IMK Report

No 56 | Novembre 2010

De la crise au miracle ?

La mutation du marché allemand de l'emploi

Alexander Herzog-Stein (WSI), Fabian Lindner, Simon Sturn, Till van Treeck

La dernière décennie a été marquée par des turbulences sur le marché allemand de l'emploi. Après que ses prétendues rigidités ont été rendues responsables de la stagnation économique persistante après 2000 et du taux de chômage élevé, il semble que la crise économique la plus grave depuis la deuxième guerre mondiale ait débouché sur un véritable miracle de l'emploi : l'emploi n'a que très peu reculé pendant la crise et dépasse même son niveau qu'il avait atteint avant celle-ci, tandis que le taux de chômage n'a jamais été aussi faible depuis la réunification de l'Allemagne. Qu'est-ce qui explique ce phénomène exceptionnel ? Quels sont ses liens avec la déréglementation du marché de l'emploi, la modération salariale des années 2000 et les mesures de politique macroéconomique ? Quels enseignements pouvons-nous tirer des expériences du dernier cycle conjoncturel pour l'avenir du modèle allemand de croissance et de l'emploi dans le contexte de reprise qui se dessine aujourd'hui ?

Le miracle de l'emploi allemand en comparaison internationale

Pour répondre à ces questions, nous nous sommes demandé si l'évolution de la situation économique et de l'emploi en Allemagne depuis l'éclatement de la Grande récession[1] présente réellement des spécificités qui puissent justifier que l'on parle de « miracle de l'emploi ». Dans un premier temps, nous avons comparé les tendances dans plusieurs pays de l'UE également touchés par la crise, quoique à des degrés divers.

Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les chiffres de la croissance et de l'emploi en Espagne, en France, en Autriche et dans la zone euro des 16[2] (ci-après dénommée la zone euro). Comme l'Allemagne, l'Espagne et la France sont de grandes économies au sein de la zone euro et, comme l'Allemagne, l'Autriche suit - à plus petite échelle - un modèle de croissance axé sur les exportations (voir section 3). L'étude de la zone euro permet de mieux appréhender le contexte général.

Les phases de ralentissement pendant la Grande récession, analysées ici, sont datées à l'aide du concept de l'écart de production relatif (voir encadré « Utiliser le concept de l'écart de production relatif pour déterminer les cycles conjoncturels »). En appliquant cette méthode, nous pouvons situer au 1er trimestre 2008 le début de la récession en Allemagne et dans les pays étudiés.

La figure 1a présente l'évolution du produit intérieur brut (PIB) en Allemagne et dans les pays étudiés. Par rapport aux autres pays, le repli économique a été particulièrement marqué en Allemagne, avec un

[1] Dans le monde anglophone, on utilise de plus en plus l'expression « Great Recession » (Grande récession) pour désigner la crise économique mondiale actuelle afin de la distinguer de la crise économique mondiale de 1929, baptisée « Great Depression » (Grande dépression). L'expression « Grande récession » s'est également imposée en France.

[2] Les pays de la zone euro des 16 sont : Belgique, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Autriche, Portugal, Slovaquie, Slovénie, Espagne, Chypre.

Utiliser le concept de l'écart de production relatif pour déterminer les cycles conjoncturels

Le concept de l'écart de production relatif est un instrument éprouvé permettant de définir assez simplement les cycles conjoncturels, ainsi que les phases de ralentissement et de reprise à l'intérieur de ces cycles[3]. L'écart de production relatif est généralement défini comme l'écart, exprimé en pourcentage, entre le produit intérieur brut (PIB) et sa tendance à long terme ou le potentiel de production[4]. Étant donné que le potentiel de production ne peut pas être observé, il doit préalablement être établi au moyen de diverses techniques de filtrage statistique. À l'instar du Conseil allemand des experts en économie (Sachverständigenrat, SVR), nous utilisons la moyenne de quatre méthodes de filtrage (Hodrick-Prescott (HP), Baxter-King, Bandpass et Lowpass) pour calculer le PIB tendanciel (SVR 2008, p. 326). Les variations découlant de chaque méthode de filtrage mise en œuvre sont ainsi compensées.

Comme dans la définition de la reprise utilisée par le SVR (SVR 2007, p. 325 et suiv.), la date de début d'une récession correspond au trimestre au cours duquel la valeur de l'écart de production atteint un point haut, à la suite duquel l'écart de production se referme et conserve une valeur négative pendant quatre trimestres. La fin d'une phase de récession - et donc le début de la phase de reprise - est déterminée en appliquant la définition symétrique : trimestre au cours duquel l'écart de production atteint un point bas, puis se referme pour rester positif pendant quatre trimestres. La durée d'un cycle conjoncturel correspond à la période entre deux points hauts conjoncturels avec un seul point bas entre les deux (Herzog-Stein/Seifert 2010).

[3] Voir par exemple SVR (2007), SVR (2008), Herzog-Stein/Seifert (2010) et Sturn/van Treeck (2010). Pour plus d'informations sur le calcul des écarts de production relatifs, voir Herzog-Stein (2010).

[4] Toutefois, la tendance de la croissance à long terme est partiellement déterminée par l'évolution conjoncturelle à court terme (voir Horn et al. 2007).

recul de 6,5 % du PIB[5]. Mais depuis début 2009, la relance a également été plus forte que dans les autres pays. Jusqu'au deuxième trimestre 2010, le PIB a regagné 3,8 %, restant toutefois inférieur de 2,7 % au niveau qu'il avait atteint avant la récession. Dans la zone euro, le PIB a perdu jusqu'à 5,3 %. En France, le point bas se situe à 3,8 %. Dans tous les pays étudiés, la reprise a été en revanche beaucoup plus timide qu'en Allemagne. À la fin de la période examinée, le PIB de la zone euro était encore inférieur de 3,5 % - 2,1 % en France - à son niveau du début de la Grande récession.

Le miracle de l'emploi allemand pendant la Grande récession se retrouve dans les chiffres exceptionnels de l'emploi, qui se démarquent des tendances internationales : malgré l'effondrement massif du PIB, ils sont restés étonnamment stables (figure 1b). Sur l'ensemble de la période, le nombre d'actifs n'est jamais descendu au-dessous du niveau du premier trimestre 2008 et a même progressé de 0,4 %. À l'inverse, l'emploi a commencé à fortement régresser dans les pays étudiés après une période de décalage dans le temps habituelle - comme on aurait pu s'y attendre en Allemagne. Au deuxième trimestre 2010, l'emploi dans la zone euro avait reculé de 2,5 % par rapport au premier trimestre 2008. En France, la baisse a été de 1,4 %. L'Autriche constitue à cet égard une exception : à la fin de la période examinée, le pays affiche les mêmes résultats que l'Allemagne tant en termes de croissance que d'emploi.

Quelles sont les raisons de cette évolution extrêmement positive de l'emploi en Allemagne ? Pour répondre à cette question, il est utile de rappeler la relation entre les variables fondamentales de la valeur ajoutée dans l'ensemble de l'économie côté production, c'est-à-dire du PIB. Le PIB est défini comme le nombre d'actifs (ACT) multiplié par leur temps de travail, c'est-à-dire le nombre d'heures heures travaillées par chaque actif (TT), et la productivité du travail par heure (PT). Exprimée en taux de croissance (g), la formule est la suivante :

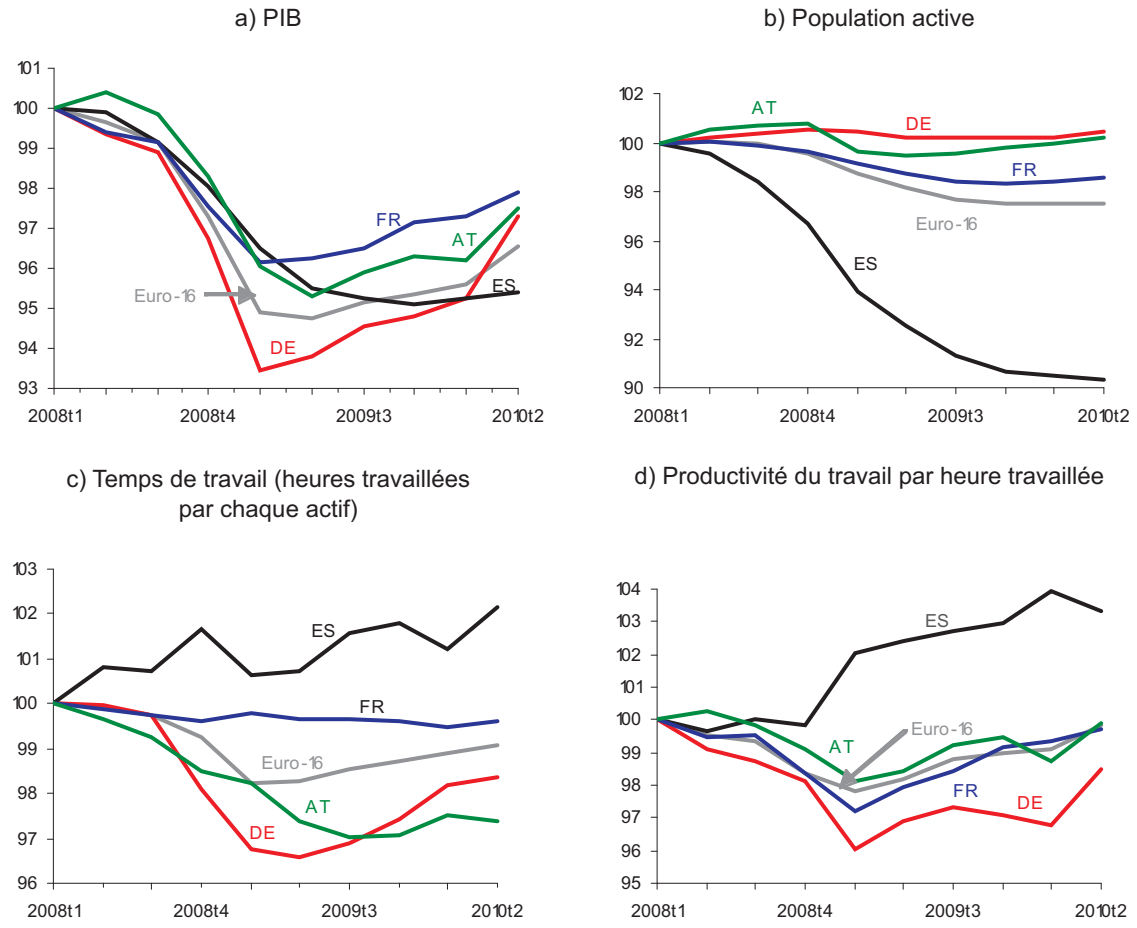
$$g_{PIB} = g_{ACT} + g_{TT} + g_{PT} \qquad (1)$$

L'équation du taux de croissance de l'emploi est la suivante :

[5] Dans aucune phase de récession de l'après-guerre, le recul du PIB n'a été aussi important. Il convient cependant de souligner que les phases de récession des années 70, par exemple, ont été précédées par une croissance tendancielle nettement plus élevée qu'aujourd'hui. En tenant compte de cet élément, le repli du PIB au cours de la Grande récession est comparable par son ampleur avec la récession qui a éclaté en 1973 (Herzog-Stein/Seifert 2010).

Figure 1

La Grande récession en comparaison internationale[1]



AT = Autriche, DE = Allemagne, Euro 16 = zone euro (16 pays), ES = Espagne, FR = France.
[1] Indice : début de la récession = 100 ; données corrigées des variations saisonnières et des effets calendaires.
Sources : Bureau des statistiques du travail (Statistisches Bundesamt) ; Eurostat ; estimations personnelles.

$$g_{ACT} = g_{PIB} - g_{TT} - g_{PT} \qquad (2)$$

Les différences dans l'évolution de l'emploi au plan international peuvent ainsi s'expliquer par les variations du PIB, du temps de travail par habitant et de la productivité par heure. En cas de baisse du PIB, les entreprises peuvent maintenir l'emploi en réduisant le temps de travail et la productivité. Elles peuvent alors licencier moins de salariés.

La variabilité des heures de travail en période de récession est appelée « flexibilité interne »[6]. Les entreprises n'ajustent pas leur consommation de travail principalement au moyen des licenciements - c'est-à-dire en faisant appel à la flexibilité externe - mais en réduisant le temps de travail des salariés de l'entreprise.

La figure 1c retrace l'évolution du temps de travail. En Allemagne, il a été réduit de manière particulièrement marquée et rapide (de 3,4 % au point le plus bas), alors qu'il est resté à peu près stable en France et a même augmenté en Espagne. Cela signifie que les mesures de flexibilité du temps de travail étaient inexistantes ou inutilisées dans ces pays. En Autriche, la baisse du temps de travail a été encore plus nette qu'en Allemagne au deuxième trimestre 2010, c'est-à-dire à la fin de la période examinée. Néanmoins, durant les années qui ont précédé la crise, le temps de travail

[6] Pour être plus précis, il faudrait parler de « flexibilité interne numérique », car il existe d'autres formes de flexibilité interne, par exemple la flexibilité interne fonctionnelle (Keller/Seifert 2006, p. 15-18). Cette expression se rapporte aux changements apportés à l'organisation du travail dans le but de réagir aux variations de la demande. Dans le cadre de ce rapport, l'expression « flexibilité interne » désigne uniquement la flexibilité interne numérique.

avait déjà diminué plus fortement en Autriche qu'en Allemagne et le travail à temps partiel s'était largement développé[7].

Outre une diminution de la consommation de travail par une réduction du temps de travail, les entreprises peuvent aussi maintenir l'emploi en période de récession en augmentant provisoirement le nombre d'heures improductives. Cette méthode, appelée « rétention d'effectifs », se traduit par une baisse de la productivité horaire. Un recul provisoire de la demande peut par exemple être mis à profit pour procéder à l'entretien des infrastructures, optimiser les processus de travail ou former le personnel. Par ailleurs, les entreprises peuvent trouver leur compte dans la rétention d'effectifs si le licenciement puis la réembauche de salariés sont susceptibles de générer des coûts élevés - par exemple, si, en période de reprise, le recrutement ou le débauchage de nouveaux collaborateurs qualifiés risque de s'avérer coûteux. Les périodes de recrutement et d'adaptation sont parfois très longues, notamment pour les postes qualifiés (pour plus d'informations sur les motivations de la rétention d'effectifs, voir Dietz et al. 2010).

La figure 1d présente l'évolution de la productivité par heure. Il en ressort clairement qu'au cours des premiers trimestres de l'effondrement économique exceptionnellement brutal qui a commencé en 2008, la réaction anticyclique de la productivité horaire a été particulièrement prononcée dans de nombreux pays. Une partie de cette réaction s'explique par le fait que la crise a touché de plein fouet les industries exportatrices très productives, tandis que le secteur des services, moins productif, n'a pas été aussi fortement affecté. Dans l'ensemble de l'économie, il en a résulté une part plus importante de postes moins productifs, conduisant à une productivité globale plus faible. Seule l'Espagne n'a pas connu une baisse de la productivité par heure. L'emploi y a tellement reculé que le pays a même enregistré une hausse de la productivité par heure. On peut donc en conclure que ce sont surtout des emplois peu productifs qui ont été supprimés.

Globalement, il apparaît que la baisse du temps de travail a été très rapide et très marquée en Allemagne. De même, la productivité par heure y a diminué beaucoup plus fortement que dans les autres pays. L'analyse précédente ne permet cependant pas d'affirmer que la réponse du temps de travail et de la productivité à la conjoncture pendant la Grande récession a été inhabituelle en Allemagne. Cette question est étudiée à la section suivante.

Sauvegarde de l'emploi en Allemagne : comparaison historique et causes institutionnelles

Dans cette section, nous examinerons plus en détail le nombre d'emplois qui ont pu être sauvegardés grâce à la réduction du temps de travail et à la rétention d'effectifs pendant la Grande récession. Nous nous demanderons également si des mesures similaires de sauvegarde de l'emploi ont été engagées lors des phases de récession précédentes. Cette comparaison avec les récessions précédentes permet d'établir si la réaction du temps de travail et/ou de la productivité horaire pendant la Grande récession a été inhabituelle.

Pour replacer la récession actuelle dans une perspective historique, nous avons déterminé les phases de récession à l'aide de la méthode décrite dans l'encadré « Utiliser le concept de l'écart de production relatif pour déterminer les cycles conjoncturels ». La récession du début des années 70, qui a duré du deuxième trimestre 1973 au deuxième trimestre 1975, offre une base de comparaison appropriée, car il s'agit, avec la Grande récession, de la plus grave crise économique qu'ait connue l'Allemagne d'après-guerre. La période qui s'étend du premier trimestre 2001 au deuxième trimestre 2005 est la phase de récession la plus récente permettant de mener une telle comparaison.

La méthode employée est la même que celle décrite dans Herzog-Stein/Seifert (2010). Pour pouvoir comparer l'importance de la réaction actuelle des composantes du PIB - emploi, temps de travail et productivité par heure - avec les récessions passées, il est nécessaire d'examiner la croissance tendancielle lors de ces périodes, puis de comparer les variations cycliques. Dans la suite de ce document, nous entendons par croissance tendancielle le taux de croissance moyen enregistré au cours des dix années précédant le début d'une récession - sauf pour la récession de 1973/75, pour laquelle nous ne disposons que de données trimestrielles pour les trois années précédentes (tableau 1)[8].

Le point de départ de l'étude est, là encore, l'équation 2 :

[7] Une étude sectorielle de la situation montre que le temps de travail a moins réagi au cycle économique en Autriche qu'en Allemagne. La réduction du temps de travail a en effet été beaucoup moins importante en Allemagne que dans l'industrie autrichienne, qui a également supprimé plus d'emplois, en dépit d'un recul bien moins marqué de la production.

[8] Il convient toutefois de prendre en considération le fait que la distinction entre tendance et cycle pose problème sur le plan de la méthode, puisque la dynamique conjoncturelle influence toujours fortement la tendance.

$$g_{ACT} = g_{PIB} - g_{TT} - g_{PT} \qquad (2)$$

L'équation applicable aux variations tendancielles des composantes de l'emploi est donc la suivante :

$$\overline{g}_{ACT} = \overline{g}_{PIB} - \overline{g}_{TT} - \overline{g}_{PT} \qquad (3)$$

Le taux de variation cyclique - c'est-à-dire la variation réelle moins la variation tendancielle - du nombre d'actifs (g_{ACT}) est obtenu en reformulant les équations (2) et (3) comme suit :

$$\hat{g}_{ACT} = \left(g_{ACT} - \overline{g}_{ACT}\right) = \hat{g}_{PIB} - \hat{g}_{TT} - \hat{g}_{PT} = \left(g_{PIB} - \overline{g}_{PIB}\right) - \left(g_{TT} - \overline{g}_{TT}\right) - \left(g_{PT} - \overline{g}_{PT}\right) \qquad (4)$$

L'équation (4) montre qu'un écart de la croissance de l'emploi par rapport à sa tendance à long terme peut s'expliquer par les écarts de la croissance du PIB, de l'augmentation du temps de travail et de l'augmentation de la productivité du travail par heure de leur tendance respective.

Le tableau 1 présente les calculs des composantes cycliques, ainsi que les variations tendancielles des quatre variables et les impacts sur l'emploi qui en découlent, établis au moyen de l'équation (4) appliquée aux trois phases de récession 1973/75, 2001/05 et 2008/09.

Dans toutes les récessions, le PIB chute nettement par rapport à sa tendance, ce qui, sans variation cyclique du temps de travail ou de la productivité du travail, entraînerait un recul aussi marqué de l'emploi. Mais si le temps de travail et/ou la productivité du travail sont inférieurs à leur variation tendancielle, les impacts sur l'emploi sont atténués.

Lors de la première récession des années 70, le nombre d'actifs a diminué de 3,4 %, soit 914 000 personnes. Si l'on tient également compte de la variation tendancielle de l'emploi avant l'éclatement de la récession, on obtient un impact cyclique négatif sur l'emploi de 5 %, soit environ 1,4 million de personnes. Cependant, en raison de l'important écart cyclique du produit intérieur brut par rapport à sa tendance pendant la récession, il aurait pu en résulter, sur un plan purement arithmétique, une baisse presque deux fois plus élevée - 9,5 %, soit 2,6 millions de personnes.

Cela a pu être évité, premièrement, par une réduction du temps de travail par rapport à sa tendance, ce qui a permis de sauvegarder mathématiquement 1,4 % des emplois, soit 370 000. Deuxièmement, 3,0 % supplémentaires, soit plus de 800 000 emplois, ont pu être maintenus grâce au ralentissement cyclique de la productivité du travail par rapport à sa tendance - c'est-à-dire à la rétention d'effectifs. Ensemble, ces deux effets ont permis de préserver à l'époque les emplois de près de 4,4 % d'actifs, soit 1,2 million de personnes.

Lors de la récession 2001/05, la réduction du temps de travail n'a en revanche joué aucun rôle - au contraire. Pendant cette phase de récession, la réduction réelle du temps de travail a été plus faible que la baisse tendancielle du temps de travail. La variation cyclique du temps de travail a ainsi entraîné la suppression de 0,4 % des emplois, soit environ 170 000. À l'inverse, le ralentissement cyclique de la hausse de la productivité du travail a sauvegardé mathématiquement 4,7 % des emplois, soit presque 1,9 million.

Pendant la récession actuelle, l'emploi a progressé de 0,2 %, alors même que l'effondrement du produit intérieur brut laissait augurer des suppressions massives d'emplois de l'ordre de 3,3 millions. Le nombre de chômeurs aurait alors largement dépassé la barre des 5 millions. La réduction cyclique du temps de travail a cependant permis de préserver l'emploi de 2,8 % d'actifs - un peu plus de 1,1 million - et la baisse cyclique de la productivité par heure a sauvegardé près de 5 % des emplois, soit 2 millions.

Globalement, la comparaison historique montre que la rétention d'effectifs, sous la forme d'une diminution de la productivité horaire, a joué un rôle décisif lors de toutes les récessions et a contribué pour une large part à la sauvegarde de l'emploi. Il est intéressant de noter que la baisse cyclique de la productivité horaire pendant la récession de 2001/05 a permis de préserver de nombreux emplois - presque autant que durant la Grande récession[9].

[9] Comme ce résultat est basé sur l'actualisation de la hausse de la productivité pour les années ayant précédé le début de la récession, il est possible que l'impact de la rétention d'effectifs pendant la longue phase de récession en 2001/05 soit quelque peu surestimé dans notre étude. Celle-ci met néanmoins en lumière le coût élevé de cette période prolongée de stagnation : des mesures de politique de l'emploi et conjoncturelle mieux adaptées pour faire face à la récession à partir de 2001 auraient pu entraîner une évolution bien plus favorable de la croissance, de l'emploi et de la productivité du travail. Selon d'autres études, le calcul de l'écart tendanciel de la productivité donne des résultats différents. Dietz et al. (2010) utilisent un filtre HP (Hodrick-Prescott) pour établir la tendance de la productivité, puis calculent les écarts de la productivité réelle par rapport à cette tendance. Le problème posé par cette méthode est que la tendance est endogène. Si, par exemple, la croissance de la productivité n'est pas aussi forte après un choc conjoncturel négatif qu'avant celui-ci pendant une période prolongée, cela peut s'expliquer par le fait que la croissance économique n'est pas suffisamment soutenue et que les activités d'investissement sont trop faibles, entraînant une baisse endogène de la croissance de la productivité. Une politique conjoncturelle anticyclique efficace aurait conduit à une croissance tendancielle plus forte de la productivité. La tendance HP ne tient pas compte de cet élément, car elle s'ajuste uniquement à la série chronologique effective. L'utilisation de la croissance tendancielle ayant précédé la phase de récession - comme ici - semble donc être plus appropriée pour décrire une croissance tendancielle potentielle.

Tableau 1

Composantes de la sauvegarde de l'emploi au cours des phases de récession

		Récession I (1973t2 à 1975t2)		Récession II (2001t1 à 2005t2)		Récession III (2008t1 à 2009t2)	
		Impact sur le nombre d'actifs					
		en %	en 1000[1]	en %	en 1000	en %	en 1000
Emploi	Variation réelle (1)	-3,4	-914	-1,4	-566	0,2	92
	Tendance[2] (2)	1,6	442	0,4	140	0,8	334
	Cycle [(1) - (2)]=(3)	-5,0	-1356	-1,8	-706	-0,6	-242
Produit intérieur brut réel	Variation réelle (4)	-1,0	-273	1,2	473	-6,2	-2489
	Tendance[2] (5)	8,5	2307	7,3	2864	2,0	817
	Cycle [(4) - (5)] = (6)	-9,5	-2580	-6,1	-2390	-8,2	-3306
Différence entre (6) et (3)[2]		-4,5	-1224	-4,3	-1685	-7,6	-3065
Productivité du travail	Variation réelle (7)	-7,1	-1927	-4,9	-1933	3,0	1212
	Tendance[2] (8)	-10,1	-2750	-9,6	-3788	-1,9	-756
	Cycle [7] - (8)] = (9)	3,0	823	4,7	1855	4,9	1968
Temps de travail	Variation réelle (10)	4,4	1193	2,1	839	3,4	1379
	Tendance[2] (11)	3,0	822	2,6	1010	0,6	259
	Cycle [(10)-(11)] =(12)	1,4	371	-0,4	-171	2,8	1120
Total de (9) + (12)[3]		4,4	1194	4,3	1684	7,7	3088

[1] L'impact de la récession I sur l'emploi est plus faible en termes numériques, car il se rapporte uniquement à l'ancienne République fédérale.
[2] La tendance est calculée sur la base des chiffres trimestriels corrigés des variations saisonnières pour la période de dix ans (récession I : trois ans) précédant le début de la récession.
[3] L'écart entre les deux chiffres est notamment à imputer au calcul de la tendance et au fait que chaque série chronologique est corrigée séparément des variations saisonnières en comptabilité nationale.
Source : Bureau des statistiques du travail (Statistisches Bundesamt) ; estimations personnelles.

La réduction du temps de travail n'a joué un rôle important que lors de deux des phases de récession observées : la récession de 1973/75 et la récession de 2008/09. Durant la récession de 2001/05, l'augmentation du temps de travail par rapport à la tendance a, à l'inverse, été néfaste à l'emploi. Cela s'explique en grande partie par le fait que les instruments de flexibilité interne, très utilisés dans les années 70 et pendant la Grande récession, ont été très peu mis en œuvre en 2001/05. La contribution de la réduction cyclique du temps de travail à la sauvegarde de l'emploi a été légèrement plus importante lors de la Grande récession - 36 % d'emplois sauvegardés - que lors de la récession des années 70 - 32 % d'emplois sauvegardés.

Causes institutionnelles de la sauvegarde de l'emploi

Alors que la réduction du temps de travail a largement contribué à la sauvegarde de l'emploi lors des phases de récession de 1973/75 et de 2008/09, cela n'a pas été le cas durant la récession de 2001/05. Il semble donc que les mesures de flexibilité interne aient été inexistantes ou inutilisées en 2001/05. Les différents instruments de flexibilité interne ayant contribué à la réduction cyclique du temps de travail sont examinés plus en détail ci-après.

L'influence des différentes composantes du temps de travail annuel peut être déterminée au moyen des

Tableau 2

Variation du temps de travail des travailleurs pendant les phases de récession

	1973 à 1975			2000 á 2005			2007 á 2009		
	en heures	en %[2]	Part dans la variation du temps de travail annuel (en %)	en heures	en %[2]	Part dans la variation du temps de travail annuel (en %)	en heures	en %[2]	Part dans la variation du temps de travail annuel (en %)
Variation du temps de travail annuel par travailleur	-82,8	-4,6		-32,9	-2,4		-44,6	-3,3	
Variation de certaines composantes du temps de travail[1]									
incluant: Temps de travail hebdomadaire conventionnel/normal	-43,8	-2,4	52,9	-58,5	-4,2	177,9	-18,7	-1,4	42,0
dont effet du travail à temps partiel	-11,4	-0,6	13,8	-58,7	-4,2	178,5	-5,2	-0,4	11,7
Heures supplémentaires	-31,8	-1,8	38,4	-10,1	-0,7	30,8	-10,1	-0,7	22,7
Chômage partiel	-18,1	-1,0	21,9	-0,6	-0,0	1,9	-13,7	-1,0	30,7
Comptes d'épargne temps	-0,6	-0,0	0,7	-0,9	-0,1	2,8	-10,0	-0,7	22,5

[1] Comme seules les composantes du temps de travail ayant joué un rôle important dans la réduction du temps de travail lors des phases de récession sont détaillées, leur effet cumulé ne correspond pas à la variation du temps de travail annuel indiquée ci-dessus.
[2] Variation par rapport au temps de travail annuel en 1973, 2000 et 2007, exprimée en pourcentage.
Source : IAB, données sur le temps de travail ; estimations personnelles.

données sur le temps de travail établies par l'Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), qui proposent des informations détaillées sur le temps de travail annuel des travailleurs (tableau 2).

Le temps de travail annuel a marqué un net recul au cours des trois phases de récession : il a diminué de 44,6 heures lors de la récession actuelle, d'un peu moins de 33 heures lors de la récession de 2000-2005 et de près de 83 heures lors de la récession de 1973-1975 [10].

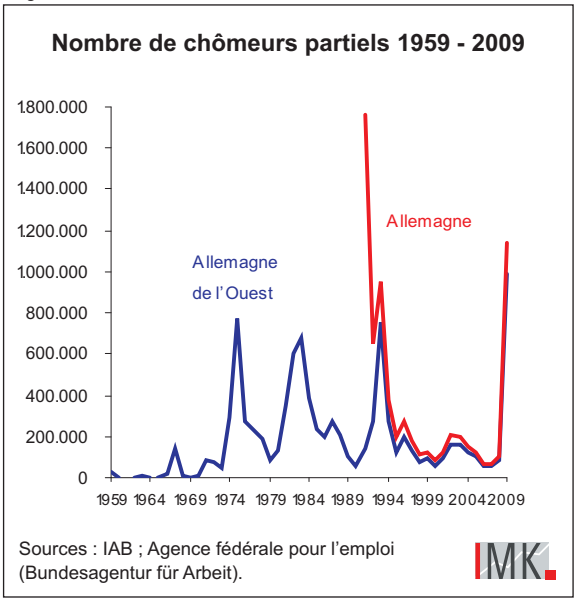
C'est le temps de travail hebdomadaire conventionnel/normal qui contribue le plus à cette réduction pendant toutes les phases de récession. De 1973 à 1975, on a assisté à une réduction générale et permanente à grande échelle du temps de travail hebdomadaire conventionnel. Ainsi, en 1974, la semaine des 40 heures a été introduite dans de nombreux secteurs et a continué de s'appliquer après la fin de la période de ralentissement économique (Herzog-Stein/Seifert 2010). Entre 2000 et 2005, l'évolution du temps de travail conventionnel s'explique en revanche surtout par le développement massif du travail à temps partiel pendant cette phase de récession qui a été particulièrement longue : le nombre de travailleurs à temps partiel a augmenté de 1,7 million de personne.

La spécificité de la phase de récession actuelle est que la variation du temps de travail normal a été dans une large mesure utilisée pour répondre à une baisse temporaire de la demande. De nombreuses conventions collectives permettent aujourd'hui soit de réduire le temps de travail conventionnel dans les limites prévues, soit de le réduire ou de l'augmenter en fonction de la situation économique dans le cadre d'accords dits « corridors horaires » (Bispinck/WSI-Tarifarchiv 2009). Les entreprises ont ainsi disposé d'une marge de manœuvre leur permettant de déroger à la durée de travail standard pendant la crise.

L'utilisation qui a été faite des instruments de flexibilité interne examinés ici - diminution des heures supplémentaires, chômage partiel et réduction des avoirs des comptes d'épargne temps - constitue une différence notable entre les phases de récession. De 1973 à 1975 et de 2007 à 2009, ces instruments ont contribué à la réduction (temporaire) du temps de travail à

[10] La comparaison a été effectuée sur une base annuelle. En effet, les informations détaillées sur le temps de travail fournit par l'IAB reposent certes sur une base trimestrielle, mais ne sont pas corrigées des variations saisonnières.

Figure 2



hauteur de 60-70 % du temps de travail annuel. La diminution des heures supplémentaires et le chômage partiel ont été utilisés au cours de ces deux récessions. Mais la réduction des avoirs des comptes d'épargne temps n'a eu un impact significatif que durant la période 2007-2009. À l'exception de la diminution des heures supplémentaires, ces instruments n'ont joué aucun rôle au cours de la récession de 2001-2005, ce qui explique la raison pour laquelle la réduction du temps de travail n'a pas contribué à la sauvegarde de l'emploi lors de cette récession.

De manière générale, il existe donc une certaine tradition du recours aux instruments de flexibilité interne, comme en témoigne leur mise en œuvre dans les années 70. La question qu'il convient plutôt de se poser est de savoir pourquoi ils n'ont pas été employés lors de la récession de 2001 à 2005, empêchant la sauvegarde de l'emploi par le biais de la réduction du temps de travail.

La raison pour laquelle les responsables politiques ne se sont pas tournés vers le chômage partiel lors de la récession de 2001/05 est difficile à comprendre au premier abord. Certains éléments vont dans le sens du point de vue de Bogedan (2010), selon lequel une « lecture pessimiste » de l'utilité des allocations de chômage partiel dominait la pensée politique de l'époque. Après la réunification de l'Allemagne, les allocations de chômage partiel ont été très largement mises à contribution pour atténuer l'impact des suppressions massives d'emplois qui ont suivi le processus de mutation né de la réunification. Mais le succès de cette politique n'a été que de courte durée. On reprochait à l'époque aux allocations de chômage partiel de constituer une mesure coûteuse et structurellement conservatrice et les dirigeants politiques ne les ont pas soutenues. La figure 2 montre que le chômage partiel a été régulièrement utilisé dans les périodes de récession, celle de 2001-2005 constituant une exception à cet égard.

Le rôle peu significatif joué par les comptes d'épargne temps s'explique par le fait qu'ils étaient moins courants dans le passé. Aujourd'hui, environ la moitié des travailleurs possèdent un compte d'épargne temps (Groß/Schwarz 2010), contre seulement 41 % en 2003 selon Bauer/Munz (2005). On peut en outre émettre l'hypothèse qu'au début de la Grande récession, les comptes d'épargne temps étaient bien provisionnés suite à la reprise économique intervenue à partir de 2005 (Möller 2010).

Il ressort de l'exemple allemand que, pour être efficace, la flexibilité interne requiert à la fois un cadre juridique approprié (par exemple, protection contre le licenciement et allocations de chômage partiel) et des structures corporatistes. La réduction rapide du temps de travail hebdomadaire au niveau des entreprises n'a été rendue possible que par des conventions collectives qui ont permis aux entreprises d'adapter leur temps de travail normal à ce contexte économique difficile (Bispinck/WSI-Tarifarchiv 2009). Les comptes d'épargne temps sont, eux aussi, le fruit des structures corporatistes : ils ont été institués dans le cadre de conventions collectives et d'accords d'entreprise (Groß et al. 2000).

Le recours massif aux instruments de flexibilité interne lors de la Grande récession montre que le marché allemand de l'emploi est très flexible malgré sa réputation de rigidité. Ils ont permis de sauvegarder un grand nombre d'emplois et de prévenir les répercussions macroéconomiques négatives, comme l'hystérésis et l'épargne de panique, consécutives à une forte hausse du chômage.

À l'inverse, dans les pays où la flexibilité externe est très développée - avec, par exemple, une protection limitée contre le licenciement et/ou une proportion importante d'emplois temporaires - la Grande récession a entraîné une plus forte hausse du chômage (Tangian 2010, IMF 2010a)[11].

[11] Dans la littérature consacrée aux relations professionnelles, de nombreux éléments indiquent qu'il existe une corrélation négative entre flexibilité interne élevée et flexibilité externe élevée. L'OCDE a par exemple établi, au moyen de comparaisons internationales, qu'une forte protection contre le licenciement s'accompagne généralement d'une flexibilité interne élevée (OCDE 2010, p. 63). D'autres études trouvent également une certaine corrélation négative entre flexibilité interne élevée et flexibilité externe élevée (Hicks/Kenworthy 1998 ; Hemerijck et al. 2000 ; Baccaro 2003 et Brandl/Traxler 2005). Une flexibilité interne élevée requiert donc une certaine rigidité externe du marché de l'emploi.

L'accroissement de la flexibilité externe était l'un des objectifs des réformes du marché du travail prévues par l'Agenda 2010. Ainsi, le développement du travail intérimaire et l'assouplissement de la législation sur la protection contre le licenciement devaient permettre aux entreprises d'embaucher plus rapidement des salariés, mais aussi de les licencier plus facilement en cas de ralentissement de l'activité. Mais lors de la Grande récession, ce sont les instruments de flexibilité interne qui ont permis de sauvegarder l'emploi. Il n'existe par conséquent aucun lien direct entre la bonne situation de l'emploi en Allemagne et ces réformes du marché du travail.

Le revers de la médaille du modèle allemand de l'emploi

La déréglementation du marché de l'emploi n'a aucun impact positif sur l'emploi

On entend souvent dire dans les débats économiques que la robustesse du marché allemand de l'emploi pendant la crise serait aussi la conséquence des effets indirects de la déréglementation du marché de l'emploi, en particulier des réformes Hartz, et de la modération salariale qu'elles ont favorisée dans les années ayant précédé la crise (Möller 2010 ; Kohns 2010).

Möller avance par exemple que c'est grâce aux réformes engagées avant la Grande récession que le marché allemand du travail a si bien résisté. Boss et al. (2009, p. 21) soutiennent que les réformes ont entraîné des effets structurels positifs sur l'emploi, qui n'ont été que partiellement limités par la baisse de la demande qui a fait suite à la crise : « Les réformes du marché du travail mises en œuvre dans le cadre de « l'Agenda 2010 » ont contribué à une modération salariale sans précédent au cours des dernières années. Comme on n'a pas observé une évolution similaire dans la plupart des autres pays, la compétitivité des prix des entreprises allemandes à l'étranger s'est améliorée, ce qui a stimulé la balance extérieure allemande et contribué sensiblement à la récente reprise. On peut supposer que, sans la récession mondiale, les créations d'emplois se seraient poursuivies. »

La modération salariale - qui a été renforcée par la déréglementation du marché de l'emploi - serait ainsi à l'origine de la sauvegarde de l'emploi pendant la crise. Bien qu'il existe d'autres explications, telles que la crainte d'une pénurie de main-d'œuvre qualifiée, l'une des raisons pour lesquelles les entreprises ont accepté une baisse importante de leurs profits à la suite de la réduction de la productivité horaire pourrait être qu'elles ont pu se constituer un matelas financier grâce à la forte croissance de leurs bénéfices et à la stagnation des salaires au moment de la reprise précédente.

Bien que cette explication soit en partie correcte, elle est globalement insuffisante. Il est vrai que l'économie allemande, axée sur les exportations, a profité plus que la plupart des autres pays de la croissance mondiale qui a marqué la période 2005-2008 et de la reprise durable qu'elle a entraînée. Mais que ce soit en comparaison des phases de croissance précédentes (Logeay/Zwiener 2008) ou sur le plan international (Sturn/van Treeck 2010), les créations d'emplois n'ont rien eu d'exceptionnel en Allemagne.

Si l'on tient compte de la différence de durée des deux phases de reprise avant et après les réformes (1999-2001 et 2005-2008), il n'y a pas eu plus de créations d'emplois lors de la reprise ayant précédé la crise actuelle qu'au cours du boom économique du début du siècle. Le recul plus marqué du chômage lors de la dernière reprise est principalement à imputer à une croissance plus faible de la main-d'œuvre (Logeay/Zwiener 2008). Dans d'autres pays de la zone euro qui n'ont pas adopté de mesures similaires de déréglementation du marché de l'emploi, le nombre d'heures travaillées comme l'emploi ont plus progressé lors de la reprise ayant précédé la crise (c'est-à-dire après les réformes) qu'en Allemagne (Sturn/van Treeck 2010). Aucun impact clair des réformes sur le marché de l'emploi n'a donc été observé lors la dernière reprise.

De plus, comme nous l'avons dit précédemment, la sauvegarde de l'emploi a été en grande partie permise par le développement des comptes d'épargne temps - qui avaient déjà fait l'objet d'accords entre les syndicats et le patronat -, la variation du temps de travail normal au niveau de l'entreprise et l'utilisation extensive des modalités de chômage partiel. Ces mesures n'ont aucun lien avec la déréglementation du marché de l'emploi engagée dans les années 2000.

Surtout, l'analyse positive de la déréglementation du marché de l'emploi présentée ci-dessus masque les répercussions macroéconomiques négatives de la modération salariale, aussi bien sur l'économie allemande que sur la stabilité économique de l'union monétaire européenne. Pour examiner plus en détail ces répercussions négatives, il faut se pencher sur le développement économique des pays de la zone euro étudiés (voir section 1) durant le cycle conjoncturel ayant précédé la crise. Cette comparaison permet également d'identifier les erreurs de politique économique commises en Allemagne lors de la phase de récession de 2001/05 qui ont pu être évitées lors de la Grande récession. Dans la période de croissance qui se profile, il est important de prévenir les dysfonctionnements de

la reprise précédente. Ils avaient fait apparaître le revers de la médaille du modèle allemand de l'emploi.

Les répercussions économiques de la modération salariale

Selon le pays, le début de la récession peut être situé, sur la base de la méthode de filtrage décrite précédemment (encadré « Utiliser le concept de l'écart de production relatif pour déterminer les cycles conjoncturels »), entre le deuxième trimestre 2000 et le premier trimestre 2001. Dans tous les pays, le cycle se termine au premier trimestre 2008. La période couvre un cycle conjoncturel complet, entièrement compris dans une période où l'union monétaire européenne existait déjà.

À partir du début de la période examinée (2000/01 à 2008), et plus particulièrement dans la seconde moitié de celle-ci, l'Allemagne s'est caractérisée par une croissance extrêmement modérée des salaires par rapport aux autres pays [12]. Cela s'est traduit par une quasi-stagnation des coûts unitaires de la main-d'œuvre (figure 3a)[13] et des rémunérations réelles des salariés. Dans tous les autres pays de la zone euro, les coûts de la main-d'œuvre ont sensiblement augmenté.

Dans le même temps, les salaires réels ont diminué en Allemagne, y compris lors de la reprise qui s'est amorcée en 2004/05, et ce malgré le recul du chômage (voir Logeay/Zwiener 2008, Brenke 2009). Au cours de la période examinée, on a également observé un accroissement très important de l'inégalité salariale (voir Sturn/van Treeck 2010, tableau 1) et des différentiels salariaux (OECD 2008)[14]. Dans ce dernier cas, il s'agit aussi de la conséquence du développement soutenu des emplois à bas salaire (Brenke 2007, Bosch et al. 2008).

Contrairement à la théorie qui veut que des salaires trop élevés sont responsables d'une faible croissance et d'un taux de chômage élevé, la modération salariale n'a eu aucun impact positif sur l'économie allemande. Cette période de stagnation des salaires s'est au contraire accompagnée d'une croissance timide.

Ainsi, la consommation privée a pratiquement stagné pendant toute la durée du cycle en Allemagne (+ 3,1 %), tandis que tous les autres pays ont enregistré des hausses notables (+ 13,0 % dans la zone euro) (figure 3b). La modération salariale n'a pas non plus entraîné un développement des investissements : en Allemagne, ils n'ont augmenté que de 3,8 % sur l'ensemble du cycle, alors qu'ils ont progressé de 13,8 % dans la zone euro (figure 3c).

La croissance a été principalement soutenue par l'étranger. En conséquence, la balance extérieure allemande est passée de 1,2 % du PIB au début du cycle à environ 7 % juste avant l'éclatement de la crise actuelle (figure 3d). La stagnation des salaires et des coûts de la main-d'œuvre ont eu un effet positif sur la balance extérieure, car elle a renforcé la compétitivité des prix de l'Allemagne, notamment vis-à-vis des pays membres de l'union monétaire européenne.

Toutefois, la forte augmentation de la balance extérieure n'explique qu'en partie la croissance économique. Dans une grande économie comme l'Allemagne, la consommation et les investissements, c'est-à-dire l'économie nationale, ont globalement un impact plus fort sur la croissance du PIB que la balance extérieure. La demande intérieure a seulement augmenté de 3,2 % en Allemagne (PIB : + 10,2 %). Dans la zone euro, la demande intérieure réelle a augmenté de 13,2 % entre le début et la fin de la période examinée (PIB : + 14,6 %), de 31,8 % en Espagne (PIB : + 25,4 %), de 16,8 % en France (PIB : + 13,4 %) et même de 11,6 % en Autriche (PIB : +18,5 %).

La croissance du PIB, inférieure à la moyenne (figure 3e), a eu un effet négatif sur l'emploi, qui s'est développé très mollement durant cette période. L'Allemagne enregistre la croissance de l'emploi la plus faible - et de loin - de tous les pays étudiés, que ce soit par habitant ou par heure travaillée. L'emploi a progressé de 8,1 % dans la zone euro, de 24,1 % en Espagne, de 5,6 % en France, de 8,3 % en Autriche, mais seulement de 2,1 % en Allemagne (figure 3f). Le nombre d'heures travaillées a augmenté de 2,6 % dans la zone euro, de 8,3 % en Espagne, de 1,7 % en France, de 3,2 % en Autriche, alors qu'il a diminué de 1,2 % en Allemagne. Même si l'on tient compte de la croissance (plus faible) du PIB, le développement de l'emploi a été inférieur à la moyenne en Allemagne, que ce soit avant ou après les réformes du marché du travail (Sturn/van Treeck 2010).

Dans ce contexte, on pourrait conclure - comme l'affirment Boss et al. (2009) - que la déréglementation

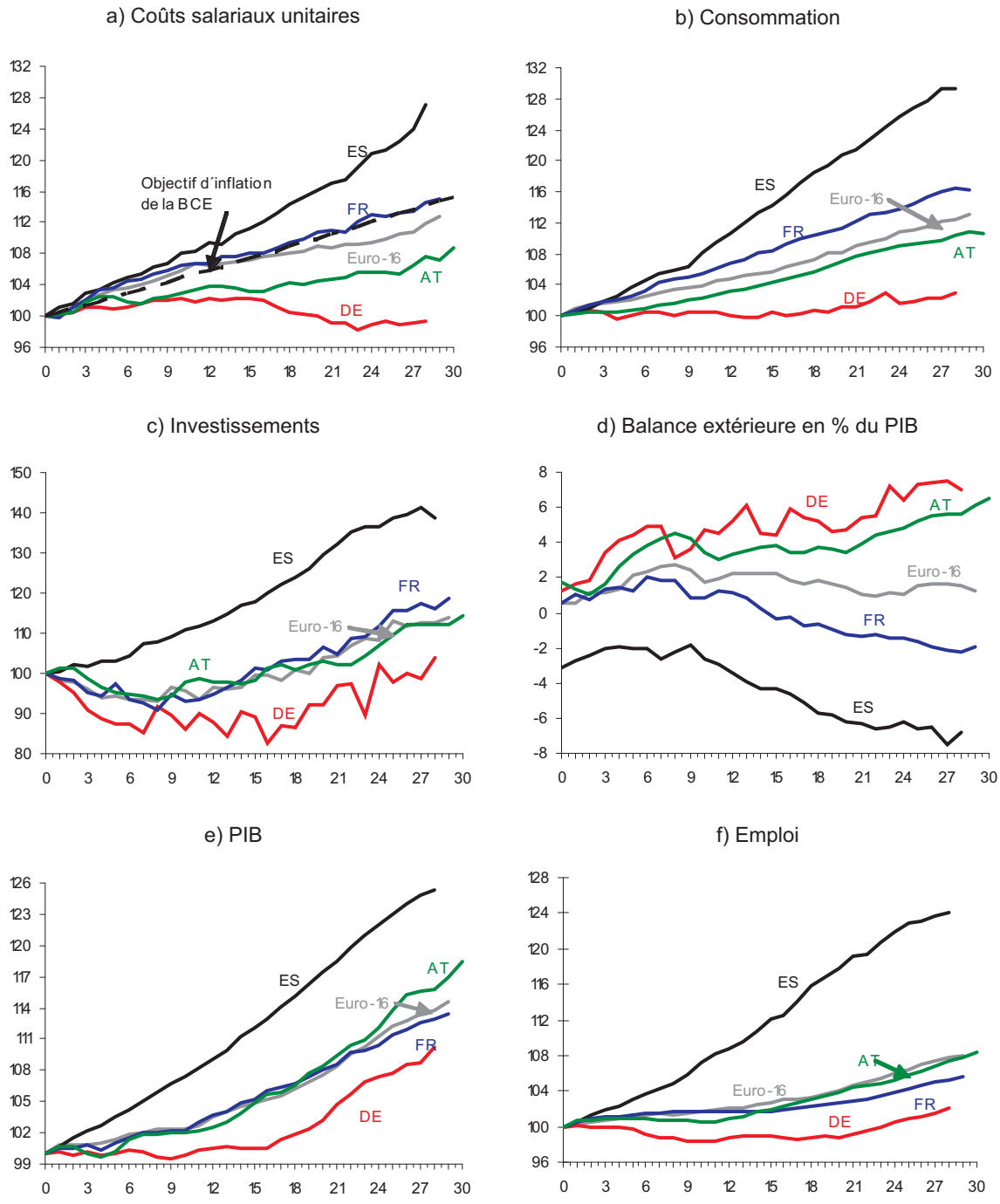
[12] Certains avancent que la modération salariale et l'orientation vers l'exportation à partir de 1999 sont une réaction appropriée au fait que l'économie allemande était surévaluée lorsqu'elle a adopté l'euro. Les critères servant cette argumentation ne sont toutefois pas très clairs. Une étude du SVR indique que le taux de change réel de l'Allemagne en 1999 correspondait au taux de change fondamental et qu'il n'y avait donc pas surévaluation (voir SVR 2004, p. 840 et suiv.). Les instituts participant au projet Gemeinschafsdiagnose sont arrivés à la même conclusion (Gemeinschaftsdiagnose 2010).

[13] À titre d'information, la figure 3a inclut également l'objectif d'inflation de la BCE. Il est à noter que si les coûts de la main-d'œuvre sont étroitement corrélés avec l'inflation, celle-ci est également influencée par d'autres facteurs exogènes (prix de l'énergie, etc.).

[14] Selon les données de l'OCDE, les différentiels salariaux des salaires bruts à taux plein dans la moitié inférieure de l´échelle salariale en Allemagne se situaient en 2005 au même niveau que dans les pays anglo-saxons - ils étaient même plus importants qu'en Irlande et au Royaume-Uni - et nettement au-dessus de la moyenne de 22 pays de l'OCDE.

Figure 3

Évolution au cours du cycle conjoncturel 2000/01 jusqu'au 1er trimestre 2008[1]



[1] Début du cycle : Euro 16 : 2000 (T4), Allemagne : 2001 (T1), France : 2000 (T4), Autriche : 2000 (T3), Espagne : 2001 (T1) Indice : début de la récession = 100 ; données corrigées des variations saisonnières et des effets calendaires.
AT = Autriche, DE = Allemagne, Euro 16 = zone euro (16 pays), ES = Espagne, FR = France.
Source : Eurostat ; estimations personnelles.

Dépendance de l'Allemagne vis-à-vis des exportations : un danger pour l'union monétaire européenne

Même la croissance relativement forte enregistrée pendant la période de reprise qui a commencé en 2005 doit être envisagée de façon critique à la lumière de la crise qui frappe actuellement la zone euro. Pendant la phase de reprise, la croissance allemande a été principalement soutenue par la forte demande extérieure, en particulier du reste de l'Europe[15]. Au niveau international, on souligne souvent que l'Allemagne a sa part de responsabilité dans les difficultés financières actuelles des pays de la zone euro confrontés à un important déficit de leur balance des opérations courantes (voir par exemple Fitoussi 2010, Giavazzi 2010, Posen 2010, Stiglitz 2010).

On ne peut pas reprocher à l'économie allemande de réaliser beaucoup d'exportations. Le problème vient des excédents systématiques de sa balance des exportations et des opérations courantes, qui sont la résultante d'une croissance économique nationale trop faible par rapport aux autres pays, et donc d'importations trop limitées. Étant donné que la balance des opérations courantes de l'ensemble de la zone euro a été à peu près équilibrée depuis la création de l'union monétaire en 1999[16], les excédents allemands se sont inévitablement accompagnés de déficits élevés et d'une hausse de l'endettement d'autres pays, comme l'Espagne.

Les importantes différences dans l'évolution des coûts unitaires de la main-d'œuvre, qui sont étroitement corrélés avec l'inflation, constituent un facteur déterminant expliquant les déséquilibres extérieurs au sein de la zone euro (Zemanek et al. 2009). Entre 1999 et 2007, les coûts de la main-d'œuvre n'ont augmenté que de 1,8 % en Allemagne, alors qu'ils progressaient de 28 % à 30 % en Grèce, au Portugal et en Espagne. L'objectif d'inflation de la BCE impliquait une augmentation des prix de 18 % environ pour la même période (voir Brecht et al. 2010). De ce point de vue, l'évolution des salaires en Allemagne allait moins dans le sens de la stabilité qu'en Espagne par exemple. De par leur faiblesse, les taux d'inflation en Allemagne ont non seulement renforcé la compétitivité des prix du pays, mais ont aussi entraîné une hausse des taux d'intérêt réels, ce qui a affaibli la demande intérieure. L'Espagne et d'autres pays enregistrant un important déficit de leur balance des opérations courantes ont connu l'évolution inverse. L'inflation était plus élevée et les taux d'intérêt réels plus faibles, ce qui stimulé la croissance de l'économie nationale.

Malgré toutes les erreurs de politique économique que les pays avec un lourd déficit de la balance des opérations courantes peuvent avoir commises, une chose est certaine : une union monétaire dans laquelle le plus grand pays membre[17] mène une stratégie de croissance axée sur des excédents d'exportation élevés et contribue si peu à la demande intérieure[18] ne peut pas fonctionner sur le long terme (Horn et al. 2009 ; Brecht et al. 2010).

[15] Plus de 60 % des exportations allemandes sont destinées à l'UE, plus de 40 % à la zone euro.

[16] On avance parfois l'argument selon lequel la zone euro, en raison du vieillissement de sa population, devrait viser un excédent de sa balance des opérations courantes afin de constituer un stock d'actifs, dont le revenu ou la liquidation pourrait garantir le niveau de vie des retraités dans l'avenir. Les pays avec des perspectives de croissance assurées dont la démographie ne suit pas cette évolution sont toutefois rares. Les crises qu'ont connues par le passé les pays présentant de tels déficits de la balance des opérations courantes et une hausse de leur dette extérieure montrent en outre toute l'incertitude de ce type de placements.

[17] L'Allemagne représente environ 25 % du PIB de la zone euro.

[18] L'Allemagne est le seul pays de la zone euro dont les exportations nettes ont contribué en moyenne plus fortement à la croissance du PIB que les secteurs nationaux de l'économie entre 1999 et 2007.

du marché de l'emploi engagée à partir de 2002 a joué un rôle dans l'évolution défavorable des salaires et de la répartition des revenus et dans l'orientation très marquée vers l'exportation de l'économie allemande - avec des conséquences globalement négatives sur la croissance (Joebges et al. 2009). En outre, il est possible que les réformes du marché du travail ou leur anticipation par la population à partir de 2002 - s'ajoutant à la privatisation partielle du système de retraite - aient contribué à l'inquiétude et à la faible consommation des ménages privés (Klär/Slacalek 2006). Le taux d'épargne des ménages privés a de nouveau augmenté depuis 2002 par rapport à la tendance historique et internationale. Jusqu'à la moitié de la hausse du taux d'épargne s'explique par la redistribution des revenus en faveur des ménages les plus aisés, qui épargnent proportionnellement plus que le reste de la population. Une grande partie est par ailleurs à imputer à l'augmentation de l'épargne de précaution qui a suivi l'introduction de la retraite Riester (Meinhardt et

al. 2009). Par ailleurs, l'Allemagne a adopté en 2003-2005 une politique budgétaire particulièrement restrictive et procyclique par rapport aux autres pays (Hein/Truger 2009). En conséquence, le pays n'a plus été en mesure de générer « par ses propres moyens » une croissance économique nationale solide après la récession qui a éclaté au début de l'année 2001. Ce n'est qu'au milieu de la décennie, alors que d'autres pays étaient depuis longtemps sortis de la période de stagnation, que l'Allemagne a pu profiter de la forte croissance économique mondiale. La stratégie de croissance de l'Allemagne a eu des effets dévastateurs sur les autres pays de la zone euro, qui n'ont pas pu compenser l'affaiblissement de leur compétitivité internationale par des variations de leur taux de change nominal (voir encadré « Dépendance de l'Allemagne vis-à-vis des exportations : un danger pour l'union monétaire européenne »).

Une autre stratégie de croissance est possible

Durant le cycle conjoncturel qui a précédé la crise, la croissance allemande a été inutilement entravée par la faible croissance des salaires et l'orientation du pays vers les excédents d'exportations. Si les hausses salariales annuelles avaient suivi une croissance de la productivité à moyen terme et l'objectif d'inflation de la Banque centrale européenne, il en aurait résulté une croissance plus élevée, qui aurait en outre été mieux équilibrée (Joebges et al. 2009). Cette approche aurait pu être stimulée par une politique budgétaire anticyclique expansionniste immédiatement après l'effondrement de l'économie en 2001 et une croissance structurellement plus élevée des dépenses publiques. De cette manière, l'Allemagne aurait moins contribué aux déséquilibres extérieurs, qui sont l'une des principales causes de la crise économique mondiale et de la crise dans la zone euro (Horn et al. 2009 ; Brecht et al. 2010).

Lors de la Grande récession de 2008/09, les erreurs commises après 2001 ont pu être évitées. Une politique budgétaire anticyclique a été adoptée et aucun débat inutile sur la « sclérose » du marché allemand de l'emploi n'a eu lieu. On a au contraire vu apparaître des éléments d'une approche associant politique coopérative du marché de l'emploi et politique conjoncturelle pragmatique (Horn et al. 2010; Stein/Aricö 2010). La poursuite et le renforcement de cet aspect positif du modèle allemand de l'emploi constituent un objectif crucial dans cette phase de reprise qui émerge aujourd'hui.

L'exemple de la France montre qu'une croissance mieux équilibrée, s'accompagnant d'une évolution plus favorable de l'emploi et d'une répartition plus équitable des revenus, est possible (Horn et al. 2008 ; Sturn/van Treeck 2010).

En dépit de ses problèmes politiques et, parfois, économiques, la France est à de nombreux égards exemplaire en termes de développement macroéconomique au sein de l'union monétaire européenne[19]. Du premier trimestre 1999 au premier trimestre 2008 - période allant du début de l'union monétaire jusqu'à la crise - les coûts unitaires de la main-d'œuvre ont augmenté de 16% en France. Cette hausse est parfaitement conforme à l'objectif d'inflation de la BCE.

La balance commerciale de la France a été globalement équilibrée pendant cette période : légèrement positive dans la première moitié, légèrement négative dans la deuxième moitié. La demande intérieure a fortement progressé. Contrairement à la tendance internationale, les inégalités des revenus disponibles ont diminué : le coefficient de Gini[20] a même perdu 3 points entre 1999 et 2007 (mais a repris 2 points depuis le début de la crise).

De même, l'emploi s'est très bien développé, du moins jusqu'à la récession. Mais même en incluant la récession la plus récente, la France a créé beaucoup plus d'emplois que l'Allemagne au cours des dernières années, y compris si l'on tient compte des différences de taux de croissance. Entre le premier trimestre 2001, au début du cycle, et le deuxième trimestre 2010, l'emploi a progressé de 4,0 % en France (PIB : + 11,1%), contre seulement 2,6 % en Allemagne (PIB : + 7,2 %). Si on inclut à ces statistiques la reprise à partir du premier trimestre 1999, qui a marqué un fort développement de l'emploi dans l'Hexagone, l'écart entre les deux pays s'agrandit en faveur de la France. La hausse de l'emploi y a été de 8,7 % (PIB : + 18,8 %), tandis qu'il n'a gagné que 5,5 % en Allemagne (PIB : + 13,4 %).

Ces chiffres peuvent surprendre, car la base de données de l'OCDE sur les institutions du marché du travail révèle que le marché de l'emploi est plus « rigide » en France que dans d'autres pays. Selon les indicateurs usuels, le marché français de l'emploi fait l'objet d'une législation plus stricte que son équivalent allemand. Le secteur des bas salaires est relativement restreint en France en comparaison internationale et les différentiels salariaux sont très faibles, en particulier dans la moitié inférieure de l'échelle de répartition

[19] « Une union monétaire avec 16 Allemagne serait un cauchemar... Du point de vue macroéconomique, une union monétaire avec 16 France ne serait pas une mauvaise idée. » (Bofinger 2010).

[20] Le coefficient de Gini mesure l'inégalité des revenus. Si le coefficient est égal à 0, l'égalité est parfaite. La valeur 100 représente l'inégalité totale. Une baisse du coefficient traduit donc un recul de l'inégalité des revenus.

Réduction du temps de travail en France

Le gouvernement français socialiste de l'époque a engagé une réduction générale du temps de travail de 39 à 35 heures au travers de deux lois, adoptées en 1998 et 2000. La réduction du temps de travail s'est accompagnée d'une importante extension des subventions des cotisations sociales en faveur des bas salaires et d'une flexibilisation du temps de travail. L'objectif de réforme était d'accroître l'intensité en emploi de la croissance.

Aux termes de la loi Aubry I de 1998, du nom de la ministre du travail de l'époque, la réduction du temps de travail était volontaire, bien que les modalités de créations d'emplois aient été très strictes. En cas de respect de ces dispositions, des subventions étaient versées, en particulier pour les cotisations sociales patronales sur les bas salaires. La loi Aubry II, promulguée en 2000, a étendu la réduction du temps de travail à toutes les entreprises, mais les conditions relatives aux créations d'emplois ou à la sauvegarde de l'emploi ont été assouplies. Les subventions des cotisations sociales patronales ont été maintenues.

Dans la littérature économique, il n'y a pas de consensus sur les effets concrets de la réforme sur l'emploi. Cependant, aucune étude n'a démontré qu'elle a entraîné des suppressions d'emplois. Seule l'importance des créations d'emplois reste incertaine. La plupart des études se sont appuyées sur des données microéconomiques, c'est-à-dire des bases de données des principaux indicateurs économiques de différentes entreprises. Cette approche présente des avantages et des inconvénients. L'un des avantages est que l'impact des lois peut être analysé de manière très différenciée selon les catégories d'entreprises. L'inconvénient est qu'il ne peut pas être clairement établi si les résultats de ces études peuvent être transposés à l'ensemble de l'économie, car elles ne portent pas toujours sur des catégories d'entreprises représentatives. Les petites entreprises de moins de 20 salariés sont par exemple absentes de la plupart des études.

En se fondant sur des microdonnées, Crépon, Leclair et al. (2004) indiquent que les entreprises ayant réduit leur temps de travail en application de la loi Aubry I ont créé environ 10 % de plus d'emplois que les celles qui n'ont pas réduit leur temps de travail. Crépon, Kramarz et al. (2008) parviennent à une conclusion similaire - 10,5 % d'emplois créés en plus dans le cadre de la loi Aubry I. Toutefois, ils se sont aussi intéressés aux effets de la législation sur l'emploi après 2000. Ils montrent que les réductions du temps de travail intervenues après 2000 ont entraîné 5 % de créations d'emplois de plus que dans les entreprises qui n'ont pas réduit leur temps de travail. Si on convertit ces pourcentages en chiffres, cela signifie que 350 000 emplois ont été créés par la réforme entre 1998 et 2002 (Gubian, Jugnot et al. 2004).

Crépon, Leclair et al. quantifient également l'impact des différentes mesures. Sur les 10,5 % emplois créés en vertu de la loi de 1998, 5 % peuvent être imputés à l'augmentation de la demande générée par la hausse de la croissance, 2 % à la réduction du coût de la main-d'œuvre permise par les subventions des cotisations sociales et 3,4 % - soit environ un tiers de la croissance de l'emploi - à la réduction du temps de travail proprement dite.

Estevao et Sa (2008), qui ont utilisé un éventail de données plus large, ne relèvent aucun effet des lois sur l'emploi. Ils ont également étudié les petites entreprises de moins de 20 salariés, qui ont été légalement tenues de réduire leur temps de travail à partir de 2002. Les auteurs comparent la probabilité de trouver un emploi dans une petite ou une grande entreprise après la réforme. Comme ils ne trouvent aucune différence entre les deux probabilités, ils en concluent que la réforme n'a eu aucun impact sur l'emploi.

Comme le montre Askenazy (2008), le problème que pose cette conclusion est que de nombreuses petites entreprises ont introduit la semaine des 35 heures même sans y être légalement contraintes. La comparaison entre ces deux catégories d'entreprises ne permet donc pas de tirer de conclusion quant à l'impact de la réduction du temps de travail sur l'emploi.

Schreiber et Logeay (2006) font partie des quelques rares auteurs ayant utilisé des macrodonnées, c'est-à-dire des données agrégées sur l'emploi, le PIB, etc., pour conduire leur analyse. Si un examen détaillé des entreprises fait défaut à leur étude, ils peuvent en revanche proposer une meilleure évaluation de l'impact de la réforme sur l'ensemble de l'économie. Ils prévoient l'évolution du PIB, du temps de travail, des coûts de main-d'œuvre et de l'emploi à partir de 1998 sur la base des données de 1980 à 1998, c'est-à-dire avant la réforme. L'écart entre leurs prévisions et l'évolution réelle de ces indicateurs après la mise en place de la réduction du temps de travail leur permet d'analyser les effets de la réforme. Leur prévision

Réduction du temps de travail en France (continuation)

du PIB est très proche de la tendance réelle, mais la croissance de l'emploi est nettement sous-estimée, tandis que le temps de travail est surestimé. Il en ressort que la réduction du temps de travail a stimulé les créations d'emplois.

En s'appuyant également sur des macrodonnées, Schreiber (2008) parvient aux mêmes résultats que Schreiber et Logeay (2006). Il ne trouve toutefois aucun impact clair de la réduction du temps de travail sur l'emploi, ce qui lui fait dire que ce sont d'autres éléments de la réforme - la flexibilisation du temps de travail ou les subventions - qui ont dû entraîner des créations d'emplois.

Les études montrent qu'il est difficile d'identifier avec précision les mesures de la réforme qui ont favorisé les créations d'emplois. Ce que l'on peut affirmer, c'est que l'ensemble du dispositif a entraîné des créations d'emplois et une baisse du chômage. Il a aussi amélioré la qualité de vie des personnes concernées. Dans les sondages, la majorité des Français - un peu moins de 60 % - affirment que la réduction du temps de travail a amélioré leur vie quotidienne. 28 % n'ont constaté aucune différence et 13 % déplorent une détérioration de leur qualité de vie (Cette, Dromel et al. 2004 ; Coutro 2006). La réduction du temps de travail a eu un impact particulièrement positif sur la vie familiale.

Le gouvernement de droite, arrivé au pouvoir en 2002, n'a pas supprimé la réforme, mais en a atténué les mesures. Les dispositions relatives aux heures supplémentaires ont été sensiblement assouplies et les subventions des cotisations sociales ont été étendues à toutes les entreprises, qu'elles aient ou non réduit leur temps de travail. Cependant, les entreprises n'ont pas fortement augmenté leur temps de travail. La durée hebdomadaire de travail standard en France reste donc 35 heures.

des revenus (OCDE 2008), notamment en raison du salaire minimum, le plus élevé de l'OCDE par rapport au salaire médian (Bosch 2009). Selon la plupart des économistes allemands, cela aurait dû entraîner une hausse du chômage (SVR 2006, ifo 2008).

La France a, elle aussi, engagé une réforme de grande envergure de son marché du travail. Néanmoins, celle-ci n'avait pas pour but d'accroître la pression sur les travailleurs et de renforcer la flexibilité externe du marché du travail, mais de réduire le temps de travail. Alors que la durée moyenne de travail a diminué en Allemagne essentiellement suite au développement des emplois à temps partiel (souvent précaires), la France a progressivement mis en place une réduction générale du temps de travail - la semaine des 35 heures - à partir de 1998 (voir encadré « Réduction du temps de travail en France »). Cette politique a été accompagnée par des mesures destinées à éviter une baisse de la rémunération mensuelle pour les bas salaires. La hausse du salaire horaire qui en a découlé a été répartie sur plusieurs années. Les subventions en faveur des cotisations sociales payées par les employeurs ont en outre été étendues pour les salaires les plus faibles.

Malgré le récent développement positif de l'emploi en Allemagne pendant la crise, l'approche française n'a pas été moins couronnée de succès. Si l'Allemagne avait suivi le même chemin que son voisin d'outre-Rhin, une orientation plus marquée vers son économie nationale et des hausses de salaires plus élevées auraient contribué à la fois à une plus forte croissance dans le pays et à une plus grande stabilité dans la zone euro.

Pas de miracle, mais un succès

En dépit de la plus grave crise économique que le pays a connue depuis la seconde guerre mondiale, l'emploi n'a pas reculé en Allemagne. Au contraire : alors que l'emploi a fortement régressé dans de nombreux autres pays, il a légèrement progressé en Allemagne. C'est exceptionnel. Cela s'explique par la réduction du temps de travail par habitant et la rétention d'effectifs. La réduction du temps de travail a permis de sauvegarder environ 1,1 million d'emplois, tandis que la rétention d'effectifs, en contrepartie d'une baisse de la productivité horaire, en a préservé quelque 2 millions.

La diminution rapide et ciblée du nombre d'heures travaillées pendant la récession traduit une forte flexibilité interne dans les entreprises. Outre le chômage partiel, auquel elles ont de nouveau fait appel, ce sont principalement les comptes d'épargne temps et les possibilités de réduction du temps de travail au niveau de l'entreprise qui ont contribué à la baisse des heures travaillées. Ces deux instruments de flexibilité interne sont nés du dialogue entre les syndicats et le patronat. L'expérience de l'Allemagne durant la crise et le développement de l'emploi au plan international ont montré que la flexibilité interne doit s'appuyer sur des parte-

naires sociaux robustes et une protection des travailleurs, par exemple au travers d'une protection contre le licenciement. Les pays où la flexibilité externe est élevée - avec une faible protection contre le licenciement et une proportion importante d'emplois à durée déterminée - ont perdu beaucoup d'emplois. En contribuant à la sauvegarde de l'emploi lors de la Grande récession, la flexibilité interne a également empêché que le chômage ne s'installe durablement après la crise.

Les réformes du marché du travail de la dernière décennie ne sauraient expliquer les bonnes performances de l'Allemagne en matière d'emploi pendant la Grande récession. En effet, l'objectif de ces réformes était de renforcer la flexibilité externe, par exemple au moyen du travail intérimaire. Si les entreprises avaient utilisé plus massivement ces instruments au moment de la Grande récession, l'emploi se serait effondré et le chômage aurait explosé.

Mais globalement, la déréglementation du marché allemand de l'emploi et la modération salariale qu'elle a renforcée n'ont pas non plus favorisé l'emploi lors de la reprise qui a précédé la Grande récession. Au cours de la phase de reprise 2005-2008, l'emploi, malgré les réformes, ne s'est pas particulièrement développé en comparaison internationale ; et lors de la récession de 2001 à 2005, la modération salariale a fortement entravé les créations d'emplois. La modération salariale allemande a en outre entraîné des déséquilibres dans la zone euro.

Il faut tirer parti des expériences de la Grande récession et du cycle conjoncturel qui l'a précédée. De même, le volet performant et coopératif du marché allemand de l'emploi - avec une coopération entre syndicats, employeurs et responsables politiques - doit être renforcé. Les instruments de flexibilité interne ont permis de mettre en place une politique du temps de travail anticyclique en mesure de préserver les emplois et d'empêcher le développement du chômage. Ces instruments doivent être développés dans le cadre d'un dialogue entre les syndicats et le patronat en vue d'instaurer un modèle durable de temps de travail. Outre la sauvegarde de l'emploi, ce dernier doit mieux prendre en considération les exigences liées à l'adaptation du travail à l'âge des travailleurs, aux temps hors travail, en particulier au temps familial, et à l'équité entre les sexes.

Par ailleurs, les augmentations salariales doivent pleinement tirer parti de la marge de manœuvre ménagée par la productivité tendancielle et l'objectif d'inflation de la BCE. Cela permettrait de renforcer l'économie allemande et de stabiliser la reprise. Des décisions politiques devraient y contribuer en diminuant la pression sur les salaires par le biais de salaires minima. De manière générale, une stratégie de renforcement de l'économie nationale et du volet coopératif du modèle allemand de l'emploi devrait permettre de compenser les bouleversements sociaux de ces dernières années, de stimuler les créations d'emplois et de stabiliser la zone euro.

Literatur

Askenazy, P. (2008): A Primer on the 35-Hour in France, in: IZA Discussion Paper, Nr. 3402.

Baccaro, L. (2003): What is Alive and What is Dead in the Theory of Corporatism, in: British Journal of Industrial Relations, Jg. 41, Nr. 4, S. 683–706.

Coutro, T. M. (2006): Les conditions de travail des salariés après la réduction de leur temps de travail, in: Documents pour le Médecin du Travail, Nr. 106, S. 195-201.

Crépon, B./Kramarz, F. (2008): The Two French Work-Sharing Experiments: Employment and Productivity Effects, in: T. Boeri, M. C. Burda and F. Kramarz. (Hrsg.): Working Hours and Job Sharing in the US and USA, Oxford, Oxford University Press, S. 167-188.

Crépon, B./Leclair, M./Roux, S. (2004): RTT, productivité et emploi: nouvelles estimations sur données d'entreprises, in: Economie et statistiques, Nr. 376-377, S. 55-89.

Dietz, M./Stops, M./Walwei, U. (2010): Safeguarding Jobs through Labor Hoarding in Germany, in: Applied Economics Quarterly Supplement, Nr. 61, S. 125-151.

Estevao, M./Sá, F. (2008): The 35-Hour Workweek in France: Straightjacket or Welfare Improvment?, in: Economic Policy, Jg. 23, Nr. 55, S. 417-463.

Fitoussi, J.-P. (2010): Rezepte gegen den Exportexzess, Interview in der FTD am 7. April 2010.

Gemeinschaftsdiagnose (2010): Deutschland im Aufschwung Wirtschaftspolitik vor wichtigen Entscheidungen, Essen.

Giavazzi, F. (2010): Germany's trade surplus and investments in southern Europe, URL: http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4911 (letzter Zugriff: 19.05.10).

Groß, H./Munz, E./Seifert, H. (2000): Verbreitung und Struktur von Arbeitszeitkonten, in: Arbeit, Jg. 9, Nr. 3, S. 217-229.

Groß, H./Schwarz, M. (2010): Arbeitszeit, Altersstrukturen und Corporate Social Responsibility, Wiesbaden.

Gubian, A./Jugnot, S./Lerais, F./Passeron, V. (2004): Les effets de la RTT sur l'emploi: des simulations ex ante aux évaluations ex post, in: Economie et statistiques, Nr. 376-377, S. 25-54.

Hein, E./Truger, A. (2009): How to Fight (or Not to Fight) a Slowdown, Challenge, 52/3, S. 52–75.

Hemerijck, A./Unger, B./Visser, J. (2000): How small countries negotiate change: twenty-five years of policy adjustment in Austria, the Netherlands, and Belgium, in: Scharpf, F. W. / Schmidt, V. A. (Hrsg.), Welfare and Work in the Open Economy, Vol. II: Diverse Responses to Common Challenges, Oxford, Oxford University Press, S. 175-263.

Herzog-Stein, A. (2010): Das Jahr der Krise, in: Groß, H./Seifert, H. (Hrsg.), Zeitkonflikte, Berlin, S. 17-36.

Herzog-Stein, A./Seifert, H. (2010): Der Arbeitsmarkt in der Großen Rezession – Bewährte Strategien in neuen Formen, in: WSI-Mitteilungen 11, S. 1-10.

Hicks, A./Kenworthy, L. (1998): Cooperation and Political Economic Performance in Affluent Democratic Capitalism, in: American Journal of Sociology, Jg. 103, Nr. 6, S. 1631–1672.

Horn, G./Logeay, C./Tober, S. (2007): Methodological Issues of Medium-Term Macroeconomic Projections – The Case of Potential Output. IMK Studies Nr. 4.

Horn, G./Joebges, H./Logeay, C./Sturn, S. (2008): Frankreich: Ein Vorbild für Deutschland? Ein Vergleich wirtschaftspolitischer Strategien mit und ohne Mindestlohn, IMK Report Nr. 31.

Horn, G./Dröge, K./Sturn, S./van Treeck, T./Zwiener, R. (2009): Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III) – Die Rolle der Ungleichheit, IMK Report Nr. 41.

Horn, G./Sturn, S./Tober, S./Truger, A. (2010): Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik 2010 – Geldpolitik, Finanzpolitik und Arbeitsmarktpolitik in diesem Jahr, IMK Report Nr. 46.

ifo (2008): Schutz vor Niedriglohnen oder Arbeitsplatzvernichter: Für und wider die Festsetzung eines gesetzlichen Mindestlohns, ifo Schnelldienst Nr. 6.

IMF (2010): Unemployment Dynamics during Recessions and Recoveries: Okun's Law and Beyond, in: World Economic Outlook, April, S. 1-39.

Joebges, H./Schmalzbauer, A./Zwiener, R. (2009): Der Preis für den Exportweltmeister Deutschland: Reallohnrückgang und geringes Wirtschaftswachstum, IMK Studies Nr. 4.

Keller, B./Seifert, H. (2007): Atypische Beschäftigungsverhältnisse – Flexibilität, soziale Sicherheit und Prekarität, in: Keller, B./Seifert, H. (Hg.), Atypische Beschäftigung – Flexibilisierung und soziale Risiken, Berlin: Edition Sigma.

Klär, E./Slacalek, J. (2006): Entwicklung der Sparquote in Deutschland: Hindernis für die Erholung der Konsumnachfrage, in: DIW-Wochenbericht, 40/2006, S. 537-543.

Kohns, S. (2010): Arbeitsmarktreformen in Deutschland: eine noch unvollendete Erfolgsgeschichte, WSI Mitteilungen, Nr. 11, S. 584-591.

Logeay, C./Schreiber, S. (2006): Testing the Effectiveness of the French Work-Sharing Reform: A Forecasting Approach, in: Applied Economics, Jg. 38, S. 2053-2068.

Logeay, C./Zwiener, R. (2008): Deutliche Realeinkommensverluste für Arbeitnehmer: Die neue Dimension eines Aufschwungs, in: WSI Mitteilungen, Nr. 8, S. 415-422.

Meinhardt, V./Rietzler, K./Zwiener, R. (2009): Konjunktur und Rentenversicherung – gegenseitige Abhängigkeiten und mögliche Veränderungen durch diskretionäre Maßnahmen, Forschungsbericht im Auftrag Deutsche Rentenversicherung Bund, IMK Studies Nr. 3.

Möller, J. (2010): The German labor market response in the world recession – de-mystifying a miracle, in: Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung, Jg. 42, Nr. 4, S. 325-336.

OECD (2008): Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries, Paris.

OECD (2010): Employment Outlook. Moving Beyond the Jobs Crisis, Paris.

Posen A. (2010): Rezepte gegen den Exportexzess, Interview in der FTD am 7. April 2010.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2004): Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2004/05, Wiesbaden.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2006): Widerstreitende Interessen - Ungenutzte Chancen, Jahresgutachten: 2006/07, Wiesbaden.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2007): Das Erreichte nicht verspielen, Jahresgutachten 2007/2008, Ziffern 481 – 492, Wiesbaden.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2008): Die Finanzkrise meistern – Wachstumskräfte stärken, Jahresgutachten 2008/2009, Ziffern 475 – 490, Wiesbaden.

Schreiber, S. (2008): Did Worksharing Work in France? Evidence from a Structural Co-integreted VAR Model, in: European Journal of Political Economy, Jg. 24, S. 478-490.

Stein, U./Aricò, F. (2010): Beschäftigungspolitische Krisenreaktion in Deutschland, Italien und dem Vereinigten Königreich, WSI-Mitteilungen, 11, S. 569-576.

Stiglitz, J. (2010): Kann der Euro gerettet werden? URL: http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz125/German (letzter Zugriff: 28.10.2010).

Sturn, S./van Treeck, T. (2010): Arbeitsmarktreformen in Deutschland: Hohe soziale Kosten ohne gesamtwirtschaftlichen Nutzen, WSI Mitteilungen, Nr. 11, S. 592-600.

Tangian, A. (2010): Not for bad weather: macroanalysis of flexicurity with regard to the crisis. ETUI Working Paper Nr. 4.

Zemanek, H./Belke, A./Schnabl, G. (2009): Current Account Imbalances and Structural Adjustment in the Euro Area: How to Rebalance Competitiveness, DIW Discussion Papers, 895.

Herausgeber: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung, Hans-Böckler-Str. 39, 40476 Düsseldorf, Telefon 0211 7778-331, Telefax 0211 7778-266, IMK@boeckler.de, http://www.imk-boeckler.de

Redaktionsleitung: Prof. Dr. Gustav A. Horn
Pressekontakt: Rainer Jung, 0211 7778-150

ISSN 1861-3683

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe zulässig.

Hans **Böckler Stiftung**

Fakten für eine faire Arbeitswelt.