
Baisse des salaires – pour un monde meilleur ? *

*Claus SCHÄFER ***

I. Mythe et réalité

Pour une grande partie de l'opinion publique, du monde politique et scientifique, les coûts salariaux « trop élevés » et, plus généralement, les charges (également trop élevées) des entreprises sont la cause de tous les maux, et particulièrement du chômage. On tend à croire que la clé de la relance, autant sur le marché du travail qu'au niveau économique, est de réduire ces charges, donc les salaires, impôts etc. Quand on compare l'Europe continentale aux Etats-Unis – qui, vus sous cet angle sont déjà le meilleur des mondes - on retient ses performances apparemment inférieures, et l'on oppose le « modèle américain » à la « sclérose européenne ». L'Allemagne est souvent prise à témoin pour illustrer cette opposition parce qu'elle affiche un taux de chômage apparemment élevé associé à une répartition « trop » homogène des revenus, peu d'écart entre les salaires, une fiscalité frappant lourdement les entreprises et un système de prestations sociales trop étendu.

Tenues pour causes du chômage, ces charges seraient un « piège pour l'emploi », ce piège étant à la fois « piège à coûts » et « piège de l'Etat social ». Le niveau élevé des salaires pour une faible productivité, surtout là où la qualification est moindre, aurait été à l'origine de suppressions d'emplois et entravé la création de nouveaux. De plus, aux yeux des employeurs, le niveau des indemnités versées aux chômeurs et aux bénéficiaires de

* Traduit de l'allemand par Catherine Métais-Bührendt

** Chercheur au WSI, Düsseldorf.

l'aide sociale empêcherait un retour à l'emploi là où l'on effectue des tâches rudimentaires. L'impératif du moment serait que les syndicats fassent preuve de modération dans leur politique tarifaire afin que l'on puisse restructurer la pyramide des salaires, et l'aligner sur la (faible) productivité en procédant à des baisses relatives et absolues des rémunérations situées en bas de l'échelle. Bref, pour éviter le « piège des coûts », on réclame la création d'un secteur à bas salaires pour les personnes peu qualifiées. Quant au « piège de l'Etat social », il sera neutralisé par des « incitations » à la reprise du travail.

Ces prises de position portent l'estampille des « bons exemples », notamment américains, et des « mauvais exemples » européens qui interviennent sur les « mécanismes économiques ». Le but de cette contribution est de dénoncer ce mythe en comparant l'Allemagne et les Etats-Unis à l'aide d'une sélection d'indicateurs empiriques.

En fait, en Allemagne, comme dans beaucoup d'autres pays, l'inégalité des revenus et salaires s'est accrue au cours des dernières années. En d'autres termes : diverses formes de nivellement des salaires par le bas ont fait sensiblement baisser le prix du travail. Ceci est particulièrement le cas en Allemagne de l'Ouest, tandis qu'en Allemagne de l'Est, les indicateurs montrent que le travail est resté étonnamment bon marché et que l'alignement (longuement débattu) des salaires au niveau occidental a été moindre. Or malgré cela, ni l'Allemagne de l'Est, ni l'Allemagne de l'Ouest n'ont connu de miracle de l'emploi.

En revanche, le chômage n'a cessé d'augmenter pour atteindre un niveau très élevé, accompagné de problèmes sociaux et économiques. Certains signes indiquent que maintenir le cap néo-libéral aggrave la situation et risque de produire un ralentissement de la croissance et de la compétitivité, c'est à dire le contraire de ce que les néo-libéraux espéraient. Plus qu'en Allemagne, ces dégâts sociaux, et surtout économiques sont encore plus flagrants quand on regarde derrière les coulisses du « miracle de l'emploi » américain. Ils remettent même en question l'image de ce modèle.

D'un point de vue empirique, il semble, par conséquent, que le schéma suivant soit valable : A long terme, une pyramide des salaires comportant relativement peu d'écarts et un nivellement modéré en bas de l'échelle sont les conditions nécessaires à la croissance, conditions auxquelles il faut ajouter une forte disponibilité à l'éducation et à la formation, d'importantes recettes de l'Etat, une infrastructure satisfaisante et une productivité élevée. La relation entre l'efficacité économique et la justice sociale est alors harmonieuse et n'est pas source de conflits. Mais quiconque mise sur davantage (encore) de bas salaires, tombe dans un autre piège, un « piège à terme » dont les conséquences douloureuses commencent déjà à se faire sentir aux Etats-Unis. Vu sous cet angle, il faut vraiment préconiser la « fin

de la modestie »¹. En Allemagne, cette revendication ne portait, à l'origine, que sur l'abandon de la modération salariale. Mais on peut aussi l'étendre, et réclamer des augmentations d'impôt sur les revenus élevés et sur le patrimoine pour relancer la demande privée et publique, ce qui bénéficierait à l'infrastructure. Mettre fin à la modestie ne serait pas faire preuve d'entêtement moralisateur, mais marquerait le commencement de la sagesse économique.

Les arguments exposés ici ont été développés ailleurs (Schäfer, 1998b et 1999) ; quelques résultats empiriques récents sont aussi présentés.

II. Le « Modèle allemand » : refonte du système au moyen de bas salaires ?

Les bas salaires et le travail bon marché ne sauraient être appréhendés que dans un contexte économique global. Ceci présente l'avantage de fournir des critères d'évaluation sur ce que nous entendons par salaires trop bas ou trop élevés, tout en attirant l'attention sur diverses formes d'ouverture de l'éventail des salaires par le bas, et sur la réduction du prix du travail constatée ces dernières années en Allemagne – ainsi qu'ailleurs. Mais avant d'aborder ce phénomène d'ouverture des salaires dans les emplois à temps complet, nous évoquerons brièvement ses diverses formes visibles et cachées.

II.1. Dispersion salariale visible et cachée

L'écart entre salaires et bénéfices

En Allemagne, la disparité des revenus s'est accrue pendant les années quatre-vingt dix. Ce creusement des différences s'observe d'abord dans les revenus bruts et l'ensemble de la valeur ajoutée, car les revenus provenant de bénéfices ont augmenté beaucoup plus rapidement que les revenus du travail. Les causes principales résident dans une conjoncture satisfaisante, même après le ralentissement qui a suivi le boom de la réunification, ainsi que dans le « processus de réductions des coûts » affectant le travail, c'est à dire dans la modération généralisée de la politique tarifaire. Ces effets cumulés, qui accentuent les inégalités, ont été générés tant au niveau des revenus nets par une politique de redistribution qui a déplacé une grande partie du poids de l'impôt direct, qu'en déléstant les revenus sur les bénéfices au détriment des revenus du travail. Certes, les augmentations des cotisations sociales payées par les employeurs ont entraîné des augmentations des

¹ Allusion à la politique salariale d'IG Metall, visant à abandonner une politique de « modestie des revendications salariales » (note de l'éditeur).

Tableau 1. Indices économiques et évolution de la ventilation en Allemagne de 1992 à 1999

Année	Produit intérieur brut (réel) ¹	Coût de la vie ²	Productivité du travail (par salarié) ¹	Marge neutre de répartition	Augmentation des salaires conventionnels		Augmentation des salaires et traitements bruts par salarié ¹	Coûts salariaux unitaires ¹	Part des salaires dans le PNB ⁴ (taux corrigés)	Utilisation de la marge neutre de répartition	Volume de travail en mio d'heures travaillées ⁵	
					(1)	(2)						(3)
	% par rapport à l'année précédente	% par rapport à l'année précédente	% par rapport à l'année précédente	M. (2)+(3)	% par rapport à l'année précédente	% par rapport à l'année précédente	% par rapport à l'année précédente	% par rapport à l'année précédente	%	M. (6)-(4)	% par rapport à l'année précédente	
					D	Ost	West					
1992	2,2	5,0	3,9	8,9	11,0	29,1	6,3	10,5	6,4	73,8	1,6	+ 1,3
1993	-1,1	4,5	0,5	5,0	6,5	18,4	3,6	4,6	3,8	75,0	-0,4	-2,5
1994	2,3	2,7	2,7	5,4	2,9	8,7	1,7	2,2	0,5	74,3	-3,2	-1,1
1995	1,7	1,7	1,9	3,6	4,6	8,1	4,1	3,5	2,0	73,8	-0,1	-1,7
1996	0,8	1,4	1,5	2,9	2,4	4,8	2,0	1,8	0,6	73,7	-1,1	-1,6
1997	1,8	1,9	2,6	4,5	1,5	2,3	1,3	0,8	-1,1	72,7	-3,7	-1,7
1998	2,3	1,0	1,9	2,9	1,8	2,5	1,7	1,4	-0,5	72,2	-1,5	+0,7
1999 ⁶	1,4	0,6	1,1	1,7	3,0	3,0	3,0	2,0	0,8	72,7	+0,3	k.A.

1 Office fédéral de la statistique, VGR, Fachserie 18, Reihe S. 20, Wiesbaden 1999.

2 Office fédéral de la statistique 3 1991-1997: Deutsche Bundesbank, Tarif- und Effektivverdienste in der Gesamtwirtschaft, ab 1998: WSI-Tarifarchiv.

4 C. Schäfer, Umverteilung ist die Zukunftsaufgabe, in: WSI-Mitteilungen 11/1999, Tab. 1. La part des salaires dans le PNB est indiquée en pourcentage du revenu national, la quote part de bénéfice correspond à la différence avec le revenu national global.

5 IAB-Arbeitsvolumensrechnung. [Calcul du volume de travail effectué par l'IAB]

6 Provisoire.

Sources: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank, IAB – Calculs du WSI

coûts salariaux annexes, mais celles-ci ne sont pas à la mesure des dégrèvements fiscaux dont bénéficient les entreprises. De plus, il faut savoir que les augmentations des cotisations sociales sont en grande partie dues au financement de la réunification et non au renchérissement du travail.

En Allemagne, la politique tarifaire a été caractérisée par la modération salariale, alors que simultanément, on connaissait une productivité très dynamique, si bien que les coûts salariaux unitaires allemands ont baissé par rapport à ceux des pays concurrents, donnant à l'économie allemande des avantages supplémentaires. Si l'on examine les coûts salariaux et les coûts salariaux unitaires non pas à l'échelle internationale, comme il est d'usage de le faire, ou en prenant pour base les ouvriers de l'industrie, mais en incluant tous les travailleurs d'une économie dans le calcul, l'avantage acquis par l'économie allemande par rapport à la concurrence étrangère devient flagrant. Dans les graphiques comparatifs traditionnels, qui classent le prix du travail des ouvriers de l'industrie sur une échelle internationale, l'Allemagne de l'Ouest occupait la première place en 1998, et l'Allemagne de l'Est la neuvième. Si l'on reprend ce calcul avec l'ensemble des salariés de l'économie, le prix du travail en Allemagne de l'Ouest se place en quatrième position derrière la Suisse, les Etats-Unis et la Belgique, tandis que l'Allemagne de l'Est recule à la quatorzième place. Le niveau et l'évolution des coûts salariaux unitaires, qui, depuis 1970, étaient inférieurs à la moyenne des résultats obtenus dans les autres pays occidentaux, témoigne d'une certaine modération. Toutefois, cet avantage concurrentiel n'a cessé d'être compensé, pour une grande part, par les réévaluations du DM (développé par Lindlar et Scheremet, 1999).

Le tableau 1 contient plusieurs valeurs repères montrant l'évolution de la répartition de la valeur ajoutée et des revenus bruts². Divers processus de différenciation du facteur travail, renforcés par la modération généralisée des augmentations de salaires, ont accru l'écart entre les salaires et les bénéfices, et rendu le travail moins onéreux.

Dispersion réelle des salaires par type d'emploi

Cette dispersion réelle indique que la structure de l'emploi a connu des transformations considérables. Alors qu'en Allemagne de l'Ouest, le nombre des emplois à temps complet, estimé à environ 18 millions, est resté pratiquement constant au cours des vingt dernières années, les augmentations observées sont, pour l'essentiel, dues à l'accroissement des emplois à temps partiel assujettis aux cotisations sociales obligatoires, des emplois de

² Les détails du tableau 1 ont été commentés par ses auteurs Bispinck et Schulten, 1999.

faible importance ³, de l'intérim, des CDD et du travail apparemment indépendant, autant de formes que l'on pourrait regrouper sous le terme générique d'« emplois précaires ». Actuellement ils représentent 35 % des emplois, contre 15 % il y a vingt ans. Pour les entreprises, ces jobs ne sont pas précaires, mais présentent l'avantage de réduire tendanciellement les coûts salariaux, parce qu'ils sont moins bien payés et très dépendants du fonctionnement de l'entreprise. Pourtant, ils sont précaires autant pour les personnes concernées que pour la société. Même le travail à temps partiel assujéti à la sécurité sociale devient problématique s'il dure plusieurs années ou même une vie entière, parce qu'il ne suffit généralement pas à nourrir plus d'une personne, et que cette même personne ne sera pas protégée pendant sa vieillesse. La précarité pèse donc également sur le système de protection sociale et sur ceux qui le financent. En raison des transferts actuels et futurs effectués par l'Etat, les emplois précaires pèsent lourdement sur les dépenses de la protection sociale, tandis que les recettes souffrent d'un manque à gagner à cause du nombre de ces emplois précaires non-assujettis aux cotisations sociales. Mais, parallèlement au coût de la réunification allemande et à la perte de cotisations due au chômage, un autre facteur a contribué aux difficultés financières de l'Etat social.

Disparité des salaires entre l'Allemagne de l'Ouest et l'Allemagne de l'Est

Comme dans le passé, les Länder de l'Est constituent une zone presque homogène caractérisée par ses bas salaires. Certes, après la réunification, les syndicats allemands ont tenté d'aligner à moyen terme les salaires d'Allemagne de l'Est, à l'origine beaucoup plus bas, sur ceux des Allemands de l'Ouest. Mais jusqu'à présent, ce processus de revalorisation a été surestimé – souvent pour accuser les syndicats et les augmentations de salaires de la suppression de nombreux emplois dans l'industrie à l'Est, et donc de l'enlisement de la crise du marché du travail. En fait, grâce à la politique tarifaire, les salaires d'Allemagne de l'Est qui initialement correspondaient à 60 % des salaires moyens d'Allemagne de l'Ouest, ont été progressivement augmentés pour atteindre 92 %. Mais ce chiffre ne saurait cacher une certaine disparité, puisque dans certains cas, notamment dans les banques, la parité est de 100 %. Comparer les salaires conventionnels peut induire en erreur pour plusieurs raisons. D'abord parce que les salaires comparés sont des salaires de base : les primes et compléments sont rarement payés à l'Est ou à des taux inférieurs. Ceci concerne surtout les primes

³ Pour une définition des « travaux de faible importance » dans le contexte allemand, se reporter à l'article de Ute Klammer, note 4, dans ce numéro. Nous n'utilisons pas – volontairement – le terme d'activités réduites, courant en français, pour traduire la notion allemande de « gerinfügige Beschäftigung » qui revêt un sens très spécial (ndE).

spéciales, comme la prime de fin d'année ou les allocations vacances. Qui plus est, la durée des congés payés est inférieure en Allemagne de l'Est, et la durée du travail hebdomadaire supérieure.

La première erreur à ne pas commettre est d'assimiler les salaires conventionnels aux rémunérations réellement payées. D'ailleurs l'alignement sur le niveau occidental stagne depuis le milieu des années quatre-vingt-dix et les salaires effectivement payés en Allemagne de l'Est sont toujours nettement inférieurs aux salaires conventionnels de l'Ouest (cf. tableau 2). En moyenne, les rémunérations réelles des salariés des nouveaux Länder ne correspondent qu'aux deux tiers de celles que perçoivent leurs homologues de l'Ouest. Même si les données disponibles remontent à 1995, il ressort d'autres statistiques sur la stagnation du processus d'alignement, que le niveau atteint en 1995 est encore plus ou moins valable de nos

Tableau 2 . Situation des salaires des personnes travaillant à temps complet¹ en Allemagne de l'Ouest et de l'Est – 1995

Secteur économique	Ouest (en DM)	Est (en DM)	Rapport entre l'Est et l'Ouest ² (%)
Energie et hydraulique	6475	4210	65,0
Mines	5486	4179	76,2
Industrie de transformation	5340	3217	60,2
- Produits de base et biens de production	5617	3382	60,2
- biens d'investissements	5663	3552	62,7
- biens de consommation	4627	2789	60,3
- produits alimentaires et similaires	4257	2542	59,7
Bâtiment et travaux publics	5231	3474	66,4
Commerce ³	4591	2993	65,2
- Commerce en gros	5096	3243	63,6
- Commerce de détail	4020	2726	67,8
Crédit et assurances	6289	4140	65,8
- Crédit	6215	4071	65,5
- Assurances	6456	4337	67,2
Autres services ⁴	4755	3500	73,6
Ensemble de l'économie	5076	3420	67,4

1. Revenu mensuel brut moyen du travail effectivement perçu par les salariés à temps complet travaillant toute l'année (y compris les primes spéciales proportionnelles au salaire, sans les personnes en cours de formation), calculé sur la base de l'échantillon représentatif de l'IAB et des données complémentaires de l'EVS pour les revenus du travail supérieurs au seuil d'assujettissement aux cotisations sociales. 2. Revenu du travail à l'Est par rapport au niveau de l'Ouest. 3. Y compris les intermédiaires. 4. Prestations de services privées et publiques.

Source : Beschäftigtenstichprobe des IAB – Calculs du WSI.

jours⁴. Les différences de niveau entre l'Est et l'Ouest dans l'industrie (appelées activités de transformation ici) atteignent 40 % et sont toujours extrêmement fortes. Il faut ajouter à cela que nos sources sont fiables et que les indications concernant les revenus individuels du travail proviennent des comptes rendus mensuels sur chaque personne employée à temps complet et assujettie à la sécurité sociale, que l'employeur doit obligatoirement transmettre aux organismes de sécurité sociale. Un échantillon représentatif correspondant à 1 % des données recueillies a été analysé de 1975 à 1995 (Echantillonnage IAB de l'emploi), ces analyses portent sur environ 180 000 salariés à temps complet pour l'Allemagne de l'Ouest, et sur environ 60 000 autres en Allemagne de l'Est depuis 1992. Elles tiennent compte des diverses caractéristiques des personnes et des entreprises.

Mais si les salaires réellement payés dans l'industrie, à l'Est, sont inférieurs de 40 % au niveau occidental, et si malgré tout, on assiste à des suppressions d'emplois plutôt qu'à des créations, les coûts salariaux ne peuvent être rendus responsables de la situation du marché du travail. En effet, on affirme souvent que les salaires d'Allemagne de l'Est même bas, sont inférieurs à la productivité dans ces régions. Mais, d'après la Bundesbank (1998), les coûts salariaux, qui ne sont qu'un facteur parmi tant d'autres dans le calcul de la productivité, ne sont pas plus élevés en Allemagne de l'Est, mais au contraire légèrement inférieurs à ceux d'Allemagne de l'Ouest, surtout si on les met en relation avec les dépenses totales de l'entreprise. En revanche les dépenses matérielles et les dépenses pour les prestations externes de conseils sont nettement supérieures en Allemagne de l'Est (Görzig, 1998), c'est donc dans cette colonne qu'il faut rechercher les causes de ces dépenses globalement plus élevées et du faible niveau de productivité à l'Est. Mais abstraction faite de ces considérations, si l'on examine la situation de plus près, et si l'on tient compte des différences de prix à la production entre l'Est et l'Ouest, force est de constater que le retard de l'Allemagne de l'Est sur l'Ouest, en termes de productivité, a diminué de 40 % à 30 % - et même plus fortement dans l'industrie (Müller, 1998).

II.2. La dispersion salariale dans l'emploi à plein temps en Allemagne de l'Ouest

Jusqu'à présent, l'opinion publique a très peu pris conscience des disparités salariales entre les divers emplois – surtout concentrées en Allemagne de l'Ouest, mais que l'on observe aussi dans d'autres pays européens – bien qu'elles aient considérablement bénéficié aux employeurs et aux entreprises. En revanche, on accorde beaucoup d'attention aux différences de salaires entre l'Allemagne de l'Est et l'Allemagne de l'Ouest pour les emplois à

4 Cf. Schäfer, 1999 ; Steiner et Hölzle, 2000.

temps complet ; différences que l'on considère comme spécifiques au processus de réunification. Toutefois elles sont souvent mal interprétées, parce que les protagonistes font une réelle fixation sur les tarifs standards qu'ils ne cessent de comparer. Il ressort d'une comparaison entre les salaires effectifs (cf. tableau 2) que l'Allemagne de l'Est a un retard de 40 % dans les secteurs industriels essentiels en termes de politique de l'emploi, ce qui réfute le soi-disant rapport de cause à effet qui rendrait l'alignement des salaires de l'Est sur ceux de l'Ouest responsable du chômage dans les nouveaux Länder. L'expérience faite avec les salaires d'Allemagne de l'Est suffit à elle seule à démontrer que la thèse selon laquelle les bas salaires ont un effet positif sur les créations d'emploi est absurde.

Mais la discussion politique sur l'impact des salaires et des coûts salariaux sur l'emploi se focalise surtout sur l'évolution en Allemagne de l'Ouest et sur l'emploi à temps complet, d'autant plus que le marché du travail connaissait déjà de graves problèmes bien avant la réunification. Dans ce contexte, et selon une thèse très répandue, les salaires des emplois à temps complet en Allemagne de l'Ouest seraient bien trop homogènes comparés à ceux pratiqués dans beaucoup d'autres pays. Cette thèse a gagné du terrain après qu'une publication de l'OCDE, basée sur les chiffres des salaires allemands, a semblé la confirmer (OCDE, 1996). Or, nous montrerons ici que cette thèse est erronée, et que la dispersion salariale, que l'on prétendait insuffisante, est devenue réalité dans les emplois à temps complet à l'Ouest.

II.2.1. Méthodologie

Avant d'aborder les résultats, il faut faire quelques remarques sur la façon dont les données empiriques ont été recueillies, ainsi que sur les méthodes de mesure employées. Nous y relativiserons aussi les prétendues contradictions avec les données de l'OCDE.

Pour analyser la dispersion des salaires et les revenus les plus faibles, le WSI a eu recours aux données les plus complètes et les plus fiables d'Allemagne, à savoir à un échantillon représentatif concernant 1 % des salariés, qui a été établi à partir des statistiques de l'emploi que l'Institut für Arbeitsmarkt-und Berufsforschung (IAB) [Institut de recherche sur le marché du travail et les métiers] et le Bundesanstalt für Arbeit [Office fédéral du travail] ont extrait des déclarations continues et obligatoires fournies par les employeurs sur chaque salarié assujéti aux cotisations de la sécurité sociale. Cette statistique couvre la période comprise entre 1975 et 1995, elle concerne près de 180 000 salariés à temps complet et contient de nombreuses indications sur les personnes et sur les entreprises, entre autres les revenus bruts du travail effectivement payés pour chaque individu. Incluant les numéros de sécurité sociale, ces données ont un caractère de panel et permettent des coupes transversales, longitudinales et des analyses d'évolu-

tion ⁵. Bien que constitué automatiquement, l'échantillonnage de l'IAB – tout comme les deux autres enquêtes mentionnées – présente quelques inconvénients : les employeurs ne déclarent les revenus ou les salaires des personnes que jusqu'au plafond de calcul des cotisations de l'assurance retraite et « suppriment » la part des revenus qui dépasse ce palier. Mais, le WSI utilise des revenus de salariés à temps complet recensés par l'EVS (sondage sur le revenu et la consommation), qui dépassent le plafond d'assujettissement aux cotisations afin d'évaluer les rémunérations des tranches supérieures absentes de l'échantillon représentatif de l'IAB, et de remédier ainsi aux inconvénients de ces statistiques ⁶. Les autres points faibles de cet échantillonnage n'ont guère plus d'importance que les problèmes spécifiques aux deux enquêtes mentionnées ci-dessus. Comme les employeurs sont obligés de déclarer les primes de fin d'année et les allocations vacances à la sécurité sociale depuis 1984, ces primes entrent dès lors dans le calcul des cotisations, si bien que lorsque l'on compare l'évolution des revenus entre 1975 et 1985, on obtient des chiffres légèrement surestimés dans toutes les tranches et particulièrement dans les tranches supérieures, mais cela n'affecte pas l'écart des revenus ⁷.

S'appuyant sur ces données, le WSI a étudié la dispersion des salaires des travailleurs à temps complet, sans tenir compte des personnes en cours de formation dont les revenus sont toujours faibles étant donné leur statut ⁸. L'étude du WSI concerne les hommes et les femmes ⁹. Pour mettre en évidence cette dispersion des salaires, le WSI a défini des indices de mesure pour les « positions relatives des salaires » des travailleurs, ces indices de mesures étant des nombres relatifs. Eu égard à la palette possible, le WSI a préféré répartir les salariés par tranches en fonction du montant de leur sa-

5 Les deux autres jeux de données qui permettent d'étudier le nivellement des salaires par le bas dans tous les secteurs de l'économie en Allemagne ne sont pas générés automatiquement, mais obtenus à partir d'enquêtes auprès des ménages, et portent également sur les revenus individuels et notamment sur ceux des salariés à temps complet. Ces deux sources sont le reflet d'un sondage sur les revenus et la consommation (Einkommen und Verbräuchsstichprobe – EVS) effectué tous les cinq ans sur un échantillonnage de 50 000 ménages interrogés, dont plusieurs dizaines de milliers de salariés à temps complet, ainsi que d'un panel socio-économique annuel (SOEP), avec 6 000 ménages et quelques milliers de salariés à temps complet.

6 Concernant la méthode, consulter Schäfer 1997a.

7 Deux raisons font que cette différence n'est pas très grande : même avant l'instauration de l'obligation de déclarer les primes, une partie non quantifiable de ces revenus supplémentaires était déclarée ultérieurement dans le cadre des déclarations volontaires. De plus, comme dans de nombreux cas les primes versées jusqu'à présent sont proportionnelles aux salaires mensuels, celles-ci n'ont guère d'impact sur la répartition globale des salaires.

8 Dans son analyse de 1996 sur la disparité des salaires en Allemagne, et effectuée sur la base du SOEP, l'OCDE a inclus les personnes en cours de formation, mais n'a pas tenu compte des primes dans le calcul des revenus des salariés.

9 En revanche, Steiner (1997), qui est également l'auteur de l'analyse de l'OCDE, s'est servi de l'échantillonnage de l'IAB pour faire une étude sur le nivellement des salaires chez les hommes.

laire. Il est courant de constituer des catégories de salariés et de les mettre en relation, par exemple de confronter des déciles¹⁰. Mais le modèle le plus souvent utilisé pour mettre en relation les deux déciles des revenus supérieurs¹¹ est un indice de mesure relativement peu sensible, compte tenu de la répartition au sein de chaque décile. La relation de l'ensemble des revenus gagnés dans chaque décile est plus parlante. On aura recours à ces deux relations dans la présentation des résultats de l'analyse du WSI (cf. tableau 3). Mais les relations établies en prenant plusieurs catégories de salaires pour base sont plus fiables parce qu'elles sont centrées sur la répartition des revenus.

Tableau 3. Positions relatives des salaires des travailleurs à temps complet¹ en fonction de plusieurs déciles de salariés² – Allemagne de l'Ouest

Relation entre les déciles ³	1975			1983			1984			1995		
	Sans EVS ⁴	Avec EVS ⁵	Avec EVS ⁶	Sans EVS ⁴	Avec EVS ⁵	Avec EVS ⁶	Sans EVS ⁴	Avec EVS ⁵	Avec EVS ⁶	Sans EVS ⁴	Avec EVS ⁵	Avec EVS ⁶
D 10 : D 1	2,97	3,53	4,46	3,28	4,27	4,95	3,33	4,30	5,50	3,20	4,02	5,16
D 10 : D 2	1,93	2,05	2,18	2,02	2,15	2,20	2,04	2,30	2,31	2,07	2,35	2,34
D 9 : D 5	1,37	1,47	1,42	1,45	1,55	1,47	1,46	1,66	1,53	1,51	1,70	1,59
D 8 : D 5	1,23	1,28	1,27	1,27	1,31	1,28	1,28	1,34	1,31	1,31	1,37	1,34
D 5 : D 1	1,90	1,88	2,46	1,84	1,82	2,43	1,84	1,81	2,43	1,75	1,77	2,31

1. Salariés à temps complet assujettis aux cotisations sociales (hommes et femmes, sans compter les personnes en cours de formation) et salaires effectivement payés.

2. Répartition des salariés en dix groupes de même grandeur (déciles) par ordre croissant des revenus ; décile 1 : les 10% de tous les salariés ayant les revenus les plus bas, décile 10 : les 10% de tous les salariés ayant les revenus les plus élevés.

3. Relation entre des valeurs définies de plusieurs manières au sein des déciles.

4. Relation entre les limites supérieures des revenus compris dans les déciles ; le décile 10 contient les revenus allant jusqu'au plafond d'assujettissement aux cotisations sociales.

5. Relation entre les limites supérieures des revenus compris dans les déciles ; le décile 10 contient les revenus situés au-dessus du plafond d'assujettissement aux cotisations sociales, obtenus à l'aide des données de l'EVS pour la période de référence

6. Relation entre la somme de tous les revenus perçus par tous les salariés d'un décile ; pour le décile 10, il faut tenir compte des revenus du travail supérieurs au plafond d'assujettissement aux cotisations sociales.

Source : IAB-Beschäftigtenstichprobe, calculs sur demande du WSI

10 On constitue des déciles en répartissant tous les salariés en dix groupes égaux (décile) classés par ordre croissant de leurs revenus ; le premier décile contient les 10 % de salariés ayant les revenus les plus bas. Parallèlement aux déciles, on a souvent recours aux quintiles qui regroupent 20 % de tous les salariés.

11 De même dans OCDE 1996.

Les limites entre les tranches de revenus sont établies par fractionnement ou multiplication d'un revenu de référence, par exemple à partir de la rémunération moyenne de tous les salariés. Les limites entre ces tranches sont déterminées de manière à correspondre aux seuils salariaux qualitatifs. Le WSI, ainsi que d'autres organismes ¹², a défini les bas salaires comme étant des rémunérations inférieures de 75 % et plus au revenu de référence, parce que la probabilité d'exclusion sociale du salarié concerné commence à partir de ce seuil ¹³. Dans la terminologie courante, le terme d'exclusion sociale désigne une situation où les revenus de la personne concernée sont si faibles qu'il y a difficulté ou même impossibilité d'avoir un niveau de vie normal ou de participer « normalement » à la vie culturelle et sociale. Comme les effets de l'exclusion sont particulièrement graves pour des salaires inférieurs à 50 % du revenu de référence, on a convenu d'un terme, entre-temps largement admis, pour qualifier cette limite de seuil de pauvreté, et d'appeler « working poors » les salariés à temps complet qui entrent dans cette catégorie.

Le revenu de référence utilisé par le WSI pour déterminer les limites ou les valeurs seuil entre les tranches de revenus est la moyenne arithmétique (*Mean*) de tous les salaires à temps complet – y compris les salaires supérieurs estimés à l'aide de l'EVS, où l'on trouve les revenus des dirigeants salariés. Au lieu des deux composantes - unité de mesure : Mean, puis base de mesure : totalité des salaires – on utilise aussi la valeur médiane et le revenu du ménage pour mesurer les disparités salariales ¹⁴. Toutefois, plusieurs problèmes sont liés à ces choix. La valeur médiane est totalement indépendante de la répartition des salaires ; cette valeur indique uniquement que les revenus et salaires situés au-dessous ou au-dessus de cette ligne correspondent de part et d'autre aux revenus perçus par une moitié de l'ensemble des salariés. En revanche, la moyenne arithmétique (*Mean*) dépend de la répartition des revenus ; elle est plus sensible pour mesurer les disparités entre les revenus supérieurs et inférieurs. Si les revenus supérieurs augmentent, le Mean augmente aussi, il modifie alors la valeur de référence et met en évidence la tranche des revenus inférieurs restés constants, ces derniers ayant « décroché » ou ayant été « déconnectés ». Le Mean présente

12 Consulter aussi le deuxième rapport sur la pauvreté, élaboré par Bäcker, Hanesch, Krause e.a, que l'Union des syndicats allemands (DGB) et l'organisme paritaire des œuvres de bienfaisance s'approprient à publier.

13 La charte sociale européenne ratifiée par tous les Etats de l'Union européenne en 1960, et entre-temps presque oubliée, interdisait tous les salaires inférieurs à 68 % du salaire moyen, parce qu'elle les considérait comme inéquitables ; consulter Schäfer (1991).

14 L'OCDE 1996 utilise la valeur médiane sur la base de tous les salaires, Strengmann-Kuhn (2000), calcule le Mean sur la base du revenu disponible pondéré en fonction des besoins.

donc l'avantage de pouvoir mesurer ces disparités ¹⁵.

Le WSI préfère ne mesurer les salaires que par rapport à tous les autres salaires. Si, en revanche, on calcule le revenu de référence à partir des revenus de tous les ménages, y compris les inactifs (retraités, pensionnés, chômeurs, bénéficiaires de l'aide sociale), on sous-entend qu'il y a équivalence entre les salaires et d'autres revenus, y compris les compléments sociaux ¹⁶. Mais le WSI considère que cette équivalence n'est pas justifiée. Trois raisons font prévaloir les salaires : ils correspondent à un travail fourni ; en tant que salaires bruts, ils constituent la base du financement de la plupart des transferts sociaux. De plus, les coûts salariaux jouent un rôle dans les calculs des entreprises et des employeurs. Or, si l'on veut aborder le problème de l'écart des salaires dans le contexte de l'emploi et de la productivité du travail, mieux vaut ne mesurer les salaires individuels que par rapport à d'autres rémunérations du travail.

Les résultats empiriques présentés ci-dessous ont été obtenus à l'aide du jeu de données extrait de l'échantillonnage de l'IAB.

II.2.2. Résultats empiriques

1). Résultats en fonction des déciles de salariés

Le tableau 3, établi sur la base de l'échantillonnage de l'IAB pour la période comprise entre 1975 et 1995, présente les relations entre plusieurs déciles, telles qu'elles ont été utilisées dans l'étude de l'OCDE (1996), bien que cet organisme ait obtenu d'autres résultats. Pour chaque année représentée, les deux premières colonnes mettent en regard les limites supérieures des revenus pour deux déciles. La première colonne ne tient compte que des revenus inférieurs au plafond d'assujettissement aux cotisations sociales, mais la deuxième colonne contient aussi les revenus supérieurs à ce plafond, calculés à partir des valeurs obtenues lors du sondage sur les revenus et la consommation (EVS). Toutefois, les primes et compléments sur salaires extraits de l'EVS n'affectent que le décile supérieur et ne modifient le montant des revenus que pour une partie des salariés. La troisième colonne ne confronte pas les limites supérieures des revenus de l'année concernée, mais la somme des salaires gagnés dans un décile. D'un indice de mesure à l'autre, ou d'une colonne à l'autre, les rapports entre les déciles ont tendance à s'accroître au sein d'une même année, ce qui indique que l'écart

15 Dans beaucoup de calculs sur la répartition des revenus, et compte tenu du poids de certains revenus élevés, le Mean est de 10 % supérieur au revenu médian ; en d'autres termes, 60 % des revenus des salariés se situent en dessous du Mean.

16 Etant donné l'importance des revenus sociaux dans le contexte économique global, le revenu disponible moyen par tête dans les ménages de la plupart des pays industrialisés est probablement plus faible que le salaire moyen par tête pour un emploi à temps complet, calculé pour tous les salariés. C'est le cas en Allemagne, consulter les calculs de Strengmann-Kuhn (2000).

augmente. En principe, ce phénomène vaut également pour la période comprise entre 1975 et 1995. Il semble n'y avoir que deux exceptions : Pour l'ensemble de la période concernée, et en tenant compte de chacun des indices de mesure, la relation entre les déciles D5 : D1 montre un léger recul des disparités salariales entre les revenus moyens et inférieurs. Dans la relation D 10 : D 1, ce phénomène ne concerne apparemment que la période allant de 1983/84 à 1995. Il est possible que ce résultat soit dû à la prise en compte des primes spéciales dans le calcul des revenus assujettis aux cotisations à partir de 1984.

On remarquera que le rapport entre les déciles figurant dans la troisième colonne indique un niveau de disparité nettement supérieur à celui que l'on obtenait avec les deux autres indices de mesure. En d'autres termes : confronter les déciles en partant des limites supérieures de revenus est un critère peu fiable, parce qu'il néglige les disparités existant au sein d'un décile et parce que cette disparité peut avoir une influence sur le nivellement. Dans le cas présent, il semble que les revenus élevés, surtout quand on y inclut les primes et compléments de l'EVS, présentent des écarts importants. C'est pourquoi les indices de mesure particulièrement axés sur la répartition de tous les revenus sont plus sensibles et mieux appropriés pour déterminer les processus qui génèrent ces écarts. Les tableaux 4 à 6 représenteront donc le niveau des revenus de salariés exprimé en pourcentage par rapport au salaire moyen pour un emploi à temps complet (moyenne arithmétique). Ces tableaux s'appuient exclusivement sur les statistiques de l'IAB sur les revenus des salariés ; les indications de l'EVS sur les revenus dépassant le plafond d'assujettissement aux cotisations vieillesse servent à compléter les données sur les revenus supérieurs. Dans le cas présent, ces corrections affectent les revenus qui dépassent 125 % du salaire moyen, ce qui influe sur la valeur moyenne.

2). Résultats en pourcentages

Ici aussi, on constate une augmentation des disparités entre les revenus pendant la période de référence. Ceci est particulièrement vrai quand on ne part pas des différentes tranches de revenus. Mais quand on étudie, pour chaque année, la colonne 3 où sont réunis les groupes de revenus qualifiés de bas-salaires et inférieurs à 75 % du revenu moyen, les revenus situés entre 75 et 125 % considérés comme revenus des classes moyennes, et les revenus supérieurs au-delà de 125 % comme dans le tableau 3, on constate un léger recul de la disparité pour plusieurs catégories de revenus entre le milieu des années quatre-vingt et le milieu des années quatre-vingt-dix. Ce recul est éventuellement imputable aux modifications survenues dans le recensement des salaires assujettis aux cotisations sociales et à la prise en compte des primes spéciales. Mais cette influence n'est plus visible quand on regroupe plusieurs catégories de revenus : les sphères des personnes per-

Tableau 4. Positions relatives des salaires des travailleurs à temps complet en fonction des catégories de revenus¹
- Allemagne de l'Ouest -

Salaires compris entre ...% et ...% ¹ du salaire moyen	1975		1986		1995		Regroupement des tranches ³ en %
	Pourcentages ² dans la catégorie	Cumul ² des tranches en %	Pourcentages ² dans la catégorie	Cumul des tranches ² en %	Pourcentages ² dans la catégorie	Cumul des tranches ² en %	
0 - 20	0,3	0,3	1,0	1,0	0,9	0,9	
20 - 25	0,8	1,1	0,8	1,8	0,9	1,8	
25 - 50	9,4	10,5	9,7	11,5	9,1	10,8	35,9
50 - 68	11,8	22,3	14,3	25,8	16,0	26,9	
68 - 75	7,4	29,7	9,0	34,8	9,0	35,9	
75 - 100	34,0	63,7	31,7	66,5	31,8	67,6	
100 - 125	22,1	85,8	17,5	83,9	16,0	83,7	47,8
125 - 130	3,3	89,1	2,0	85,9	1,8	85,5	
130 et plus	10,9	100,0	14,1	100,0	14,6	100,0	16,3

1. Le terme salaire désigne les revenus bruts du travail effectivement payés à des travailleurs dépendants. Les salaires supérieurs au plafond d'assujettissement aux cotisations vieillesse doivent être réévalués en recourant aux données de l'EVS. Les positions sont définies en pourcentages du salaire moyen brut (moyenne arithmétique) de tous les salariés (hommes et femmes, sans les personnes en cours de formation) travaillant à temps complet et assujettis aux cotisations de la sécurité sociale en Allemagne de l'Ouest.

2. Nombre de salariés compris dans une tranche, ou dans la catégorie de revenu en % de tous les salariés à temps complet.

3. Revenu du travail pour la tranche comprise entre 0 et 75 % du revenu moyen : bas salaires ; entre 75 et 125 % : « classes moyennes » ; supérieurs à 125 % : salaires élevés y compris les revenus supérieurs au plafond d'assujettissement aux cotisations vieillesse.

Source : Beschäftigtenstichprobe des IAB. – Calculs à la demande du WSI.

cevant des bas-salaires et des salaires élevés ont nettement augmenté, surtout aux franges entre deux groupes. En revanche, le groupe des revenus moyens qui, à l'origine, réunissait plus de la moitié des salariés, n'en représentait qu'à peine la moitié en 1995.

Si l'on extrait de ces catégories les salaires inférieurs à 50 % de la moyenne, l'augmentation légère mais progressive qui les caractérise frappe moins que la transformation de la structure du groupe de personnes qui nous intéressent : la plupart des revenus assimilables à la pauvreté laborieuse ne se situent pas juste au-dessous du seuil des 50 %, mais se répartissent sur un spectre relativement large de revenus de plus en plus bas malgré l'emploi à temps complet. Or, c'est dans les catégories situées tout en bas de l'échelle, c'est à dire entre 20 % et 25 % du salaire moyen que le nombre de travailleurs à bas salaires a particulièrement augmenté. Comme le nombre total des salariés à temps complet est resté plus ou moins constant pendant les vingt années de référence, l'augmentation de la pauvreté laborieuse en chiffres absolus attire moins l'attention : elle concernait tout juste deux millions de personnes en 1975, et affecte un peu plus de deux millions de salariés à temps complet en 1995.

Alors que selon d'autres indicateurs empiriques la disparité des salaires des travailleurs à temps complet n'aurait guère évolué depuis 1995, on constate, pour la même période de référence, que la structure des qualifications s'est plutôt uniformisée (dans le tableau 5 établi à partir du même jeu de données, les comparaisons en fonction des qualifications ne concernent que la frange inférieure et la frange supérieure de la pyramide des salaires). Si l'on considère la qualification individuelle comme le seul indicateur em-

Tableau 5. Formation et structure des qualifications des personnes travaillant à temps complet et ayant un salaire inférieur à 50 % du salaire moyen ou supérieur à 125 % de ce même salaire moyen

Formation ¹	1975		1995	
	moins de 50, en %	plus de 125 en %	moins de 50, en %	Plus de 125 en %
Sans formation prof. ni baccalauréat	45,5	6,7	32,1	2,9
Avec formation prof et baccalauréat	52,9	68,8	63,9	59,3
Sans formation prof et avec baccalauréat	0,6	1,1	0,9	1,2
Avec formation prof et baccalauréat	0,4	3,3	1,7	5,5
Ecole technique supérieure	0,2	8,9	0,3	12,4
Université	0,3	11,2	1,0	18,7
Total – en %	100,0	100,0	100,0	100,0
Total – en % ²	10,7	14,2	11,0	16,3

1. Sans compter les personnes pour lesquelles les employeurs n'ont fourni aucune information sur le niveau de formation.

2. En % de tous les salariés.

Source : IAB-Beschäftigtenstichprobe – Calculs à la demande du WSI.

piriquement opérationnel – bien que relativement grossier – renseignant sur la productivité individuelle, on constate que les écarts de salaires et le rétrécissement des structures de qualification contredisent les déclarations des néo-libéraux qui affirment que, sur le marché, les salaires correspondent aux qualifications. Cette contradiction concerne également les travailleurs à bas salaires, dont les rémunérations sont inférieures à 50 % du revenu moyen (*cf.* tableau 5).

Le tableau 6 montre la structure des caractéristiques individuelles des personnes concernées par la pauvreté laborieuse en 1995. Sous la rubrique « âge », on constate qu'aujourd'hui encore les bas salaires ne sont pas un « problème marginal » affectant particulièrement les plus jeunes ou les salariés âgés – il faut rappeler que les personnes en cours de formation n'ont pas été prises en compte dans ce jeu de données. Sous les rubriques « catégorie professionnelle » et « formation », on remarque également que le pourcentage de « working poors » sans formation ou très peu qualifiés est très faible. La rubrique « sexe » signale que les femmes représentent 80 % de ce groupe très problématique des travailleurs à bas salaires (*cf.* secteur économique) et que 70 % de ces emplois appartiennent aux diverses prestations de services. Enfin, la rubrique « situation familiale » montre clairement que la notion de « working poor » concerne la personne en tant qu'individu. Quoi qu'il en soit, près de la moitié des personnes frappées par la pauvreté laborieuse sont des célibataires, qui doivent par conséquent se nourrir, et parfois même nourrir des enfants avec leur maigre salaire. L'autre moitié est mariée et vit donc au sein d'un ménage disposant d'un revenu total qui, y compris les compléments sociaux, dépasse éventuellement le seuil de pauvreté. Chez certains célibataires considérés comme « working poors », les aides à l'enfance et les allocations logement peuvent avoir le même effet.

Comme les informations fournies par ce jeu de données sur la situation familiale et le nombre d'enfants des salariés sont insuffisantes, nous ne pourrions pas étudier le rapport entre la pauvreté laborieuse et la pauvreté des ménages dans le détail. D'autres jeux de données utilisés ailleurs (Strengmann-Kuhn, 2000) se prêtent mieux à ce genre d'analyse. Du reste, dans le contexte de la problématique des bas salaires, la signification de la situation du ménage joue un rôle marginal tant que les revenus et le prix du travail resteront au cœur du problème et que le débat public considérera l'incidence des coûts sur l'entreprise comme un élément décisif.

II.3 Aides aux salaires : dispersion directe ou indirecte des salaires ?

Ces résultats empiriques montrent que la baisse du prix du travail affecte également les emplois à temps complet en Allemagne de l'Ouest et surtout la frange inférieure de la pyramide des salaires. Il apparaît aussi que

**Tableau 6. Pauvreté laborieuse chez les salariés à temps complet¹
en Allemagne de l'Ouest 1995
- Structure en % selon plusieurs critères -**

Groupe critère	Pourcentage
Sexe et nationalité	
Hommes allemands	15,24 %
Femmes allemandes	71,85 %
Hommes étrangers	5,31 %
Femmes étrangères	7,60 %
Age²	
Moins de 20	1,15 %
20-25	13,38 %
64-66	0,35 %
Situation de famille	
Célibataire	50,72 %
Marié	49,28 %
Situation professionnelle	
Travailleur sans qualification	32,46 %
Travailleur qualifié	16,97 %
Maîtrise, chef d'équipe	0,69 %
Employé	49,88 %
Formation²	
Sans formation prof., ni baccalauréat	20,94 %
Avec formation prof., sans baccalauréat	59,82 %
Sans formation prof. avec baccalauréat	0,55 %
Avec formation prof. et baccalauréat	1,36 %
Diplôme technique supérieur	0,31 %
Diplôme universitaire	0,71 %
Secteur économique²	
Secteur primaire	2,77 %
Biens d'investissement	5,91 %
Biens de consommation	7,04 %
Produits alimentaires et similaires	6,79 %
Distribution	25,23 %
Services dans l'industrie	11,86 %
Services sociaux et familiaux	21,07 %
Services d'intérêt général	13,35 %

1. Travailleurs à temps complet percevant un salaire inférieur à 50% du salaire moyen pour un emploi à temps complet ; sous groupe : salariés à temps complet travaillant toute l'année. Le terme salaire désigne tous les revenus individuels du travail perçus par des travailleurs dépendants pour un emploi à temps complet.

2. Groupes sélectionnés, la somme n'est pas égale à 100 %.

Source : IAB-Beschäftigtenstichprobe – Calculs à la demande du WSI.

ce phénomène a commencé dès les années quatre-vingt. Pourtant, cette baisse n'a eu aucun effet positif sensible sur les emplois à temps complet, puisque leur nombre est resté relativement constant au cours des années, tandis que, parallèlement, le chômage augmentait pour se maintenir à un niveau plus ou moins élevé. En somme, on a devancé depuis longtemps déjà ceux qui réclament davantage de bas salaires sans que les promesses d'effets sur l'emploi se concrétisent. Or, jusqu'à présent, une grande partie des partisans de cette politique n'admet toujours pas cette contradiction. Certains nient les résultats empiriques ; qui plus est, ils prétendent que la dispersion est encore insuffisante, qu'il y aurait un « effet de verrou » économique et que la reprise du marché de l'emploi finirait par arriver dès qu'on l'aurait fait sauter.

On continue donc à réclamer toujours davantage de bas salaires. Pourtant, depuis quelques années, on remarque un changement de teneur dans les propositions concernant la forme de la dispersion salariale. Comme dans le passé, on demande une baisse du prix du travail favorable aux employeurs –soit-disant pour l'emploi – mais cette baisse n'affecterait plus le revenu du salarié, puisqu'elle serait rendue possible grâce à des aides publiques aux salaires. A première vue, cette variante semble socialement plus supportable et anticipe l'éventuelle résistance des syndicats contre toute baisse de revenu des salariés. Mais quand on y regarde de plus près, les promesses d'emplois liées à de telles mesures ne sauraient être tenues.

En Allemagne, le débat public a porté sur deux propositions visant à rendre cette dispersion des salaires « socialement supportable ». La première, qui venait des employeurs et des partis conservateurs, réclamait l'instauration d'un salaire mixte permettant de maintenir le revenu des salariés à son niveau initial, tandis que des aides publiques en faveur des employeurs combleraient l'écart entre la baisse des salaires bruts payés par ces derniers et le salaire réellement perçu (développé et accompagné d'une critique dans Bäcker, 2000). L'autre variante, surtout défendue par le camp des sociaux-démocrates et des syndicats, envisageait de subventionner les cotisations sociales des tranches salariales inférieures. En 1999, cette version, préconisée par les partenaires de l'«Alliance pour l'emploi» (Streeck et Heinze, 1999), s'est heurtée à une vive résistance de la part des syndicats¹⁷. Or, c'est à cause de cette résistance que, vers la fin 1999, l'« Alliance pour l'emploi » a convenu de mettre en œuvre des modèles expérimentaux, élaborés en Sarre et en Rhénanie Palatinat et fondés sur les concepts d'aides publiques ciblées. Il a été décidé d'appliquer ces modèles

17 Cf. la publication de Blechschmidt, Gudowius, Heidorn, Hensche et Wiethold (1999), faisant suite au colloque des syndicats Verdi réunissant ÖTV, DAG, HBV, NGG et le syndicat des médias autour du thème des bas salaires.

pendant trois ans, dans plusieurs régions et entreprises sélectionnées dans quatre Länder, le but étant de vérifier l'impact prétendument positif qu'elles auraient sur l'emploi. Ce programme doit être accompagné d'un suivi scientifique ¹⁸.

Compte tenu de la vivacité du débat public autour de ces projets, les publications scientifiques les concernant sont très nombreuses ; d'ailleurs le WSI a fait des études approfondies sur ce sujet (Schäfer, 2000). La critique tend à reprocher à ces projets de commettre plusieurs erreurs et de tomber dans des pièges qui risquent de compromettre les effets escomptés. On craint que les subventions ne favorisent pas la création d'emplois, mais profitent aux emplois existants, ou plutôt aux employeurs (dérives abusives). Par ailleurs, il faut aussi craindre que même les emplois créés grâce à ces aides ne soient ni des emplois supplémentaires, ni de « véritables » emplois. On court le risque de voir apparaître des emplois nominaux permettant à des membres de la famille ou à des proches d'accéder à peu de frais, ou même gratuitement, aux prestations de la sécurité sociale. Mais l'autre danger, plus grave, est que les emplois subventionnés remplacent ceux qui ne le sont pas.

Cet effet de substitution a déjà été constaté en Allemagne dans le passé lorsqu'on a introduit les soi-disant emplois de caractère insignifiant qui, jusqu'à l'amendement de la loi en 1999, n'étaient pas assujettis aux cotisations sociales et qui n'étaient soumis qu'à un impôt forfaitaire. Dans de nombreuses branches, ce type d'emplois tendait de plus en plus à remplacer les emplois normaux assujettis à cotisations sociales (Wiethold, 1999 ; Pohl, 1999). Un autre effet de substitution menace aussi de se produire si les aides publiques aux cotisations sociales sont financées en augmentant les charges dans d'autres domaines, ce qui affecterait la demande économique dans ces secteurs.

Or, si les budgets publics ne trouvent pas de contrepartie pour financer ces subventions, ils risquent de connaître de graves difficultés qui les conduiront probablement à réduire les dépenses et donc à ralentir la demande dans l'ensemble de l'économie. Mais en tout cas, augmenter les charges ou diminuer les dépenses réduirait à néant toute reprise, même modeste, du marché de l'emploi, éventuellement générée par des aides publiques ¹⁹.

C'est pour cette raison que l'on peut prédire aux modèles expérimentaux adoptés dans le cadre de l'« Alliance pour l'emploi » le même destin

18 Dans ce cahier, Ute Klammer développe et critique les divers projets d'aides publiques qui ont été adoptés.

19 A propos du débat critique sur les effets sur l'emploi des projets de subvention des cotisations sociales et des charges fiscales des entreprises, consulter IAB, 1999a ; DIW 1999 ; Kaltenborn, 1999a, 1999b et ZEW, 1999.

D'un point de vue social, le fait qu'un salarié assujéti aux cotisations sociales doive actuellement payer 21 % du premier mark gagné à la sécurité sociale pose un problème, alors que le même salarié est exonéré d'impôt si ses revenus annuels sont inférieurs au soi-disant minimum vital, qui est de 18 000 marks pour un célibataire et de 36 000 marks pour un couple marié.

Les arguments en faveur d'une exonération d'impôt pour le minimum vital devraient, en principe, également s'appliquer aux charges sociales pesant sur les revenus de cet ordre. En d'autres termes, il serait politiquement logique d'exonérer de charges sociales le minimum existentiel de tous les salariés – et pas uniquement les bas-salaires –, donc d'instaurer une tranche de 18 000 marks exempte de déductions sur salaire.

Ce dispositif serait en premier lieu une mesure de justice sociale s'inscrivant dans une politique de redistribution qui, du reste, coûterait beaucoup plus à l'Etat que les aides, déjà très onéreuses, destinées à subventionner les emplois à bas salaires. Mais comme les prestations sociales allouées aux salariés ne sauraient et ne pourraient être comprimées même si l'on instaure ce genre de franchise, les pertes de cotisations liées à cette exonération devraient être compensées par d'autres moyens. On ne pourra agir sur l'emploi qu'en ayant recours à d'autres financements et en agissant sur la demande, qu'elle le veuille ou pas. Si l'on augmente les impôts des salariés, ces augmentations d'impôts auront tendance à contrebalancer les allègements des charges pesant sur les revenus suite à l'octroi de franchises.

Au plus, on assistera à une augmentation marginale de la demande et, éventuellement, à des créations d'emplois provoquées par une restructuration des revenus, agissant tantôt au dépend d'une consommation déjà faible chez les uns, ou favorisant les tendances à consommer chez les autres. On peut s'attendre à une augmentation sensible de la demande même si on lève de nouveaux impôts sur les revenus du capital ou sur la fortune. Si l'on finance ces franchises en augmentant la dette publique, l'accroissement de la demande sera probablement supérieur.

Mais l'on n'est pas sûr que des mesures instaurant des franchises de cotisations puissent accroître l'offre d'emploi. Dans ce cas, l'effet sur l'emploi ne serait qu'un effet secondaire d'une politique de redistribution basée sur l'exonération de cotisations sociales d'une tranche du salaire, et aurait par conséquent un tout autre caractère que s'il était obtenu par des aides aux bas salaires.

qu'aux diverses tentatives d'aides à l'emploi au moyen de subventions publiques faites en Allemagne dans le passé. Nous pensons notamment à l'instauration du travail de faible importance, qui a dû faire l'objet d'une réforme adoptée en même temps que le vote des subventions des salaires parce que le travail exonéré de cotisations sociales se développait au dépend d'autres emplois. Depuis février 1999, il est assujéti à des impôts normaux, bénéficie de cotisations sociales réduites, mais ouvre aussi des droits réduits aux prestations sociales²⁰. D'autres instruments entrent dans ce cadre, notamment les aides que l'Office fédéral du travail alloue aux entreprises pour la réinsertion de chômeurs de longue durée, mais, faute d'une demande suffisante de la part des employeurs, ces aides n'ont guère été mises à contribution. On a aussi pensé proposer des avantages fiscaux pour les « aides ménagères » afin de permettre l'embauche de plusieurs centaines de milliers d'employées de maison, mais cette mesure n'a pas eu de répercussions notoires sur les chiffres de l'emploi, pas plus d'ailleurs que les chèques emploi inspirés du modèle français et distribués dans le cadre de ces programmes expérimentaux pour développer les services à domicile.

Pour finir, les expériences faites en Allemagne confirment que toutes les formes de nivellement des salaires par le bas, y compris au moyen de subventions, n'ont pas eu les effets escomptés. D'ailleurs, d'autres pays sont arrivés à la même conclusion. Jusqu'à présent, personne n'a réussi à prouver qu'il y avait une relation logique entre le niveau des salaires et la reprise de l'emploi (OCDE, 1996 et 1999 ; Bosch, 1998 ; Commission européenne, 1999). Les seuls effets secondaires que l'on a pu mettre en évidence sont de toute autre nature, et surtout négatifs puisqu'ils génèrent des îlots d'injustice sociale et des carences de croissance.

II.4. Travail à bas prix, baisse du taux de croissance potentiel

Les îlots d'injustice sociale sont une manifestation de la polarisation sociale qui va de pair avec le développement des emplois précaires et d'une pauvreté laborieuse qui affecte même les emplois à temps complet. Depuis plusieurs années, ces phénomènes de polarisation ont fait l'objet de nombreuses discussions tant et si bien que, conformément à la convention gouvernementale entre le SPD et les Verts, on a prévu d'établir un « premier rapport sur la pauvreté et la richesse » sur la base de nombreuses expertises

²⁰ Ironie du sort, si l'on avait dû abroger cette réforme réclamée depuis des années et enfin concrétisée, le projet de subvention globale des cotisations des bas salaires se serait imposé, car les rémunérations des emplois de faible importance seraient descendues en dessous du niveau des salaires bénéficiant de subventions qui couvrent 100 % des cotisations sociales.

scientifiques²¹. Ce rapport paraîtra en 2001. Parallèlement, plusieurs autres rapports sur la pauvreté ont vu le jour dans les communes et les Länder ou ont été commandés à l'échelon fédéral par des associations de bienfaisance et des syndicats²².

Par ailleurs, les carences de croissance sont à mettre en relation avec les effets néfastes qu'ont la polarisation sociale et les inégalités des revenus sur la croissance et sur la demande en général. Concernant l'Allemagne, seules les conséquences directes ont pu être empiriquement observées jusqu'à présent. Nous aborderons brièvement ce sujet plus loin (développé dans Schäfer, 1997, 1998 et 1999). Ailleurs, et surtout dans les pays que l'on présente en modèle, entre autres aux Etats-Unis, les indices d'entraves indirectes, mais importantes à la croissance, se multiplient. Mais ceci fera l'objet du chapitre suivant. Si l'on évalue ces phénomènes en quantité et en qualité, il apparaît qu'ils ont finalement des répercussions négatives sur l'emploi, donc qu'ils provoquent exactement le contraire de ce qu'affirment les stratèges des bas-salaires.

En Allemagne, les diverses formes de nivellement des salaires par le bas, accompagnées d'un étalement du poids de l'impôt, ont profité aux revenus sur les bénéfiques et le capital et radicalement modifié la structure des revenus privés disponibles, ce qui a eu des effets sur le potentiel de pouvoir d'achat des personnes privées, affaiblissant ainsi un paramètre de la demande, essentiel pour l'ensemble de l'économie. Le tableau 7 montre cette transformation structurelle. Le déplacement de la charge fiscale apparaît dans les deux dernières colonnes²³. La part des revenus salariaux avec forte propension à la consommation est tombée de 49,4 % en 1990 (elle était de 55,8 % en 1960) à 42,7 % en 1998. En revanche, la part du revenu net sur les bénéfiques et le capital, avec faible propension à la consommation, a augmenté de 35,7 % en 1990 (25,3 % en 1960) pour atteindre 40 % en 1998. En d'autres termes, bien qu'ayant une origine très différente, les revenus provenant des salaires et des bénéfiques au sens large du terme, ont une part presque égale dans le revenu national dont disposent les ménages. Les différences dans la propension à la consommation expliquent la stagnation et la modération de la consommation privée ces dernières années ; tandis que parallèlement on observait un phénomène comparable au niveau de la consommation publique, phénomène dû à des recettes de l'Etat rognées par divers programmes d'allègements fiscaux. En revanche, et en dépit de tous les discours sur les prétendus « handicaps locaux », les exportations allemandes sont très dynamiques et vont de record en record. En d'autres ter

21 A propos du débat sur la polarisation, consulter Becker et Hauser, 1997 ; Hübinger, 1996.

22 Le « Deuxième rapport sur la pauvreté » des associations paritaires de bienfaisance et du DGB paraîtra en octobre 2000 ; le premier a été présenté dès 1994.

23 Répartition du poids de l'impôt en Allemagne, (Schäfer, 1998a).

Tableau 7. Revenu disponible des ménages après redistribution par le biais de l'impôt et transferts de compléments sociaux

Année	Revenu disponible des ménages privés		Dont :			Pour information : impôt sur la somme des traitements et salaires bruts ⁷		Pour information : impôt sur les revenus bruts des bénéficiaires et du capital ⁸	
	En milliards de DM	en %	Somme des salaires et traitements nets ³	Transferts réguliers perçus par les ménages ⁴	Revenu nets des bénéficiaires et du capital ⁵	Facteurs correctifs ⁶	en % ⁹	en % ¹⁰	en % ¹⁰
Anciens Länder de l'Ouest¹									
1960	188,0	100,0	55,8	20,9	25,3	2,0	6,3	20,0	
1970	428,0	100,0	55,7	21,2	26,9	3,8	11,8	16,1	
1980	960,4	100,0	52,7	26,2	25,5	4,4	15,8	15,3	
1990	1532,7	100,0	48,5	24,8	31,7	4,0	16,2	9,8	
Allemagne²									
1991	1896,7	100,0	49,4	24,9	35,7	10,0	16,3	7,0	
1992	2029,5	100,0	49,2	25,7	35,2	10,1	17,2	6,8	
1993	2107,1	100,0	48,8	26,7	35,1	10,5	16,8	6,4	
1994	2161,9	100,0	47,4	27,0	36,9	11,3	17,3	5,8	
1995	2232,3	100,0	46,2	27,3	37,6	11,1	18,7	4,6	
1996	2282,3	100,0	44,9	28,6	37,8	11,3	19,4	3,7	
1997	2327,7	100,0	43,2	28,5	39,3	11,0	19,7	2,9	
1998	2392,8	100,0	42,7	28,2	40,0	10,9	19,7	4,0	

1. Données recueillies avec l'ancien système de comptabilité nationale allemande. 2. Données recueillies sur la base du système de comptabilité européenne en tenant compte de la correction rétrospective des données jusqu'en 1991. 3. Après déduction des impôts sur le revenu et des cotisations sociales. 4. Dans le système de comptabilité économique européenne : Prestations sociales perçues et autres transferts réguliers venant de l'Etat et d'autres secteurs (sans les remboursements effectués par les compagnies d'assurance) après déduction des impôts sur les pensions, cotisations sociales de l'Etat pour les bénéficiaires de prestations sociales, cotisations personnelles des bénéficiaires de prestations sociales. 5. Dans le SCEE : Bénéfices commerciaux et revenus des travailleurs indépendants des sociétés de personnes, et revenus du capital, y compris les dividendes des sociétés de capitaux et les prélèvements effectués sur des sociétés assimilées à des sociétés de capitaux. 6. Avec signes précurseurs négatifs. Dans la comptabilité nationale allemande : Intérêts des crédits à la consommation et « transferts réguliers non imputables » ; dans le SCEE : autres déductions. 7. Impôt sur le revenu du travail (sans l'impôt sur les pensions). 8. Dans le SCEE : Impôt sur le revenu et le capital payé par les ménages privés, moins les impôts sur les salaires retenus à la source (y compris les impôts sur les pensions) et « autres impôts directs et charges » concernant la consommation des ménages privés. 9. Revenu dont disposent les ménages, en pourcentage. La somme de ces pourcentage correspond à 100 % après correction. 10. Pourcentage des impôts directs en fonction du type de revenu.

Source : Office fédéral de la statistique (Fachserie 18, Stand Sept./Okt. 1999). – Calculs du WSI.

mes, la crise du marché du travail en Allemagne est, pour une grande part, due à la répartition inégale des revenus. Or, rien ne changera tant que la politique salariale, comme elle l'a fait récemment, ne tirera pas parti des marges de redistribution existantes et tant que la politique fiscale du nouveau gouvernement fédéral continuera d'accentuer l'écart dans la répartition du poids de l'impôt, ce qui est le cas avec la réforme actuelle de l'impôt sur les entreprises.

A moyen terme, ces facteurs empêcheront d'exploiter le potentiel de croissance. Mais d'autres facteurs peuvent également être nuisibles à long terme. La demande publique est affaiblie par les incessants programmes d'allègements fiscaux au profit des entreprises, ce qui a déjà porté préjudice aux investissements publics dans l'infrastructure matérielle et immatérielle, donc particulièrement au secteur de l'éducation (WSI-Standortgruppe, 1998 et 2000). Or, si l'on regarde les Etats-Unis, on remarque que d'autres facteurs et phénomènes menacent l'économie du pays. Ceci remet en question l'image que l'on se fait couramment d'une nation considérée comme exemplaire qui, avec son « miracle de l'emploi », pourrait servir de modèle à la politique européenne, alors qu'en réalité l'exemple est plutôt désastreux.

III. Le « modèle » américain : sous-estimation de la facture sociale, surestimation de la réussite économique.

Le titre de ce chapitre est emprunté à une publication des économistes américains Schmitt, Mishel, Bernstein pour l'Economic Policy Institute de Washington (1998). Le but de ce titre est de montrer que l'image du prétendu « modèle américain », y compris son « miracle de l'emploi » ne résiste à aucun examen empirique approfondi. Selon certains indices, il semble que les performances économiques américaines soient particulièrement mauvaises parce que la société connaît de graves problèmes sociaux, entre autres une répartition extrêmement inégale des revenus que l'on croit devoir accepter pour des raisons économiques. Ceci étant, le jugement que portent beaucoup d'experts américains sur leur propre pays est jusqu'à présent beaucoup plus critique que celui de leurs collègues européens. C'est pour cette raison que nous nous référerons plutôt aux arguments d'auteurs d'outre Atlantique.

III.1. Démystification du miracle de l'emploi

L'importante croissance de l'emploi aux Etats-Unis depuis 1989 ne sera pas remise en question ici. Pourtant si l'on relativise ces chiffres en les confrontant au nombre d'habitants et en les comparant au développement constaté dans d'autres pays, ils ne tiennent en rien du prodige. En fait, le nombre

d'emplois y augmente de 1,1 % par an, une valeur également atteinte par l'Australie où les conditions sont nettement différentes et dont le Japon approche. Quant à la Hollande, c'est elle qui arrive en tête du classement international avec une croissance de 1,9 % par an (Schmitt, Mishel et Bernstein, 1998). Et si les analystes avaient aussi inclus le Danemark dans leurs comparaisons, ce pays, qui a peu de structures à l'américaine, se situerait également parmi les premiers.

La cause de la croissance de l'emploi aux Etats-Unis ne réside pas dans les bas salaires. D'après les estimations de la plupart des observateurs, cette croissance s'est en grande partie répercutée sur les emplois qualifiés et les revenus moyens et supérieurs (Greese et Birk, 1999). Toutefois, dès avant les années quatre-vingt-dix, ce phénomène a considérablement aggravé les profondes inégalités entre les revenus. Pour de nombreux salariés américains, dont les salaires, déjà très bas dans les années quatre-vingt, n'ont guère augmenté dans les années quatre-vingt-dix, le salaire réel qu'ils perçoivent actuellement est même inférieur à ce qu'il était il y a vingt ans. La pauvreté laborieuse est très répandue (développé dans Hanesch, 2000). Dans l'ensemble et selon les données officielles, 30 % des citoyens américains sont considérés comme pauvres (d'après le ministère américain du Commerce, 1998). La répartition des revenus aux Etats-Unis est qualifiée de deux fois plus inégalitaire qu'en Allemagne. Mais en dépit de cet énorme nivellement par le bas, les chances d'emploi des travailleurs à bas salaire et des Américains peu qualifiés ne sont pas meilleures que dans le « paradis salarial » allemand. Si ces chances étaient supérieures aux Etats-Unis, la quote part des emplois peu qualifiés ou des travailleurs à bas salaires devrait être supérieure à ce que l'on observe en Allemagne, et le pourcentage de chômeurs dans cette catégorie de personnes inférieur aux chiffres relevés sur le marché du travail allemand. Pourtant, d'après les indications de l'OCDE (1997), ce n'est le cas dans aucun de ces deux pays, au contraire, les taux d'emplois sont plus forts en Allemagne pour ces catégories de personnes et le chômage y est plus faible en dépit de salaires d'un niveau généralement plus élevé.

Nombreux sont ceux qui pensent que la croissance de l'emploi observée aux Etats-Unis depuis 1989 est due à d'autres facteurs, notamment à une démographie caractérisée par une natalité élevée et une forte immigration, mais aussi à une politique économique expansionniste qui, à l'opposé des conceptions néo-libérales, se caractérise par de faibles taux d'intérêt et une importante dépense publique, qui sont à l'opposé des conceptions néo-libérales (Horn, 1998). En revanche, ces dernières années, la conjoncture américaine est surtout portée par une forte augmentation de la demande privée qui va de pair avec une chute du taux d'épargne privée. Ce taux, qui était déjà relativement bas comparé à celui d'autres pays, est même devenu négatif, c'est à dire que l'endettement privé dépasse l'épargne.

Tableau 8. Relevé des taux de chômage officiels et réels chez les hommes en âge de travailler¹ aux Etats-Unis entre 1983 et 1995

Année/taux	Totalité des hommes		Noirs		Blancs	
	officiel	réel	officiel	réel	officiel	réel
Taux de chômage officiel						
1983	9,7	10,6	19,1	23,0	8,6	9,2
1985-1989	5,5	6,7	11,6	16,9	4,7	5,5
1990-1995	5,9	7,7	11,3	18,8	5,2	6,3
Taux de chômage réel³						
1983	29,4	29,9	39,5	41,7	28,3	28,6
1985-1989	26,2	27,0	34,0	37,0	25,3	25,7
1990-1995	27,0	28,1	34,3	38,5	26,2	26,8

1. Les données sur la main d'œuvre proviennent du Bureau of Labor Statistics ; les données sur les incarcérations viennent de documents non publiés, établis par le Bureau of Justice Statistics.

2. Taux officiel et réel du chômage, plus personnes actuellement incarcérées.

3. Selon la terminologie allemande : Taux de personnes sans emploi, y compris les chômeurs.

Source : Western, B./Beckett, K. (1998).

En revanche, le niveau de l'emploi aux Etats-Unis mérite bien plus d'attention que sa croissance, parce qu'en tant que critère de réussite d'un modèle politique à l'œuvre depuis des années, il est beaucoup plus parlant qu'une croissance rapide dans un intervalle de temps relativement bref. Or, contrairement à une opinion largement répandue, ce niveau se caractérise par un fort chômage. Certes, à partir de 1994, les chiffres officiels du chômage sont descendus en dessous du niveau enregistré en Europe mais la définition officielle du chômage aux Etats-Unis pose des problèmes en dépit des efforts de l'OCDE pour harmoniser les critères et permettre des comparaisons. Au fond, ils résultent d'enquêtes par téléphone réalisées par les administrations auprès des personnes qui n'ont même pas travaillé quelques heures la semaine précédente et qui sont en recherche active d'emploi. Mais l'aspect le plus important est l'existence, aux Etats-Unis, d'un fort chômage caché, c'est à dire de nombreuses personnes à la recherche d'un emploi, mais qui ne l'avouent pas pour de multiples raisons, entre autres, parce qu'elles ne veulent pas être stigmatisées comme chômeurs. Lester Thurow (1996) signale depuis des années que plusieurs millions de citoyens américains apparaissent dans les statistiques de la population mais sont absents des statistiques du marché du travail.

Des études empiriques récentes effectuées par Western et Beckett (1998) sur la différence entre le chômage officiel et réel, chez les hommes, éclaire cet arrière plan (*cf.* tableau 8)²⁴. D'après ces travaux, le pourcentage des hommes américains en âge de travailler mais sans emploi – considéré

24 Nous ne disposons malheureusement d'aucune étude comparable du même auteur à propos des femmes américaines.

comme chômage réel par les analystes – était de 29,4 % en 1983 et toujours de 27,0 % en 1995. En d'autres termes, le miracle de l'emploi n'a réussi à faire baisser ce chiffre que de 2,5 points en plusieurs années. Or, même ce dernier pourcentage est légèrement supérieur à celui que l'on obtient en Allemagne si l'on compare la somme des hommes inactifs et des chômeurs d'une même tranche d'âge. Les performances du modèle de l'emploi américain, du moins chez les hommes, ne sont alors pas très différentes de ce que l'on observe en Allemagne. Toutefois, si l'on ajoute les hommes incarcérés dans les prisons au nombre des chômeurs et inactifs aux Etats-Unis, ce qui est le véritable objet de l'étude de Western et Beckett, on constate que le bilan est pire. Le miracle de l'emploi devient alors un malaise de l'emploi.

III.2. Double défaillance de l'accumulation

La remarque sur les détenus et la démarche de Western et Beckett nous incitent à jeter un regard plus critique sur des problèmes américains qui ne se limitent pas au seul marché du travail mais qui semblent trouver leurs causes dans ce même marché du travail, et particulièrement dans une répartition inégalitaire des revenus. Il nous faut donc considérer l'envers de la médaille d'un point de vue financier. En comparaison avec l'Allemagne, mais aussi avec d'autres pays européens, on peut qualifier ces problèmes de défaillance de l'accumulation, ce qui renverse les idées préconçues d'un « modèle américain » et d'une « sclérose européenne ». Dans plusieurs textes comparant les Etats-Unis à l'Europe, un groupe de diplomates européens en poste à Washington argumente depuis peu dans ce sens (EU Labor Diplomats Group, 1999 ; Pitz, 1999 et 1998).

Défaillance dans le capital humain

La brèche dans le capital humain constatée aux Etats-Unis résulte probablement de l'interaction entre la répartition inégalitaire du revenu, les bas salaires, le sous développement de l'éducation et de la formation, la criminalité et la productivité du travail. Ainsi, la misère, très répandue aux Etats-Unis, est une des causes principales de l'absence d'éducation et de disponibilité aux performances. Etant donné le niveau élevé du chômage ouvert et caché et la généralisation des bas salaires qui obligent souvent à accepter plusieurs emplois, mais à cause aussi de perspectives professionnelles déplorables, de nombreux salariés n'ont guère envie de suivre des formations de qualification qui durent des années et sont la condition préalable pour une forte productivité. De plus, les salaires étant bas, et les Etats-Unis disposant d'un grand réservoir de main d'œuvre qui augmente constamment avec l'arrivée d'immigrants relativement bien formés (près de 10 % des salariés américains ne sont pas nés aux Etats-Unis), les entre-

prises américaines ne sont guère disposées à favoriser la formation, ce qui a également des conséquences négatives. C'est pour cette raison que depuis des années, l'administration Clinton espère des résultats de ses efforts en faveur de l'éducation. Pourtant les dépenses accrues de l'Etat dans ce domaine risquent de s'avérer inefficaces tant que l'on ne comprendra pas et que l'on ne remédiera pas aux inégalités de revenus, c'est à dire à la pauvreté qui freine l'envie de se former.

Aux Etats-Unis, le débat porte surtout sur le rapport entre la pauvreté, la situation du marché du travail et une criminalité jadis comparable à celle de l'Europe, mais qui a considérablement augmenté ces dernières années, tant et si bien que la construction et l'entretien des prisons, les ventes de dispositifs de sécurité et le recours à du personnel de surveillance font partie des secteurs qui connaissent l'essor le plus important. Freeman, par exemple, défend depuis longtemps la thèse, selon laquelle l'augmentation de la criminalité, voire du comportement délinquant, est due à la pauvreté parce que cette dernière contraint certains américains, en particulier certains hommes, à la délinquance pour subvenir à leurs besoins (Freeman, 1996). Ceci laisse songeur quand on compare les statistiques des prisons : avec 550 détenus pour 100 000 habitants, les Etats-Unis atteignent des chiffres sept fois supérieurs à ceux que l'on obtient en Europe. Ironique, l'auteur de cette comparaison, intitule son tableau « Le retard de l'Europe » en référence au débat partisan qui se déroule en Europe à propos du pseudo-modèle américain (Wacquant, 1998 ; Freeman, 1996). Ils attirent l'attention sur le fait qu'outre les détenus (2 % de la population masculine en âge de travailler, cf. tableau 8), il faut aussi tenir compte des personnes en détention préventive et des détenus qui viennent d'être libérés (environ 5 % de cette catégorie de population) pour se faire une idée de l'étendue de la criminalité individuelle ²⁵.

Aux yeux de Western et Beckett (1998), la criminalité et sa « maîtrise » ont atteint de telles proportions et ont de telles conséquences pour le marché du travail qu'elles le régulent mieux encore que les lois sur la protection du travail et les activités des syndicats en Europe. Cette remarque est en même temps une pique à l'adresse de la pensée unique des néo-libéraux. Certes, d'après ces mêmes auteurs, l'effet de la criminalité est d'abord de soulager le marché américain de l'emploi, c'est à dire de le faire évoluer dans un sens relativement positif selon les critères officiels, alors que pour une grande part, le taux de chômage résulte de la « mise à l'écart » ou de l'exclusion des délinquants. Mais à long terme, cette criminalité pèsera sur

25 Concernant ce dernier groupe, nous ne disposons d'aucun chiffre comparatif pour l'Europe ; pourtant ceux-ci comme ceux des détenus devraient être nettement inférieurs aux chiffres américains.

le marché de l'emploi et augmentera le taux de chômage, parce qu'un nombre croissant de délinquants ainsi stigmatisés aura de moins en moins de chance de trouver du travail – à moins que, toujours selon Western et Beckett, la politique de criminalisation s'accroisse, et que le nombre de personnes ainsi écartées et exclues continue d'augmenter. Or, ce phénomène caractérise précisément l'évolution aux Etats-Unis ces dernières années. On ne pourrait s'imaginer que l'escalade se poursuive ainsi. Freeman (1996) fournit des indications sur le fardeau qu'une telle politique fait peser sur la société américaine mais aussi sur une éventuelle issue : Pour les dommages liés à la criminalité ainsi que pour les mesures de sécurité censées les éviter, les Etats-Unis dépensent actuellement près de 2 % de leur PNB par an, et 4 % pour la prévention, alors que les dépenses engagées pour lutter contre les causes, c'est à dire le chômage et la pauvreté laborieuse, au moyen d'une politique de l'emploi ne représentent que 0,5 %. En Europe ce rapport est presque inversement proportionnel (Freeman, 1997 ; Bosch, 1998).

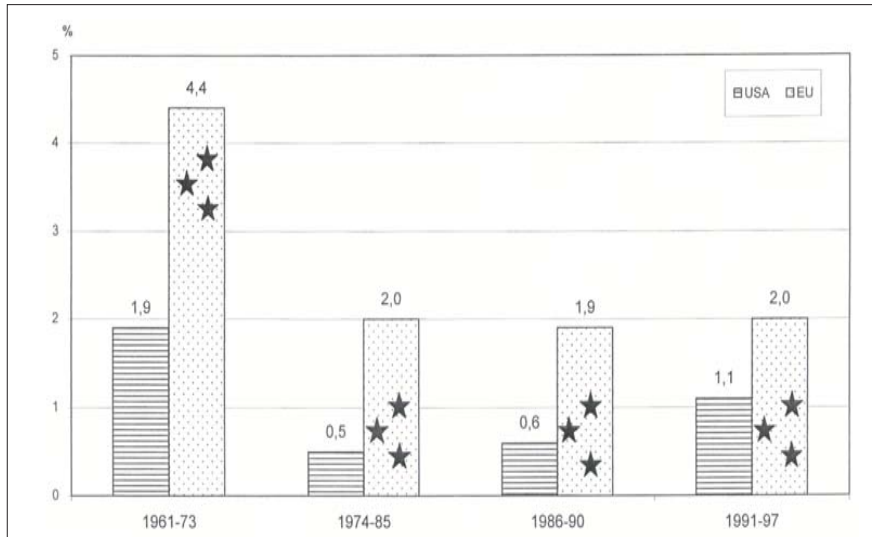
Il n'est en rien risqué de conclure que ces problèmes de capital humain et leurs conséquences sociales et économiques pour la société américaine sont l'une des causes principales de la faible augmentation de la productivité du travail aux Etats-Unis, tandis que bon nombre de pays européens possèdent une dynamique de productivité supérieure qui leur a permis de dépasser le niveau américain (Pitz, 1999b, EU Labor Diplomats Group, graphiques 1 et 2)²⁶. De même, la croissance économique moyenne enregistrée aux Etats-Unis depuis 1989 place le pays en milieu de terrain, au même niveau que la France, l'Italie ou l'Angleterre, mais bien en dessous du Japon et de l'Allemagne (d'après Schmitt, Mishel et Bernstein, 1998). Or, ceci devrait aussi avoir une cause.

Défaillance de capital réel aux Etats-Unis

A longue échéance, la brèche du capital humain cumulée avec une insuffisance de capital réel devrait poser des problèmes. Mais la conjoncture américaine, qui est avant tout soutenue par la consommation privée, a une face cachée. Le taux d'épargne, faible naturellement, a chuté brusquement, ce qui entrave le financement déjà problématique des investissements américains. Ce phénomène est également lié aux inégalités des revenus, parce que les personnes dont les gains sont faibles – et de surcroît dévalorisés par l'inflation – épargnent de moins en moins et sont même obligées de dépenser la totalité de leurs revenus. En revanche, l'explication la plus fréquem-

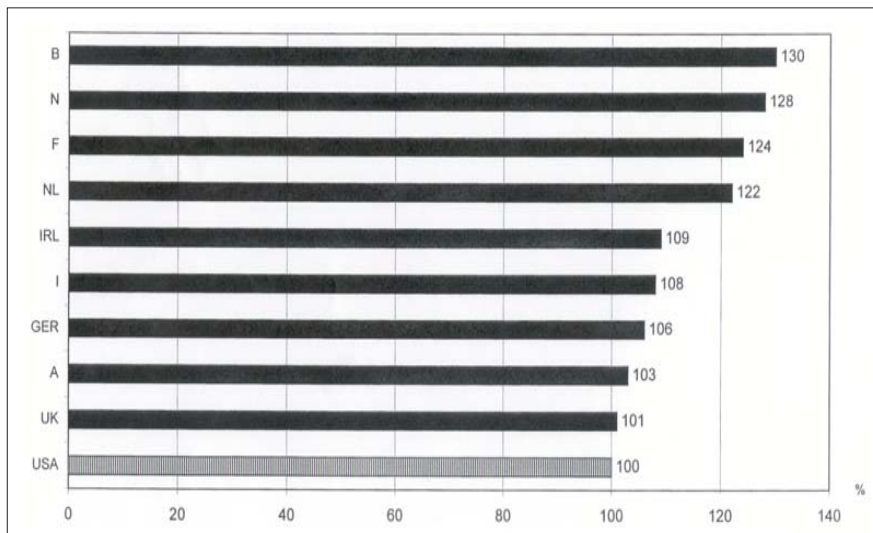
²⁶ La productivité dépend aussi du nombre d'heures de travail entrant dans le calcul ; certaines publications américaines donnent parfois des chiffres inférieurs, alors que le EU Labor Diplomats Group se réfère aux estimations de l'OCDE. A ce propos, consulter la critique de Pitz (2000), de l'institut Ifo.

**Graphique 1. Etats-Unis et Europe :
Croissance de la productivité 1951-1997 ¹**



1. Données de OCDE, Eurostat, IFO (productivité brute par heure).
Source : EU Labor Diplomats Washington.

**Graphique 2. Etats-Unis et Europe :
Niveau de productivité 1997 ¹**



1. Données du Conférence Board New York, PIB par heure de travail (salariés US = 1966 heures de travail par an).
GER = Allemagne Ouest + Allemagne Est.
Source : EU Labor Diplomats Washington.

ment entendue à propos du boom de la consommation américaine, les visions d'avenir optimistes qui reposent sur l'accroissement des valeurs en capital des détenteurs d'actions sont trompeuses, car même si, au maximum, 50 % des Américains possèdent des actions, une partie non négligeable de celles-ci est achetée à crédit. En tout cas, en raison de la faiblesse de l'épargne dans la population américaine, le taux d'investissement aux Etats-Unis a toujours été bien inférieur au niveau allemand (Pitz, 1999b), si bien qu'ici aussi, et compte tenu de la structure de l'emploi, on peut renverser les arguments chers aux discours néo-libéraux sur le modèle américain : Plus qu'une insuffisance de services en Allemagne, il existe des carences dans l'industrie américaine. Ces carences sont d'autant plus douloureuses, et ressenties comme telles sur place (Pitz, 1999b), que les Etats-Unis, avec leur faible taux d'épargne privée, dépendent de plus en plus des capitaux étrangers. Or, les capitaux dont ils ont besoin ne servent pas uniquement à financer les investissements, mais déjà et pour une très large part, à financer les énormes déficits du bilan extérieur.

Si la bulle du chewing gum éclate – pour reprendre l'expression couramment employée aux USA pour qualifier la surévaluation de la bourse et du cours du dollar – ceci pourrait très rapidement révéler au monde entier les problèmes sociaux et économiques fondamentaux de ce pays. La triple bulle – donc le « modèle américain » compris – serait effectivement réduite à néant. Pourtant, il ne faut pas, et l'on ne doit pas en arriver là pour reconnaître que le modèle américain, et avec lui la thèse de « la baisse des salaires – pour un monde meilleur », sont des mythes bien entretenus.

IV. Les conséquences pour la politique salariale

Les réflexions allemandes et internationales sur la création d'un secteur de bas salaires sont néfastes sous plusieurs aspects. En Allemagne comme ailleurs, elles nient l'existence déjà réelle d'un nivellement par le bas qui a considérablement réduit le prix du travail. Et quand on demande pourquoi les promesses de reprise de l'emploi ne se sont pas concrétisées en dépit de ce nivellement, on n'obtient que des réponses insatisfaisantes – ou même des refus de répondre sous prétexte qu'il n'y a pas de nivellement. De plus, le fait de réclamer des salaires toujours plus bas – tout en réduisant « encore » les impôts – en faveur de l'entreprise en prétendant que ceci profitera aussi à l'emploi, peut être considéré comme une revendication qui en masque d'autres, de bien plus grande envergure : il s'agit, en fait de mettre un terme à cet Etat social que l'on dit onéreux, inhibant et inefficace. C'est également dans ce but que l'on se réfère en permanence au « modèle américain » censé justifier ces revendications. Pourtant, l'analyse approfondie de l'exemple américain oblige à reconnaître que l'imiter constamment risque de conduire à un « suicide économique et social annoncé », ou, du moins,

d'affaiblir la compétitivité à l'échelle internationale tout en augmentant la polarisation sociale.

Le modèle américain devrait donc être compris comme un avertissement à l'adresse des Européens, pour les inciter à ne plus s'en inspirer mais à couper le cordon ombilical et à redécouvrir les avantages de l'Europe quitte, le cas échéant, à procéder à une restructuration. Parmi ces avantages, il faut compter l'expérience de plusieurs décennies qui lui a fait préférer l'équilibre entre justice sociale et efficacité économique²⁷ plutôt que le conflit systématique entre ces deux composantes. Ainsi, beaucoup d'arguments plaident en faveur de salaires équitables et élevés, d'une protection sociale étendue, d'une répartition plus égalitaire des revenus, autant de conditions préalables pour donner envie de se former, motiver aux performances et augmenter la productivité du travail, mais aussi pour permettre de financer le capital humain et réel au moyen de l'impôt et de l'épargne privée²⁸. Pour donner une image plus concrète de ces conclusions générales d'ordre politique, économique et social, nous prendrons l'exemple de la politique salariale des syndicats (concernant la politique de l'Etat, et surtout la politique fiscale, se référer à Schäfer, 1998 et 1999 ; WSI Standortgruppe, 1998 et 2000).

Les syndicats doivent rechercher des moyens susceptibles de remédier au nivellement réel des salaires. Concernant la politique salariale, jusqu'à présent axée sur l'emploi à temps complet, il faudrait au moins revenir aux négociations, très fructueuses, des conventions collectives de 1999 qui, pour la première fois depuis longtemps, ont exploité la marge de redistribution dérivée de l'augmentation de la productivité et de la hausse des prix. Cette démarche se fondait aussi sur les critiques émises à l'encontre de la « modération » d'une politique salariale à l'échelle nationale qui n'avait guère exploité cette marge (*cf.* tableau 1) au cours des années précédentes. Elle s'inspirait des « déclarations de Doorn » et d'autres qui expliquaient, qu'à long terme, le dumping des salaires à l'échelon national nuisait davantage aux salariés européens qu'il ne leur rendait service²⁹.

Or, l'augmentation généralisée des salaires ne permet pas de remédier rapidement et efficacement au phénomène des bas salaires – même si les négociations des conventions collectives aboutissaient à des revalorisations proportionnellement plus fortes pour les tranches situées en bas de l'échelle. En Allemagne, les bas salaires, et surtout ceux qui se situent en

27 Comme Berthold et Fehn (1996) l'affirment parmi beaucoup d'autres.

28 Dès le début des années 90, la commission européenne (1993) et le parlement européen (1993) ont également critiqué la pratique des bas salaires en Europe et ont exigé que l'on lutte contre cette tendance. Pourtant, il n'en est pas resté grand chose, ni non plus du monitoring sur le développement des emplois à bas salaire, jadis exigé par les Etats nations.

29 A propos de la politique tarifaire au niveau européen, consulter Bispinck et Schulten, 1999 et Schulten, 2000.

dessous de 50 % de la moyenne, ne sont pas dus à l'existence de secteurs ayant une faible présence syndicale avec absence de conventions collectives mais plutôt, et pour la plupart, ils sont le résultat de plusieurs décennies de politique salariale. C'est pourquoi on peut considérer les bas salaires comme étant un indicateur signalant des faiblesses spécifiques dans ces activités. Mais on constate surtout une incapacité à imposer des revendications dans les branches qui connaissent des problèmes structurels et des faiblesses dans les analyses de toutes les autres branches qui ont tendance à moins rémunérer les activités exercées par les femmes que celles des hommes et qui, de ce fait, sont responsables du fort pourcentage d'emplois féminins à bas salaire. On pourrait peut-être remédier à cela en instaurant un salaire minimum non sectoriel que plusieurs ou tous les syndicats adopteraient de concert en s'inspirant du modèle autrichien³⁰. Mais d'autres salaires sectoriels minimaux, prenant modèle sur la législation adoptée dans le bâtiment, sont également plausibles. Il y aurait alors un lien entre certains éléments de la politique tarifaire et la législation. Pour finir, il faut se demander si un salaire minimum légal généralisé - mais sans cosmétiques comme aux Etats-Unis - ne serait pas une meilleure solution parce qu'une telle mesure aurait des effets plus rapides, serait plus transparente et permettrait des sanctions. De plus, elle présenterait l'avantage d'alléger le fonctionnement de la politique salariale.

Toutefois, même si ces salaires minimaux atteignent un niveau acceptable, seule la tranche inférieure des bas salaires à temps complet disparaîtra. C'est pourquoi d'autres stratégies sont nécessaires pour résoudre le problème des bas salaires. On pourrait restructurer les salaires en étudiant systématiquement les activités professionnelles des hommes et des femmes en fonction du profil des exigences et, le cas échéant, revaloriser ces professions en les rétribuant davantage. Toutefois, une telle politique, déjà à l'étude à l'ÖTV³¹ et dans d'autres secteurs, présuppose une préparation sérieuse et beaucoup de temps. Les syndicats pourraient aussi initier une politique de formation qui interviendrait là où les bas salaires résultent d'un manque de compétences, ce qui rehausserait le niveau de qualification des travailleurs à bas salaire. Ici aussi, on peut envisager un lien avec les stratégies d'éducation de l'Etat.

Enfin, certaines de ces propositions pourraient s'appliquer aux emplois précaires. Pour ces derniers, plus encore que pour les emplois à temps com-

30 Au début des années quatre-vingt-dix, l'Union des syndicats autrichiens a revendiqué un salaire minimum national de 10 000 schillings et a réussi à l'imposer dans de nombreux secteurs par le biais de conventions collectives identiques, ce qui a permis une nette réduction du nombre des bas salaires. Actuellement, l'ÖGB autrichien revendique une revalorisation de ce salaire minimum à 1 000 Euros.

31 Syndicat allemand du secteur public et des transports (ndE).

plet, il faudrait envisager des conventions collectives susceptibles de régler non seulement le salaire, mais aussi le rapport salarial. Ces mesures ne sont pas obligatoirement du ressort du législateur. Mais mieux vaut s'attaquer à cette tâche difficile plutôt que de se plaindre du développement de l'emploi précaire ³².

Toutes ces propositions seront plus faciles à concrétiser si le volume global de travail recommence à augmenter et s'il se répartit sur un plus grand nombre de personnes. En cela, la réduction du temps de travail est une occasion dont les syndicats doivent tirer parti pour résorber les bas salaires. En revanche, les syndicats ne peuvent pas agir directement sur la croissance ; au plus, ils peuvent – telle est la conclusion de cette contribution – éviter les entraves à la croissance en luttant contre les bas-salaires ³³. Il faut donc exiger de l'Etat une vraie politique de croissance et qu'il renonce à voir un conflit entre une juste répartition des richesses et l'efficacité économique.

32 L'IG Metall vient par exemple de signer avec Volkswagen une convention collective applicable aux intérimaires.

33 Ceci n'est pas uniquement une autocritique de la politique engagée jusqu'alors, ou une critique de sa responsabilité à l'égard des travailleurs à bas salaire, mais aussi une action préventive contre le développement d'un secteur déjà existant. Ce secteur risque non seulement de s'étendre dans le sillage des subventions généralisées sur les salaires, contre lesquelles la résistance syndicale est déjà déclarée, mais il risque aussi d'évoluer de façon rampante à cause des nouvelles pratiques des services de l'aide sociale et des gouvernements des Länder, pratiques qui n'ont guère attiré l'attention jusqu'alors, mais qui tendent à une réinsertion (contrainte) des bénéficiaires de l'aide sociale dans le monde du travail. (cf. le rapport de Paetz, 2000).

Références bibliographiques

- Bäcker G. (2000), « Vorsicht Falle! - Niedriglöhne durch Kombi-Einkommen » in Schäfer, C. (Hrsg.), *Geringere Löhne - mehr Beschäftigung*, Hambourg, pp. 144.
- Bäcker G., Hanesch W., Krause P. u.a. (2000), *Zweiter Armutsbericht* von Deutschem Gewerkschaftsbund und Paritätischem Wohlfahrtsverband, à paraître.
- Becker I., Hauser R. (Hrsg.) (1997), *Einkommensverteilung und Armut – Deutschland auf dem Weg zur Vierfüntel-Gesellschaft ?*, Frankfurt/New York.
- Berthold N., Fehn R. (1996), « Arbeitslosigkeit oder ungleiche Einkommensverteilung – ein Dilemma? », in *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Beilage zu: Das Parlament 26/1996.
- Bispinck R., Schulten Th. (1999), « Tarifpolitik und Bündnis für Arbeit », in *WSI-Mitteilungen* 12/1999, pp. 870.
- Blebschmidt P., Gudovius U., Heidorn G., Hensche D., Wiethold F. (Hrsg.) (1999), *Perspektiven für mehr Beschäftigung*, Hambourg
- Bosch G. (1998), « Brauchen wir mehr Ungleichheit auf dem Arbeitsmarkt? », in *WSI-Mitteilungen* 1/1998, p. 15-25.
- Buslei H., Steiner V. (2000), « Mehr Beschäftigung durch Lohnsubventionen? Eine kritische Bestandsaufnahme », in Schäfer C. (Hrsg.): *Geringere Löhne – mehr Beschäftigung?*, Hambourg, pp. 44 – 76.
- Deutsche Bundesbank (1998), « Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1996 », in *Monatsbericht* 7/1998, p. 35.
- DIW (Schupp J., Volz J., Wagner G., Zwiener R.) (1999), « Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen im Niedrigeinkommensbereich: Wenig zielgerichtet und zu teuer », in *DIW-Wochenbericht* 27/1999, pp. 499-509.
- EU Labour Diplomats Group (1999), *Euro Sclerosis? No such thing - European versus American Model: Benchmarking of some basic empirical data*, Washington
- Commission européenne (1999), *L'emploi en Europe 1998*, Luxembourg.
- Commission des Communautés européennes (1993), « Prise de position de la Commission sur une rémunération équitable du travail », In *Journal officiel des Communautés européennes*, n°C 248 du 11.9.1993, pp. 7.
- Freeman R. (1996), « Why do so Many Young American Men Commit Crimes and What Wight We Do About This ? », *Journal of Economic Perspectives*, 1/1996, pp. 25-59..
- Freeman R. (1997), *When Earnings Diverge: Causes, Consequences and Cures for the New Inequality in the US*, commissioned by the Committee on New American Realities of the National Policy Association, Washington 1997.

- Görzig B. (1998), « Wettbewerbsfähigkeit und (ostdeutsche) Lohnstückkosten in der Strukturanalyse », in *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung* 3/1998, p. 690-696.
- Greese Th., Birk, A. (1999), « Die amerikanische Dienstleistungsgesellschaft - Ein Modell für Deutschland? », in *Wirtschaftsdienst* 5/1999, pp. 300.
- Hanesch W. (2000), « Beschäftigungsentwicklung, Niedrigverdienste und working poor in den USA », in Schäfer, C. (Hrsg.), *Geringere Löhne – mehr Beschäftigung?*, Hambourg, pp. 20.
- Horn G. A. (1998), « Beschäftigungswachstum in den USA - ein erklärbares Wunder », in *Wochenbericht des DIW* 9/1998.
- Hübinger W. (1996), *Prekärer Wohlstand – neue Befunde zu Armut und sozialer Ungleichheit*, Friburg en Brisgau
- IAB (Bender S., Kaltenborn B., Rudolph H., Walwei U.) (1999a), « Förderung eines Niedriglohnssektors. Die Diagnose stimmt, die Therapie noch nicht ». *IAB-Kurzbericht* Nr. 6/14.6.1999.
- IAB (Bender S., Rudolph H.) (1999b), « Kosten eines gestaffelten Zuschusses zu den Sozialversicherungsbeiträgen », *IAB-Werkstattbericht* Nr. 8/11.6.1999, Nuremberg.
- Kaltenborn B. (1999a), *Arbeitsmarkteffekte subventionierter Sozialabgaben. Gutachten für das Benchmarking Committee im Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit* im Auftrag des Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Bd. 228, Nuremberg.
- Kaltenborn B. (1999b), « Fiskalische Effekte und Beschäftigungswirkungen einer degressiven Bezuschussung der Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung. Gutachten », im Auftrag des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, *IAB-Werkstattbericht* Nr. 14/26.8.1999.
- Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Sachsen und Bayern (1996), *Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland – Entwicklung, Ursachen, Maßnahmen*, Teil I, Bonn.
- Lindlar L., Scheremet W. (1999), « Arbeitskosten im internationalen Vergleich, eine Auseinandersetzung mit bestehenden Konzepten », in *DIW-Wochenbericht* 38/1999, p. 681 – 688
- Ministère du commerce des USA (1998), « USA-Drei von zehn leben in Armut », *Handelsblatt*, 1.10.1998.
- Müller G. (1998), « Schmalere Produktivitätslücke (zwischen Ost- und Westdeutschland) bei Beachtung von Preiseffekten », in *Wirtschaft im Wandel* 4/1998, p. 14-19.
- OECD (1996), *Employment Outlook*, Paris.
- OECD (1997), *Employment Outlook* 1997, Paris.
- OECD (1997), *Employment Outlook*, Paris.

- OECD (1999), *OECD Workshop on Making Work Pay: An Overview*, Paris.
- Paetz B. (2000), « Reservearmee im Labortest », in *Freitag*, 21.4.2000.
- Parlement européen (1993), « Décision A 3-0060/93 du 9.3.1993 (Décision pour le projet de prise de position de la Commission sur une rémunération équitable du travail) », in *Journal officiel des Communautés européennes* du 26.4.1993, Nr. C115, pp. 44.
- Pitz K. (1998), *Bad versus Good Jobs? – Neue empirische Daten zur Debatte um Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor*, Washington.
- Pitz K. (1999a), *Dienstleistungsdynamik in den USA – Entwicklung der Arbeitsplätze im Konjunkturaufschwung*, Washington.
- Pitz K. (1999b), *The Anglo-American Model – operativ nicht überzeugend*. Washington.
- Pitz K. (2000), *US-Produktivitätsniveau - Ein offener Brief zum ifo-Schnelldienst 7/2000 « Produktivität ist nicht alles »*, Washington.
- Pohl G. (1999), « Niedriglohnbranche Hotel- und Gaststättengewerbe », in Blechschmidt P., Gudovius U., Heidorn G., Hensche D., Wiethold F. (Hrsg.), *Perspektiven für mehr Beschäftigung*, Hambourg, p. 151-156.
- Pohl G., Schäfer C. (Hrsg.) (1996), *Niedriglöhne – die unbekannte Realität: Armut trotz Arbeit*, Hambourg.
- Schäfer C. (1991), « Europa sucht einen gerechten Lohn », in *WSI-Mitteilungen* 12/1991, pp. 711.
- Schäfer C. (1997a), « Empirische Überraschung und politische Herausforderung: Niedriglöhne in Deutschland », in Becker R., Hauser R. (Hrsg.), *Einkommensverteilung und Armut – Deutschland auf dem Weg zur Vierfünftel-Gesellschaft?*, Francfort/New York, pp. 83.
- Schäfer C. (1997a), « Verteilungspolitik: Chronik eines angekündigten politischen Selbstmords », in *WSI-Mitteilungen* 10/1997, pp. 669.
- Schäfer C. (1997b), « Verteilungspolitik: Chronik eines angekündigten politischen Selbstmords », in *WSI-Mitteilungen* 10/1997, pp. 669.
- Schäfer C. (1997b), « Niedriglöhne in Deutschland - Empirische Überraschung und politische Herausforderung », in Bäcker, I./ Hauser, R. (Hrsg.), *Einkommensverteilung und Armut - Deutschland auf dem Weg zu einer Vierfünftel-Gesellschaft?*, Francfort/Main, p. 83-111.
- Schäfer C. (1998a), *Die Verteilung der Steuerlast in Deutschland – Gutachten im Auftrag der Friedrich Ebert Stiftung*, Bonn.
- Schäfer C. (1998b), « Das Ende der Bescheidenheit wäre der Anfang der Vernunft », in *WSI-Mitteilungen* 10/1998, pp. 675.
- Schäfer C. (1999), « Umverteilung ist die Zukunftsaufgabe », in *WSI-Mitteilungen* 11/1999, p., 733-751.
- Schäfer C. (Hrsg.) (2000), *Geringere Löhne - mehr Beschäftigung ?*, Hamburg.

- Schmitt J., Mishel L., Bernstein J. (1998), « Unterschätzte soziale Kosten, überbewertete ökonomische Vorteile des US-Modells », in *WSI-Mitteilungen* 4/1998, pp. 271.
- Schulten Th. (2000), « Europeanisation of Trade Unions and Collective Bargaining - The Approach of the European Metalworkers' Federation », in « The Development of Wages in Germany in the 1990's – Descriptions and Explanations », in Hauser, R./Becker, I. (ed.), *The personal distribution of income in an international perspective*, Heidelberg, à paraître.
- Steiner V., Hölzle Th. (2000), *The Development of Wages in Germany in the 1990's – Descriptions and Explanations*, in : Hauser, R./Becker, I. (ed), *The personal distribution of income in an international perspective*, Heidelberg, forthcoming.
- Steiner V., Wagner K. (1997), « Entwicklung der Ungleichheit der Erwerbseinkommen Westdeutschlands – Woher kommen die Unterschiede in der IAB-Beschäftigtenstichprobe und dem Sozio-ökonomischen Panel? », in *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 3/1997, p. 638-641
- Streck W., Heinze R. (1999), « An Arbeit fehlt es nicht », in *Der Spiegel* 19/1999, p. 38-45.
- Strengmann-Kuhn W. (2000), « Warum sind Erwerbstätige arm? – Eine Untersuchung der Ursachen von Armut trotz Erwerbstätigkeit in der Bundesrepublik Deutschland », in Barlösius E., Dangschat J., Ludwig-Mayerhofer W. (Hrsg.), *Die Armut der Gesellschaft*, Opladen, à paraître.
- Thurow L. (1996), « Die Illusion vom Job-Wunder (in den USA) - Viele Arbeitslose werden von Amts wegen gar nicht mehr registriert », in *Die Zeit*, 44/1996.
- US-Handelsministerium (1998), USA - « Drei von zehn leben in Armut », in *Handelsblatt* du 1.10.1998.
- Wacquant L. (1997), « Vom wohlthätigen Staat zum strafenden Staat: Über den politischen Umgang mit dem Elend in Amerika », in *Leviathan* 1/1997, pp. 50.
- Wacquant L. (1998), « Aux USA, on combat la misère en criminalisant – le déclin de l'Etat social », in *Le Monde Diplomatique*, 8.7.1998
- Western B., Beckett K. (1998), « Der Mythos des freien Marktes. Das Strafrecht als Institution des US-amerikanischen Arbeitsmarktes », in *Berliner Journal für Soziologie* 2/1998, pp. 159.
- Wiethold F. (1999), « Mehr Beschäftigung durch Lohnkostensubventionierung im Niedriglohnsektor? », in Blechschmidt P., Gudovius U., Heidorn G., Hensche D., Wiethold F. (Hrsg.) (1999), *Perspektiven für mehr Beschäftigung*, Hamburg, p. 138-150.
- WSI-Standortgruppe (1998), « Begutachtung des Wirtschaftsstandorts Deutschlands – aus einer anderen Sicht », in *WSI-Mitteilungen* 6/1998, p. 393ff.
- WSI-Standortgruppe (2000), « Der Standort Deutschland am Beginn des 21. Jahrhunderts », in *WSI-Mitteilungen* 6.

ZEW (Buslei H., Steiner V., Brosius F., Jacobebbinghaus P.) (1999), *Beschäftigungseffekte von Lohnsubventionen im Niedriglohnbereich*, Gutachten im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung, Mannheim.