plus courte, puisque plus onéreuse. Les parties négociantes, toutes choses étant égales par ailleurs, doivent arriver dans un temps beaucoup plus restreint, à évaluer correctement le rapport de force réel. Dans pareille

situation, la probabilité d'une rupture des négociations est plus élevée. Le coefficient estimé de la variable INFL confirme cette hypothèse. Si le niveau de l'inflation augmente de deux points, la probabilité de grève connaît une hausse considérable, soit de 6,7%.

La variable de contrôle, CONTR, ajoutée à la spécification pour tenir compte de la politique de contrôle des prix et des salaires du gouvernement fédéral, dans le cadre de la lutte à l'inflation, a le signe attendu mais n'est pas significative.

Les fluctuations de la probabilité de grève dans le temps semblent donc être considérablement influencée par la qualité de l'information et par le coût associé aux négociations. De leur côté les variations interindustrielles, comme nous venons de le voir, dépendent de la quantité d'information utilisée par les parties et de la disponibilité de celle-ci. L'utilisation d'un modèle informationnel, pour déterminer la probabilité qu'un arrêt de travail survienne semble donc justifiée, bien que notre facteur d'asymétrie d'information ait le signe inverse à celui attendu. Avant de conclure sur l'impact de ce facteur, voyons plutôt les résultats obtenus lorsque nous utilisons une variable de contrôle étranger beaucoup plus restrictive, soit la variable ETRAL.

Le Tableau II de la page suivante, présente les résultats obtenus à partir de l'estimation des paramètres de l'équation (2). Il faut se rappeler que la variable ETRAI classe une entreprise sous contrôle étranger seulement dans le cas où 90% et plus de ses droits de vote sont détenus à l'étranger. Les coefficients estimés des autres variables explicatives restent sensiblement les mêmes.

La quantité d'information utilisée par les parties impliquées dans une négociation collective demeure toujours aussi déterminante dans l'explication des variations intersectorielles de la probabilité de grève. Le coût de la grève mesurée par la concentration industrielle reste non significatif. Les variations intertemporelles de la probabilité de grève demeurent fonction de la volatilité des indicateurs macroéconomiques, bien que la variable ITVC reste, malgré tout, non significative. Le coût des négociations, mesuré par la variable INFL, pousse les parties à choisir une durée plus courte de négociation, de telle sorte que la probabilité de grève augmente considérablement suite à une hausse du taux d'inflation.

TABLEAU II
RESULTATS OBTENUS DE L'ESTIMATION DES PARAMETRES DE L'EQUATION (2)

VARIABLES	COEFFICIENTS ESTIMES	COEFFICIENTS TRANSFORMES
ABREX	0.285 (2.295)*	0.0816 (2.295)*
NEMPL	0.000054 (1.989)*	0.0165 (1.989)*
LDUREE	0.0259 (4.181)**	0.0492 (4.181)**
HB	11.849 (1.212)	0.0181 (1.212)
INFLC	10.009 (1.989)*	0.0441 (1.99)*
ITVC	4.022 (1.357)	0.0223 (1.357)
TUCC	14.270 (2.864)**	0.0450 (2.864)**
ETRA1	-0.226 (-2.265)**	-0.0673 (-2.265)**
INFL	0.0689 (2.279)**	0.0665 (2.279)*
CONTR	-0.0532 (-0.393)	-0.0158 (-0.393)
CONSTANTE	-2.833 (-7.329)**	-0.756 (-7.329)**

* : significatif à un niveau de 0.10.

** : significatif à un niveau de 0.50.

Nombre d'observations : 859

R² : 0.096

Ratio de la fonction de vraisemblance : 86.489

Notre deuxième variable d'asymétrie d'information, soit ETRAL, est significative, mais tout comme pour la variable ETRA, le signe obtenu défie nos attentes théoriques. Une entreprise dont 90% et plus de ses droits de vote sont détenus à l'étranger voit sa probabilité de grève diminuer de 6,7% par rapport à une entreprise canadienne. La diminution de la probabilité de grève dans le cas d'une entreprise contrôlée à 90% et plus par l'étranger est, toutes choses étant égales par ailleurs, plus élevée que pour une entreprise contrôlée à 50%. Nous pouvons conclure que la propriété étrangère d'une entreprise, non seulement diminue significativement la probabilité d'une rupture des négociations, mais l'éventualité qu'un tel événement se produise diminue d'autant plus que le pourcentage des droits de vote détenus à l'étranger est considérable.

Nous avons vu au chapitre trois, que plus des réseaux de transmission d'information sont en tout temps développés de façon explicite au sein d'une entreprise, mieux circulera l'information entre les parties. Nous avons alors justifié le choix de la propriété des entreprises pour mesurer la disponibilité de l'information en évoquant le fait qu'un contrôle étranger illustre bien la distance qui peut exister entre les pouvoirs décisionnels et l'unité de négociations concernée. Cette distance, toutes choses étant égales par ailleurs, rend l'acquisition de l'information plus difficile et par le fait même plus coûteuse. Pour une même quantité et qualité de l'information, ainsi que pour une même durée des négociations, les parties placées dans une telle situation, devraient éprouver beaucoup plus de difficultés à évaluer sans erreur le rapport de force réel.

Cette hypothèse ne se vérifie aucunement au niveau empirique puisque nous obtenons les résultats contraires. La probabilité de grève diminue de façon appréciable lorsque nous avons un contrôle étranger. La propriété d'une entreprise ne serait peut-être pas l'unique facteur qui détermine la difficulté que les parties peuvent éprouver pour acquérir l'information idéalement nécessaire? L'éloignement des pouvoirs décisionnels de l'unité de négociations observée ne se vérifierait peut-être pas dans tous les cas de contrôle étranger? En répondant par l'affirmative à ces deux questions, il nous a fallu trouver quel autre facteur pourrait nous permettre de mesurer réellement la disponibilité de l'information. La localisation du siège social par rapport à l'établissement observé nous a semblé être un indice adéquat. Voyons les résultats que nous avons obtenus avec cette nouvelle variable d'asymétrie d'information.

5.3 Localisation du siège social

5.3.1 Construction et répartition

Nous avons construit deux nouvelles variables dans le but de capter la difficulté que les parties peuvent éprouver à acquérir l'information nécessaire à l'évaluation du rapport de force. Ces deux nouvelles mesures de la disponibilité de l'information constituent des variables composées. Nous voulons voir l'impact de la localisation du siège social sur la probabilité de grève, tout en conservant notre variable de contrôle étranger. Pour chaque entreprise, dite sous contrôle étranger de plus à

50%, nous avons repéré la localisation de son siège social. Le siège social est dit "ailleurs" s'il est situé à l'extérieur de la province dans laquelle réside l'entreprise observée. Notre première variable, CESP, prend la valeur 1 si une entreprise est sous contrôle étranger à 50% et plus et si son siège social est situé dans la même province qu'elle. Notre deuxième variable, CESA, prend la valeur 1 si une entreprise est sous contrôle étranger à 50% et plus et si son siège social se situe à l'extérieur de la province de résidence de cette entreprise. Notre variable initiale de contrôle étranger se trouve donc scindée en deux selon la localisation du siège social.

Seulement 12,7% des entreprises répertoriées correspondent à la valeur 1 de la variable CESA. Par contre, 37,1% des entreprises sous contrôle étranger ont leur siège social dans la province où elles résident. La répartition de ces deux variables selon les différentes régions du Canada, telle qu'illustrée au **Graphique IX**, est différente de celle de l'ensemble du secteur manufacturier canadien²¹. La Colombie-Britannique et les provinces des Prairies n'ont aucune entreprise sous contrôle étranger dont le siège social se situe à l'extérieur de la province. De leur côté, le Québec et les Provinces Maritimes, voient la majorité de leurs entreprises sous contrôle étranger détenir leur siège social à l'extérieur. Selon les données du **Graphique IX**, il est clair qu'il existe une centralisation de la variable CESA à l'est du Canada.

²¹ Le tableau B-V de l'Annexe B présente les données.

Les deux autres variables illustrées au graphique IX, soit CCSA et CCSP, représentent respectivement les entreprises sous contrôle canadien mais dont le siège social se situe à l'extérieur de la province et les entreprises sous contrôle canadien dont le siège social se situe à l'intérieur de la province de résidence des entreprises observées. Voyons maintenant les résultats obtenus lorsque nous utilisons ces deux nouvelles variables d'asymétrie d'information.

GRAPHIQUE IX
CONTROLE ETRANGER ET SIEGE SOCIAL
SELON LA REGION



5.3.2 Résultats empiriques

Notre nouvelle équation, qui explique les variations interindustrielles et intertemporelles de la probabilité de grève s'écrit comme suit:

$$(3) \quad \text{DGREVE} = \beta_0 + \beta_1 \text{ABREX} + \beta_2 \text{NEMPL} + \beta_3 \text{LDUREE} + \beta_4 \text{HB} + \\ \beta_5 \text{INFLC} + \beta_6 \text{ITVC} + \beta_7 \text{TUCC} + \beta_8 \text{CESP} + \beta_9 \text{CESA} + \\ \beta_{10} \text{INFL} + \beta_{11} \text{CONTR} + \mu$$

Les attentes quant au signe des variables explicatives sont les mêmes que précédemment. Le Tableau III présente les résultats obtenus pour cette troisième équation.

Les variations intersectorielles dépendent de la quantité d'information utilisée par les parties. L'impact des variables, ABREX, NEMPL et LDUREE, mesurant la quantité d'information, demeure positif. La concentration industrielle qui reflète le coût d'une grève n'est toujours pas significative, bien que la variable HB ait le signe attendu.

La qualité de l'information mesurée par la volatilité des indicateurs économiques, utilisés par les parties concernées pour évaluer le rapport de force réel, occupe une place toujours aussi importante dans l'explication des variations intertemporelles de l'activité de grève.

TABLEAU III
RESULTATS OBTENUS DE L'ESTIMATION DES PARAMETRES DE L'EQUATION (3)

VARIABLES	COEFFICIENTS ESTIMES	COEFFICIENTS TRANSFORMES
ABREX	0.286 (2.304)*	0.0836 (2.304)*
NEMPL	0.000050 (1.841)*	0.0157 (1.841)*
LDUREE	0.0253 (4.104)**	0.0489 (4.104)**
HB	12.761 (1.295)	0.020 (1.295)
INFLC	10.041 (1.999)*	0.0451 (1.999)*
ITVC	3.893 (1.311)	0.022 (1.311)
TUCC	14.609 (2.923)**	0.0470 (2.923)**
CESP	-0.129 (-1.202)	-0.0389 (-1.202)
CESA	-0.311 (-1.909)*	-0.0867* (-1.909)*
INFL	0.0679 (2.249)*	0.0667 (2.249)*
CONTR	-0.0577 (-0.426)	-0.0178 (-0.426)
CONSTANTE	-2.827 (-7.318)**	-0.749 (-7.318)**

* : significatif à un niveau de 0.10.

** : significatif à un niveau de 0.05.

Nombre d'observations : 859

R² : 0.095

Ratio de la fonction de vraisemblance : 85.558

La probabilité qu'une rupture des négociations survienne est toujours aussi sensible aux variations du taux d'inflation. Une faible augmentation du niveau de l'inflation, soit de deux points, hausse la probabilité que cet événement se produise de près de 7%.

Il nous reste à voir quel est l'impact de nos deux variables d'asymétrie d'information sur la probabilité de grève. La variable CESP qui prend la valeur 1 si une entreprise sous contrôle étranger détient son siège social dans la même province a un signe négatif mais n'est pas significative. La deuxième variable, soit CESA, qui elle prend la valeur 1 lorsqu'une entreprise sous contrôle étranger a un siège social hors de la province est également négatif. Selon le résultat obtenu, la probabilité de grève pour une entreprise qui répond à ces caractéristiques devrait diminuer de 8,7%.

Alors que nous avons pondéré notre variable initiale de contrôle étranger par localisation du siège social, croyant que la disponibilité de l'information devrait diminuer avec l'éloignement réel des pouvoirs décisionnels, voilà que cette variable, la plus restrictive de nos quatre variables d'asymétrie d'information, diminue de façon très substantielle la probabilité de grève.

A la lumière de ces résultats obtenus de nos trois équations, il semble clair que ni le contrôle étranger, ni la présence d'un siège social éloigné, ne placeraient les parties négociantes en situation d'asymétrie

d'information, si nos variables de contrôle sont effectivement une mesure de cette asymétrie. Ces caractéristiques, au contraire, diminueraient substantiellement la probabilité d'une rupture des négociations. Bien qu'il soit toujours décevant pour un chercheur de voir ses intuitions théoriques infirmées par la réalité empirique, ces résultats sont loin d'être inintéressants, et demandent peut-être une étude plus approfondie des organisations industrielles au sein de la société.

Le fait qu'une entreprise soit détenue par l'étranger contrairement à ce que l'on croyait, ne mine en rien le développement de réseaux de communication. L'information, au contraire, semble circuler plus facilement au sein d'une entreprise dite sous contrôle étranger. Au chapitre deux, lors de la présentation du modèle théorique utilisé, nous avons parlé de la théorie des protocoles développée par Reder et Newman pour expliquer la diminution de la probabilité de grève lorsque le coût économique associé à la réalisation d'un tel événement était élevé. Notre modèle théorique concluait que cette diminution de la probabilité de grève était due à l'augmentation de la durée des négociations choisie par les parties. Ces auteurs de leur côté, ont avancé l'idée que les parties conscientes de la situation, développent des protocoles d'entente, limitant ainsi leur comportement présent à des signaux déjà admis par la partie adverse au cours des négociations précédentes, pour faciliter l'évaluation du rapport de force. Nous pouvons tirer une leçon de cette théorie. Les parties qui négocient au sein d'une entreprise dite sous contrôle étranger savent que l'information sera plus difficile à acquérir. Elles sont conscientes du fait que si elles ne pallient pas à cette lacune

au niveau de la transmission de l'information, elles devront connaître des ruptures plus fréquentes des négociations, sans que cela proviennent pour autant de choix rationnels. Par contre, cet effort pour pallier aux lacunes existantes quant à la circulation de l'information, lacunes inhérentes à la nature de l'entreprise dite sous contrôle étranger, peut créer l'effet contraire. Les parties en développant des réseaux de communication dans le but d'enrayer cette situation, finissent par rendre l'information plus facile à acquérir que dans le cas d'une entreprise qui ne s'est jamais souciée de cette question.

La localisation du siège social par rapport à l'unité de négociations observée peut refléter le même phénomène. L'éloignement des pouvoirs décisionnels du lieu où se tiennent les négociations collectives rend l'acquisition de l'information plus difficile. Les parties concernées, en corrigeant cette situation, développent des réseaux de communication de meilleure qualité qui, finalement, réduisent les risques d'accident. Par contre, l'interprétation de la variable qui mesure le contrôle étranger et la localisation du siège social dans la même province où réside l'unité de négociations est un peu plus délicate, mais confirme tout de même notre idée avancée. Le fait que le siège social d'une entreprise sous contrôle étranger se situe dans la même province de résidence que celle-ci, comme c'est le cas pour la majorité des entreprises en Ontario, peut finalement pousser les parties à adopter et ce, surtout dans le temps, le même comportement que les parties qui négocient au sein d'une entreprise sous-contrôle canadien. Ce comportement "appris" au fil des ans expliquerait peut-être pourquoi cette variable n'a pas d'impact significatif sur la

probabilité de grève. Là, doit s'arrêter notre interprétation des résultats pour céder la place aux chercheurs dont l'objet de leurs études touchent plus directement que nous la compréhension du comportement des organisations au sein d'une société.

CONCLUSION

L'analyse économique des déterminants des conflits industriels rencontrent plusieurs difficultés dont la principale, selon nous, provient indiscutablement de la croyance très répandue que toute tentative dans cette direction réside dans l'explication de phénomènes considérés être d'un tout autre ressort. Par contre l'utilisation d'une approche informationnelle, sans doute initiée par Hicks tel que nous l'avons vu lors de la revue de la littérature, offre un cadre théorique qui semble être rigoureux, ainsi qu'une alternative intéressante à l'approche traditionnelle basée sur la notion de rapport de force des parties négociantes. Selon cette nouvelle approche, c'est la difficulté que peuvent éprouver les parties à évaluer leur position respective dans le rapport de force et non pas le rapport de force lui-même qui conduit à une probabilité de grève non nulle. Ainsi toutes les caractéristiques de l'information pertinente pour l'employeur et le syndicat jouent un rôle déterminant dans l'explication de l'activité de grève.

La qualité de l'information utile aux négociations collectives ainsi que le coût des négociations expliquent de façon satisfaisante les variations intertemporelles de la probabilité de grève. Des trois variables macroéconomiques mesurant la volatilité de l'information nécessaire aux

parties, soit le coefficient de variation du taux d'inflation, du taux d'utilisation de la capacité de production et du taux de postes vacants, seule la dernière demeure non significative. Le niveau de l'inflation reflétant le coût associé aux négociations collectives joue également, comme nous l'avons vu, un rôle important dans l'explication des fluctuations de la probabilité de grève dans le temps.

Au niveau des variations interindustrielles, le nombre d'employés, le degré d'exposition d'une entreprise à la concurrence étrangère, la durée du contrat précédent mesurant la quantité d'information utile aux parties pour évaluer le rapport de force sont toutes significatives et ont le signe attendu. Ces résultats confirment l'hypothèse posée énonçant que la probabilité de grève varie, toutes choses étant égales par ailleurs, inversement avec la quantité d'information nécessaire. Le coût de la grève qui délimite le choix effectué par les parties d'une durée optimale des négociations ne joue par contre pas de rôle significatif dans l'explication des variations interindustrielles de la probabilité de grève.

L'origine de la propriété des entreprises a été retenue pour essayer de cerner la facilité avec laquelle les parties concernées peuvent acquérir l'information nécessaire à l'évaluation du rapport de force. Deux variables quantitatives sont utilisées pour mesurer ce facteur d'asymétrie d'information. Selon la première variable, une entreprise est dite sous contrôle étranger si 50% et plus de ses droits de vote sont détenus à l'étranger, alors que la deuxième variable, plus restrictive, classe une entreprise sous contrôle étranger seulement si 90% et plus de ses droits

de vote sont détenus à l'étranger. Les résultats obtenus nous ont permis de conclure que contrairement aux hypothèses théoriques posées, la propriété étrangère d'une entreprise non seulement diminue la probabilité d'une rupture des négociations, mais l'éventualité qu'un tel événement se produise diminue d'autant plus que le pourcentage des droits de vote détenus à l'étranger est considérable. Il nous a été malheureusement impossible de construire une variable continue de propriété étrangère étant donné la disponibilité des données répertoriées par Statistiques Canada. Il serait par contre bien intéressant de voir les résultats que l'on pourrait obtenir avec une variable de contrôle étrangère ainsi construite.

Deux autres variables mesurant la disponibilité de l'information sont également utilisées. Ces variables considèrent la localisation du siège social par rapport à l'établissement où se tient la négociation collective, tout en considérant également l'origine de la propriété des entreprises. Les résultats obtenus avec ces deux variables confirment ceux obtenus avec les deux premières variables de contrôle étranger. Une entreprise sous contrôle dont le siège social se situe hors de la province de résidence de l'établissement concerné voit sa probabilité de grève diminuer de 8,7%. L'éloignement des pouvoirs décisionnels ne semble donc en rien miner la disponibilité de l'information nécessaire pour les parties.

Il semble donc clair que ni le contrôle étranger, ni la présence d'un siège social éloigné ne placent les parties négociantes en situation

d'asymétrie d'information, si nos variables de contrôle sont effectivement une mesure de cette asymétrie. Une étude beaucoup plus approfondie sur l'existence des différences quant à la disponibilité de l'information utile aux négociations entre une entreprise dite sous contrôle étranger et une entreprise étrangère serait effectivement d'un vif intérêt.

BIBLIOGRAPHIE

1. ARTICLES DE REVUES

- Addison, John T., Stanley, W. Seibert, "Are Strikes are Accidental?"
Economic Journal, juin 1981, Vol. 91, no 362, pp. 389-404.
- Ashenfeler, Orly, George E. Johnson, "Trade Unions Bargaining Theory, and Industrial Strike Activity". American Economic Review, mars 1969, Vol. 59, nos 1-2, pp. 35-49.
- Cousineau, Jean-Michel, Robert Lacroix, "Activité économique, inflation et activité de grève". Relations Industrielles, 1976, Vol. 31, no 3, pp. 341-358.
- Cousineau, Jean-Michel, Robert Lacroix, "Imperfect Information and Strikes : An Analysis of Canadian Experience, 1967-82". Industrial and Labor Relations Review, avril 1986, Vol. 39, no 3, pp. 377-387.
- Crawford, V., "A Theory of Disagreement in Bargaining". Econometrica, mai 1982, Vol. 50, pp. 607-638.
- Cross, John G., "A Theory of the Bargaining Process". American Economic Review, 1965, Vol. 55, nos 1-2, pp. 67-94.
- Dussault, François, Robert Lacroix, "Activité de grève: un test des hypothèses explicatives traditionnelles". Revue Canadienne d'Economique, novembre 1980, Vol. 13, no 4, pp. 632-644.
- Eaton, B. Curtis, "The Worker and the Profitability of the Strike",
Industrial and Labor Relations Review, octobre 1972, pp. 670-680.
- Enderwicke, Peter, Peter J. Buckley, "Strike Activity and Foreign Ownership: An Analysis of British Manufacturing 1971-1973".
British Journal of Industrial Relations, novembre 1982, Vol. 20, no 3, pp. 308-321.

- Grossman, Sanford J., Oliver D. Hart, "Implicit Contracts Under Asymmetric Information". Quarterly Journal of Economics, 1983, Vol. 98, pp. 123-56.
- Gunderson, Morley, John Kervin et Frank Reid, "Logit Estimates of Strike Incidence from Canadian Contract Data". Journal of Labour Economics, 1986, Vol. 4, no 2, pp. 257-277.
- Horsanyi, J.C., "Approches to the Bargaining Problem Before and After the Theory of Games: A Critical Discussion of Zeuthen's Hicks's and Nash's Theories". Econometrica, avril 1956, Vol. 24, no 2, pp. 144-157.
- Hart, Olivier, "Optimal Labour Contracts under Asymmetric Information". Review of Economic Studies, janvier 1986, no 160, pp. 3-36.
- Hayes, Beth, "Unions and Strikes with Asymmetric Information". Journal of Labor Economics, 1984, Vol. 2, no 1, pp. 57-83.
- Hibbs, Douglas, "Industrial Conflict in Advanced Industrial Societies". American Political Science Review, décembre 1976, Vol. 60, no 4, pp. 1033-1058.
- Mauro, Martin J., "Strikes as a Result of Imperfect Information". Industrial and Labor Relations Review, 1982, Vol. 35, no 4, pp. 522-538.
- Reder, Melvin W., George R. Neumann, "Conflict and Contract: The Case of Strikes". Journal of Political Economy, 1980, Vol. 88, No 5, pp. 867-886.
- Rees, Albert, "Industrial Conflict and Business Fluctuations". The Journal of Political Economy, octobre 1952, Vol. 60, no 5, pp. 371-382.
- Stigler, G.J., "The Economics of Information". Journal of Political Economy, 1961, Vol. 69, no 3, pp. 213-235.

Swidinsky, Robert, "Strikes Settlement and Economic Activity: An Empirical Analysis". Relations Industrielles, 1976, Vol. 31, no 2, pp. 209-222.

Swidinsky, Robert, "The Effect of Bargaining Structure on Negotiated Wage Settlements". Relations Industrielles, 1981, Vol. 36, no 1, pp. 371-384.

Tracy, Joseph, S., "An Investigation into the Determinants of U.S. Strike Activity". American Economic Review, juin 1986, Vol. 76, no 3, pp. 423-436.

Vanderkamp, John, "Economic Activity and Strikes in Canada". Industrial Relations, février 1970, Vol. 9, no 1, pp. 215-230.

2. CAHIER DE RECHERCHE

Dussault, François et Robert Lacroix, "La détermination des salaires dans les secteurs exposé et abrité de l'économie canadienne" (publication conjointe du Département de sciences économiques et du Centre de recherche et de développement en économique, Université de Montréal, décembre 1979), Cahier de recherche no 7947, 22 p.

3. VOLUMES

Addison, John T., W. Stanley Seibert, The Market of Labour: An Analytical Treatment. Goodyear Publishing, 1979, 500 p.

Chamberlain, N.W., S.Y. Metzger, The Impact of Strike, Their Social and Economic Costs. New York Harper, 1954, 257 p.

Hicks, J.P., The Theory of Wages. New York Smith, 1948, Second Edition, 247 p.

ANNEXE A

DEFINITIONS DES VARIABLES

- NEMPL₁** : Nombre d'employés couverts par la convention collective au moment de son expiration, pour chaque observation i , ($i = 1, \dots, 859$).
- Source:** Banque de données fournie par Travail Canada.
- ABREX₁** : Variable dichotomique, = 1 si l'observation j fait partie d'un secteur exposé à la concurrence internationale, = 0 autrement. Sont classés comme étant un secteur industriel exposé à la concurrence internationale, les secteurs dont au moins 25% de la production du bien principal est exportée ou encore dont les ventes de celui-ci sur le marché canadien représentent moins de 75% de la demande intérieure.
- Source:** F. Dussault et R. Lacroix, *"La détermination des salaires dans les secteurs exposé et abrité de l'économie canadienne"*, Centre de recherche et de développement en économique, Département de sciences économiques, Université de Montréal, 1979, p. 3.
- LDUREE₁** : Durée d'application du contrat de travail précédent pour chaque observation j ($j = 1, \dots, 859$).
- Source:** Banque de données fournie par Travail Canada.
- ETRA** : Variable dichotomique = 1 pour toute entreprise j ($j = 1, \dots, 859$) dont 50% et plus de ses droits de vote sont détenus à l'étranger ou appartiennent à une ou plusieurs sociétés canadiennes elles-mêmes contrôlées à l'étranger, = 0 autrement.

ETRA1 : Variable dichotomique = 1 pour toute entreprise j (j = 1, ... 859) dont 90% et plus de ses droits de vote sont détenus à l'étranger ou appartiennent à une ou plusieurs sociétés canadiennes elles-mêmes contrôlées à l'étranger, = 0 autrement.

Source: (ETRA, ETRA1)
Statistique Canada, Catalogues Nos 61-513, 61-517, "*Liens de parenté entre corporation*", plusieurs années.

HB : Variable composée de concentration industrielle.
H = concentration des producteurs, indice Herfindhal, Statistique Canada, Catalogues No 30-01.
B = concentration des acheteurs, indice calculé par A. Hollander, 1981, "*Concentration, Unionization and Distribution of Income in the Canadian Manufacturing Industry*", Département de sciences économiques, Université de Montréal.

INFLC : Coefficient de variation de l'indice des prix à la consommation (I.P.C.) calculé à partir des 8 trimestres précédents la signature de la convention collective.

$$\text{INFLIC} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^8 (\text{INFL}_i - \bar{X})^2}{\bar{X}}}$$

Source: Statistique Canada. "*L'indice des prix à la consommation*". Catalogue No 62-001.

TUCC : Coefficient de variation de taux d'utilisation de la capacité de production pour chaque groupe majeur M du secteur manufacturier (M = 1, ... 20), calculé à partir de 8 trimestres précédents la signature de la convention collective.

$$TUCC = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^8 (TUCC_i - \bar{X})^2}{\bar{X}}}$$

Source: Statistique Canada. "Taux d'utilisation de la capacité dans les industries manufacturières". Catalogue No 31-003.

ITVC : Coefficient de variation du taux de postes vacants calculé à partir de 8 trimestre précédents la signature de la convention collective.

$$TUCC = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^8 (TUCC_i - \bar{X})^2}{\bar{X}}}$$

Source: Statistique Canada. "La population active". Catalogue No 71-001.

INFL : Taux d'inflation annuel au moment des négociations collectives.

Source: Statistique Canada. "L'indice des prix à la consommation". Catalogue No 62-001.

CONTR : Variable indiquant l'application de la politique de contrôle des salaires au moment de la signature de la convention collective;

= 0.25, si la convention collective est signée en 1975 - IV;
= 0.50, si elle est signée en 1976 - I;
= 0.75, si elle est signée en 1976 - II et
= 1, si la convention collective est signée entre 1976 - III et 1978- I;
= 0, autrement.

Source: Banque de données fournie par Travail Canada.

CESP : Variable dichotomique = 1 pour toute entreprise j ($j = 1, \dots, 859$) dont 50% et plus de ses droits de vote sont détenus à l'étranger ou appartiennent à une ou plusieurs sociétés canadiennes elles-mêmes contrôlées à l'étranger et dont le siège social réside dans la même province où se situe l'entreprise concernée.

CESA : Variable dichotomique = 1 pour toute entreprise j ($j = 1, \dots, 859$) dont 50% et plus de ses droits de vote sont détenus à l'étranger ou appartiennent à une ou plusieurs sociétés canadiennes elles-mêmes contrôlées à l'étranger et dont le siège social réside à l'extérieur de la province où se situe l'entreprise concernée.

Source: (CESP, CESA)
Statistique Canada. "Liens de parenté entre corporation", Catalogues Nos 61-513, 61-517, plusieurs années.

ANNEXE B

TABLEAU B-I
REPARTITION SECTORIELLE DES OBSERVATIONS
SECTEUR MANUFACTURIER - CANADA

<u>SECTEUR D'ACTIVITE ECONOMIQUE</u>	<u>% D'OBSERVATIONS</u>
Aliments et boissons	14.43
Industrie du tabac	1.98
Industrie du caoutchouc	2.56
Industrie du cuir	1.28
Industrie du textile	3.38
Bonneterie	0.12
Industrie du vêtement	1.86
Industrie du bois	2.10
Industrie du meuble et des articles d'ameublement	0.07
Industrie du papier et produits connexes	15.60
Imprimerie, édition et industrie connexes	1.51
Industrie métallique primaire	11.99
Produits métalliques	1.98
Machinerie	3.49
Matériel de transport	16.06
Appareils et matériel électriques	13.04
Produits minéraux non métalliques	3.61
Produits du pétrole et du charbon	0
Produits chimiques et produits connexes	2.33
Autres fabrications	1.98
Nombre total d'observations pour le secteur manufacturier	

TABLEAU B-II
% D'ARRETS DE TRAVAIL SELON LE SECTEUR INDUSTRIEL
SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

<u>SECTEUR D'ACTIVITE ECONOMIQUE</u>	<u>% D'OBSERVATIONS</u>
Aliments et boissons	13.71
Industrie du tabac	5.88
Industrie du caoutchouc	18.18
Industrie du cuir	9.09
Industrie du textile	20.69
Bonneterie	0
Industrie du vêtement	0
Industrie du bois	27.78
Industrie du meuble et des articles d'ameublement	83.33
Industrie du papier et produits connexes	32.09
Imprimerie, édition et industrie connexes	7.69
Industrie métallique primaire	32.04
Produits métalliques	11.76
Machinerie	23.33
Matériel de transport	34.78
Appareils et matériel électriques	20.54
Produits minéraux non métalliques	25.81
Produits du pétrole et du charbon	0
Produits chimiques et produits connexes	25.00
Autres fabrications	11.76
Moyenne pour le secteur manufacturier	24.21

TABLEAU B-III

% DE CONTROLE ETRANGER A 50% ET PLUS SELON LE SECTEUR INDUSTRIEL
SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

SECTEUR D'ACTIVITE ECONOMIQUE	ETRA %
Aliments et boissons	33.87
Industrie du tabac	100.00
Industrie du caoutchouc	95.45
Industrie du cuir	27.27
Industrie du textile	75.86
Bonneterie	100.00
Industrie du vêtement	81.25
Industrie du bois	55.56
Industrie du meuble et des articles d'ameublement	0
Industrie du papier et produits connexes	29.85
Imprimerie, édition et industrie connexes	23.08
Industrie métallique primaire	23.30
Produits métalliques	76.47
Machinerie	46.67
Matériel de transport	68.12
Appareils et matériel électriques	70.54
Produits minéraux non métalliques	25.81
Produits du pétrole et du charbon	0
Produits chimiques et produits connexes	60.00
Autres fabrications	70.59
Moyenne pour le secteur manufacturier	49.83

TABLEAU B-IV

% DE CONTROLE ETRANGER A 90% ET PLUS SELON LE SECTEUR INDUSTRIEL
SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

SECTEUR D'ACTIVITE ECONOMIQUE	ETRA1 %
Aliments et boissons	33.87
Industrie du tabac	100.00
Industrie du caoutchouc	95.45
Industrie du cuir	27.27
Industrie du textile	58.62
Bonneterie	100.00
Industrie du vêtement	81.25
Industrie du bois	0
Industrie du meuble et des articles d'ameublement	0
Industrie du papier et produits connexes	24.63
Imprimerie, édition et industrie connexes	23.08
Industrie métallique primaire	23.30
Produits métalliques	76.47
Machinerie	46.67
Matériel de transport	68.12
Appareils et matériel électriques	70.54
Produits minéraux non métalliques	25.81
Produits du pétrole et du charbon	0
Produits chimiques et produits connexes	45.00
Autres fabrications	70.59
Moyenne pour le secteur manufacturier	

TABLEAU B-V
REPARTITION DU CONTROLE ETRANGER ET DE LA LOCALISATION DU SIEGE SOCIAL
PAR REGION

<u>REGIONS</u>	<u>CESA</u>	<u>CESP</u>	<u>CCSA</u>	<u>CCSP</u>	<u>TOTAL</u>
Ontario	74.4	54.7	7.2	30.7	100.0
Québec	24.9	17.9	9.3	47.9	100.0
Maritimes	28.0	10.0	2.0	60.0	100.0
Prairies	0	28.6	0	71.4	100.0
Colombie- Britannique	0	29.9	5.2	64.9	100.0

CESA : Contrôle étranger de plus de 50% et siège social localisé à l'extérieur de la province où réside l'entreprise concernée.

CESP : Contrôle étranger de plus de 50% et siège social localisé dans la même province où réside l'entreprise concernée.

CCSA : Contrôle canadien et siège social localisé à l'extérieur de la province où réside l'entreprise concernée.

CESP : Contrôle canadien et siège social localisé dans la même province où réside l'entreprise concernée.

TABLEAU B-VI

SECTEURS ABRITE ET EXPOSE A LA CONCURRENCE INTERNATIONALE
SELON LE CRITERE DE L'EXPORTATION DU BIEN PRINCIPAL PRODUIT
SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

Secteur exposé	Secteur abrité
. Industrie du textile	. Aliments et boissons
. Industrie du bois	. Industrie du tabac
. Industrie du papier et produits connexes	. Industrie du caoutchouc
. Industrie métallique primaire	. Industrie du cuir
. Machinerie	. Bonneterie
. Matériel de transport	. Industrie du vêtement
. Appareils et matériel électriques	. Industrie du meuble et articles d'ameublement
. Produits chimiques et produits connexes	. Imprimerie, édition et industrie connexes
. Divers	. Produits métalliques
	. Produits minéraux non métalliques
	. Produits du pétrole et du charbon

Source: F. Dussault et R. Lacroix, "La détermination des salaires dans les secteurs exposé et abrité de l'économie canadienne", 1979.

ANNEXE C

TABLEAU C-I
MOYENNE ET ECART-TYPE DES VARIABLES EXPLICATIVES
ENTREPRISES DE 600 EMPLOYES ET PLUS

VARIABLES DICHOTOMIQUES

	<u>Moyenne</u>
ABREX	0.701
CONTR	0.252
ETRA	0.498
ETRA1	0.469
CESP	0.371
CESA	0.127

VARIABLES CONTINUES

	<u>Moyenne</u>	<u>Ecart-type</u>
NEMPL	1353	1666
LDUREE	26.7	8.6
HB	0.002	0.0048
INFLC	0.0256	0.0137
ITVC	0.0328	0.0188
TUCC	0.0149	0.0105
INFL	8.61	2.21