

# Compétitivité : faut-il imiter les Allemands ?

Par Denis Ferrand, directeur général de Coe-Rexecode

*Article rédigé pour l'ouvrage collectif :*

## **Réformer par temps de crise**

Institut Montaigne, sous la direction de Claude Bébéar

2012, ed. Les Belles Lettres, coll. Matinoba

La chute de la compétitivité française à l'exportation est l'évolution la plus marquante des années 2000 pour notre économie. Elle a pour conséquence un affaiblissement de sa base productive et partant du potentiel de croissance de l'activité et des revenus de l'économie en son ensemble.

La nouvelle géographie de la croissance mondiale alourdit le handicap associé à une compétitivité affaiblie. D'ici 2015, au moins, près des trois quarts de la croissance mondiale se feront dans les économies situées hors des pays de l'OCDE et non plus 40 % ainsi que cela était encore le cas dans les années 1990. Il s'agit là du principal basculement intervenu à l'échelle mondiale au cours de la décennie écoulée. Retrouver un sentier de croissance plus soutenue en France passe par l'arrêt préalable des pertes de parts de marché puis par une insertion consolidée dans l'économie mondiale et notamment par une présence accrue à la « grande exportation ».

C'est à ce prix que l'économie française sera à même de répondre efficacement aux défis qui l'attendent : celui d'une augmentation de l'emploi marchand et d'un reflux durable du chômage et celui du retour à une trajectoire soutenable de ses finances publiques.

L'enjeu de la compétitivité retrouvée de l'économie française est également un enjeu européen : l'édifice européen ne saura être durablement consolidé tant que les deux économies qui sont au cœur de cette construction continueront de diverger sur le plan de leur compétitivité externe ainsi qu'elles l'ont fait au cours de la dernière décennie.

La dégradation de la compétitivité de l'économie française n'est pas inédite. Un recul marqué des parts de marché à l'exportation comme un vif creusement du déficit du solde des échanges extérieurs avaient déjà été observés au début des années 1980. Une action délibérée et maintenue, la politique de « désinflation compétitive », avait permis d'enrayer le recul de la compétitivité de l'économie. Cet antécédent vient nous rappeler qu'il n'y a pas de fatalité à un tel recul. La compétitivité de l'économie reste avant tout le produit de choix politiques et sociétaux assumés s'appuyant sur un diagnostic précis des processus en cours.

## 1. La décennie perdue de la compétitivité française

Une précision liminaire est à effectuer. La notion de compétitivité d'une économie renvoie à deux éléments : le premier est relatif aux performances commerciales sur les marchés mondiaux (les parts de marché en volume), le second à la capacité de l'économie à approcher le plein-emploi et à augmenter le revenu de sa population. L'analyse de la compétitivité telle que nous l'envisageons ici se rapporte ainsi à la compétitivité des unités de production implantées sur le territoire et non à celle des entreprises dont le siège se situe sur le territoire mais dont la production est répartie dans le monde.

La combinaison des deux dimensions précédentes (échanges extérieurs, niveau de revenu de l'économie) conduit à qualifier de compétitive une économie dont les produits et les services offerts par les unités de production implantées sur son territoire répondent à la demande mondiale. Cette situation permet au pays de maintenir ou d'améliorer ses positions sur le marché mondial, à condition toutefois que ce maintien ou cette progression des parts de marché s'accompagne d'une évolution positive du niveau de vie de la population. Une économie est ainsi durablement compétitive dans la mesure où le maintien des parts de marché n'est pas acquis au prix d'une baisse des salaires, des prix de vente et des profits des entreprises, qui viendraient mettre à mal le pouvoir d'achat et la croissance future.

C'est principalement dans la première dimension que le recul de la compétitivité de l'économie française a été le plus flagrant au cours des dernières années. Le constat commence à être connu. Ses conséquences le sont moins.

### 1.1. Les fausses réponses à un déficit commercial croissant

D'excédentaire à hauteur de 1,4 point de PIB, le solde de la balance des paiements courants est devenu déficitaire pour un montant de l'ordre de 2,3 points de PIB entre 2000 et 2011. C'est la dégradation du solde des échanges extérieurs de marchandises qui explique la quasi-intégralité de cette évolution. La transformation d'un excédent réalisé en 2000 par les échanges extérieurs de produits industriels à hauteur de 0,7 point de PIB en un déficit de l'ordre de 1,5 % du PIB en 2011 s'est ajoutée à l'alourdissement de la facture de nos approvisionnements énergétiques extérieurs, conséquence de la hausse du cours du baril de pétrole, pour aboutir à une fragilisation de la position extérieure de l'économie.

Cette évolution résulte à la fois d'une pénétration accrue du marché intérieur par les importations de produits industriels et d'une perte substantielle de parts du marché mondial détenues par les exportations. Toutefois, restaurer une compétitivité défaillante ne passe pas par une évolution symétrique dans laquelle le poids des importations reculerait en même temps que l'économie viendrait à regagner des parts de marché à l'exportation. L'histoire comme la théorie économique enseignent en réalité l'inverse : la compétitivité d'une économie se renforce à mesure qu'elle alloue à des pans de l'économie pour lesquels elle dispose d'avantages spécifiques les ressources qu'elle ne consacre pas à produire des biens ou des services pouvant être importés à des conditions moins coûteuses qu'une production locale. La compétitivité d'une économie procède ainsi d'un choix de

spécialisation dans les activités pour lesquelles elle dispose d'un avantage d'efficacité. Le flux d'importations peut être accru pour peu que l'économie trouve toute sa place dans l'économie mondiale par l'intermédiaire de ses exportations.

## **1.2. Le faux-nez des évolutions de change de l'euro**

De 2000 à 2011, le taux de change de l'euro s'est apprécié de plus de 50 %, passant de 1 euro pour 0,92 dollar à 1 euro pour 1,39 dollar dans l'intervalle. Cette évolution a été pénalisante pour les exportations effectuées depuis la zone euro, en même temps qu'elle a contribué à amplifier le tournant vers des importations rendues moins onéreuses.

L'évolution de l'euro a contribué au recul des parts du marché mondial détenue par les exportateurs français. Elle n'explique pas pourquoi ce recul a été moins prononcé pour l'ensemble de la zone euro. Entre 2000 et 2011, la part des exportations françaises dans les exportations mondiales a reculé de 29 %. Celle des exportations de la zone euro a reculé de 13,2 % et celle des exportations allemandes de 6,5 %. Si l'évolution de l'euro a été un handicap pour la compétitivité de toutes les économies européennes, ce handicap n'a pas été subi dans la même ampleur selon les économies.

Une autre manière de lire les évolutions précédentes consistent à rapprocher le montant des exportations françaises de marchandises à celles effectuées depuis l'ensemble de la zone euro. De la fin des années 1990 à 2011, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro a reculé de 16,8 à 12,7 %. Un chiffre résume les conséquences d'un tel recul : si cette part avait été stabilisée en 2011 à son niveau de la fin des années 1990, le chiffre d'affaires à l'exportation aurait été supérieur en 2011 de 117 milliards d'euros à celui observé, soit 6 % du PIB.

## **1.3. Une structure de spécialisation ni plus ni moins pénalisante que pour les autres pays de la zone euro**

Une économie peut voir ses parts de marché à l'exportation s'éroder si les produits qu'elle vend ne connaissent qu'une faible croissance relative ou si ses marchés géographiques à l'exportation progressent moins que les échanges mondiaux. On parlera alors d'une situation de spécialisation « régressive ».

Cet argument ne peut toutefois être invoqué que de manière très marginale pour expliquer le recul du poids des exportations françaises dans les exportations de la zone euro. De 2000 à 2011, ce poids a reculé pour toutes les destinations d'exportations et pour quasiment toutes les catégories de produits<sup>i</sup>.

Avant d'être un problème de spécialisation régressive dans le commerce mondial, le handicap de compétitivité est ainsi avant tout un problème général qui touche l'ensemble du système productif. Il déborde des frontières de l'industrie pour concerner également les activités de services. La part des exportations françaises de services dans celles effectuées par les principaux pays de la zone euro a ainsi reculé de plus de 25 % entre 2000 et 2010.

Ce déficit de compétitivité s'observe également tant par rapport à l'Allemagne que par rapport à l'ensemble des pays de la zone euro. La France est en effet l'économie qui, à l'exception de l'Irlande, a connu la plus faible progression de ses exportations de marchandises au cours de la décennie

écoulée. La question de la perte de compétitivité est donc bien globale. Elle ne se résume pas à la seule comparaison des performances françaises par rapport à l'Allemagne même si c'est par rapport à cette dernière que les évolutions relatives ont été les plus défavorables, ainsi que les plus dommageables pour l'édifice européen.

#### **1.4. Le résultat : une atrophie de la base industrielle**

La conséquence première du recul de la compétitivité est la perte de substance industrielle de l'économie. Réalisant près de 80 % des exportations de l'ensemble de l'économie, la base industrielle s'est contractée relativement à l'ensemble des pays de la zone euro et plus particulièrement à l'Allemagne. Alors que la valeur ajoutée de l'industrie française représentait 55 % de celle de l'industrie allemande en 2000, cette proportion est tombée à 40 % en 2011.

## **2. L'analyse de la perte de compétitivité vue à travers le prisme franco-allemand ii**

La perte de compétitivité de l'économie française ne se résume pas à la seule évolution comparée des industries françaises et allemandes. Le recul relatif des performances françaises à l'exportation explique en fait un peu moins de 40 % des pertes de parts de marché que la France a subi par rapport à l'ensemble de la zone euro depuis 2000. Toutefois, au regard de son rôle structurant de l'édifice européen, c'est bien l'évolution de ces performances relatives qui pose un enjeu clé pour l'économie européenne en son entier.

Coe-Rexecode a passé en revue différents éléments potentiellement explicatifs du décrochage franco-allemand de compétitivité intervenu au début de la décennie. Ces éléments renvoient autant à l'évolution des conditions de l'activité qu'à des facteurs structurels installés de longue date.

### **2.1. Des causes anciennes qui n'expliquent pas la rupture des années 2000**

Parmi ces derniers, des arguments fréquemment invoqués qui viennent installer une forte divergence entre la France et l'Allemagne favorables à la seconde renvoient notamment

- à des divergences de perception par l'opinion de l'entreprise industrielle plus favorables outre-Rhin ;
- à une pérennité des entreprises familiales de taille intermédiaire plus nombreuses en Allemagne et disposant d'une plus grande solidité financière ;
- à une proximité entre la recherche, l'éducation et l'industrie et à l'importance accordée en Allemagne aux *process* industriels ;
- à la forme et à l'efficacité des relations sociales et la « capacité à travailler ensemble » des partenaires sociaux pour trouver les bons compromis. ...

Ces différentes causes contribuent aux écarts de compétitivité. Cependant, la plupart d'entre elles sont anciennes et repérées depuis longtemps. Elles peuvent difficilement expliquer la rupture récente et encore moins sa brutalité. La divergence des niveaux de compétitivité apparue il y a dix ans doit être recherchée principalement dans des causes plus récentes. Or, c'est sur les coûts et les marges des entreprises qu'est apparue une très forte divergence depuis 2000 entre la France et l'Allemagne.

## **2.2. La France a perdu son avantage prix**

Coe-Rexecode interroge chaque année quatre à cinq cents responsables d'achat dans les principaux pays européens sur l'appréciation qu'il porte quant à la qualité des produits de différents pays. Cette enquête permet de mesurer le jugement porté par les acheteurs sur plusieurs critères attachés aux produits offerts : qualité, contenu en innovation, design et ergonomie, services accompagnant le produit et naturellement le prix.

Au cours des deux dernières décennies, les produits français ne devançaient en moyenne les produits allemands que sur un seul critère, celui du design et de l'ergonomie (notamment pour les biens de consommation). Sur tous les autres critères, à de notables exceptions près, l'avantage comparatif était en moyenne largement au bénéfice des produits allemands. Les produits français compensaient toutefois ces désavantages par des prix jugés en moyenne moins élevés.

Or une lecture sur longue période des résultats de ces enquêtes montre que la France a perdu au cours de la décennie 2000 le principal avantage comparatif qui était le sien, celui des prix moins élevés sans que l'écart perçu de qualité relative des produits ne soit comblé. La compétitivité-prix des produits allemands est même désormais souvent perçue comme étant supérieure à celle des produits français.

## **2.3. Les coûts salariaux et les résultats des entreprises**

Un point essentiel, qui est venu modifier brutalement les conditions relatives de la production de part et d'autre du Rhin, est que le coût moyen de l'heure de travail (salaire chargé) dans l'industrie a augmenté plus rapidement en France qu'en Allemagne durant les années 2000. Alors qu'il lui était inférieur de plus de 15 %, le coût salarial horaire dans l'industrie en France dépasse désormais de plus de 2 % le coût salarial horaire dans l'industrie allemande. Cet écart a été principalement comblé au début de la décennie 2000. Selon les comptes nationaux, la productivité dans l'industrie manufacturière ayant augmenté légèrement plus vite en Allemagne qu'en France, les coûts salariaux unitaires ont divergé, l'écart d'évolution accumulé étant de 13 % entre 2000 et 2007 (l'écart s'est un peu réduit durant la récession de 2008-2009 et il est réapparu depuis).

Ce choc de coût a été amorti dans les évolutions des prix pratiqués au moyen d'efforts de marge effectués par les exportateurs. Cette situation a conduit à un recul relatif des résultats d'exploitation des entreprises industrielles implantées en France. En 2011, le montant de l'excédent brut d'exploitation réalisé par ces entreprises pour leur activité en France est inférieur de 15,7 % en euros courants à son niveau de 2000. Il le dépasse de 30,2 % dans l'ensemble de la zone euro et de 62,9 % en Allemagne. Les résultats réalisés par les entreprises industrielles françaises ne représentent plus en 2011 que 35 % de ceux réalisés en Allemagne contre une proportion de 68 % en 2000.

Derrière ce recul des résultats, c'est un potentiel relatif d'investissement qui s'érode qu'il soit réalisé dans la constitution d'un capital en équipement ou en investissant dans l'innovation. L'effort global de recherche est du reste un peu plus élevé en Allemagne mais l'écart est surtout important pour la recherche en entreprise (1,8 % du PIB en Allemagne contre 1,3 % en France).

La fragilisation du potentiel d'investissement des entreprises industrielles vient menacer un vecteur-clé de la croissance de l'ensemble de l'économie. Les gains de productivité réalisés dans le secteur industriel sont fortement dépendants de l'investissement réalisé. Or le secteur industriel est à l'origine d'environ la moitié des gains de productivité réalisés dans l'ensemble de l'économie française au cours de la décennie 2000. Ces gains de productivité sont eux-mêmes vecteurs de gains de pouvoir d'achat des agents que ce soit sous forme de baisses de prix rétrocédées aux acheteurs des produits, d'augmentation des salaires ou des profits.

La combinaison de ces observations explique largement le recul de compétitivité française. Elles s'expliquent elles-mêmes par des politiques opposées dans les deux pays et probablement également par une moins bonne gestion structurelle et conjoncturelle du compromis « salaire-emploi-durée du travail » en France qui renvoie à la forme et à l'efficacité de la négociation sociale dans notre pays.

#### **2.4. Divergence des politiques**

Après la réunification, les autorités allemandes ont pris conscience du danger pour le site de production allemand. Une stratégie de compétitivité a alors été mise en œuvre méthodiquement et collectivement sur plusieurs années : maîtrise des déficits publics, investissements en recherche, réformes profondes du marché du travail, modération salariale durable.

A l'inverse et à peu près au même moment, la France a imposé une réduction forte et uniforme de la durée du travail par la loi ce qui a réduit le nombre moyen d'heures de travail effectivement réalisées par semaine, engendré une hausse des coûts horaires (compensée partiellement par des baisses de charges concentrées sur les salaires inférieurs à 1,6 Smic, compensation qui a relativement moins concerné le secteur industriel dont la grille de salaire est plutôt plus tirée vers le haut que ce n'est le cas dans l'ensemble de l'économie) et des coûts unitaires de production et limité significativement les marges de négociation dans l'entreprise sur le triptyque « salaire-durée du travail-emploi ».

Cette divergence aboutit notamment désormais à un écart marqué et croissant dans les durées du travail des salariés de chaque côté du Rhin. La durée effective annuelle moyenne de travail des salariés à temps plein en France est, avec la Finlande, la plus faible de l'Union Européenne : 1 679 heures en 2010. Elle est de 1904 heures en Allemagne. C'est en France qu'elle a le plus reculé au cours de la dernière décennie. Au total, en France, la réduction de la durée légale du travail a entraîné une forte baisse de la durée effective du travail des salariés sans aboutir à des créations d'emploi franchement supérieures à celles observée outre-Rhin. En limitant la quantité de travail, une partie de nos atouts démographiques relatifs a été perdue, ce qui a bridé le pouvoir d'achat par habitant<sup>iii</sup>.

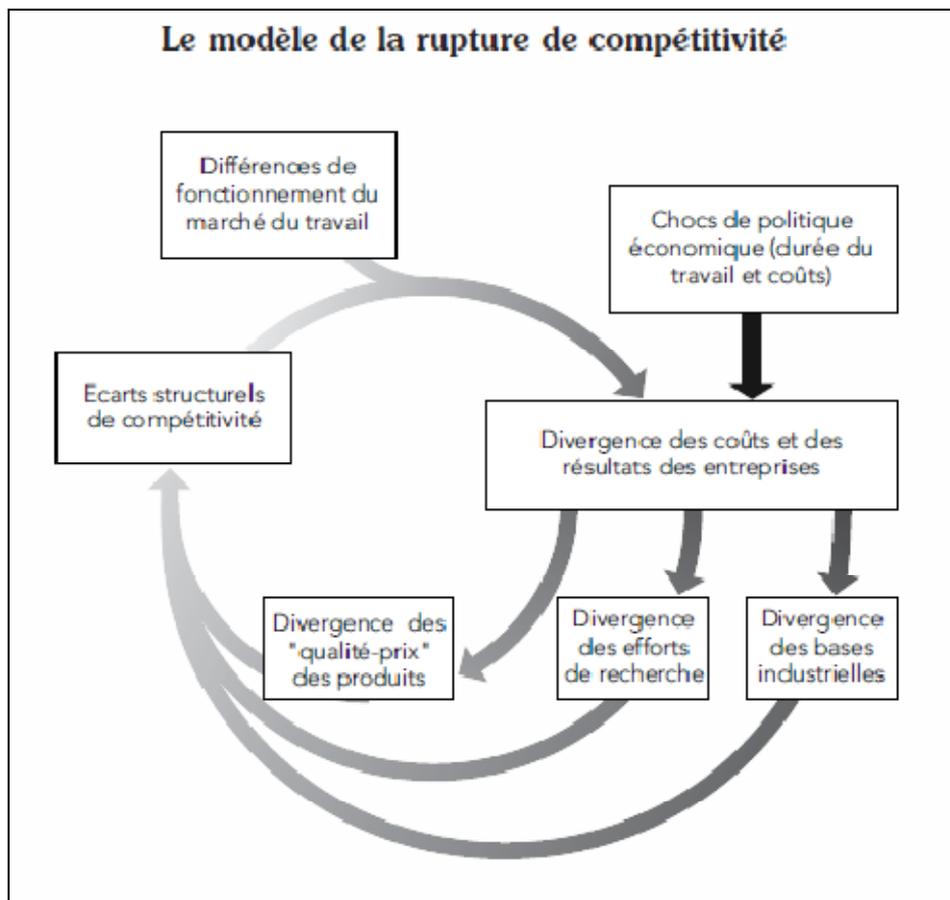
#### **2.5. Divergence des résultats économiques**

La stratégie allemande s'est avérée efficace non seulement pour la compétitivité mais aussi pour l'emploi. On observe en effet en Allemagne une progression importante du taux d'emploi, une progression du taux d'activité et un recul important du taux de chômage à partir de 2006. Cette évolution a été associée à un développement du temps partiel. La proportion de salariés à temps partiel a gagné plus de 7 points entre 1999 et 2010. Elle est de 26,2 % en Allemagne. Elle a été

quasiment stable en France dans l'intervalle et s'inscrit aux environs de 18 % des salariés. Un enjeu clé désormais dans le cas allemand qui tend vers une situation de plein-emploi consiste à apprécier le taux de transformation des emplois à temps partiel ainsi que des formes d'emploi précaires en emplois durables et soumis à cotisations sociales. Cette transformation paraît être restée de faible ampleur jusqu'à présent.

En outre, grâce à une bonne coopération entre l'Etat, les employeurs et les salariés, la gestion conjoncturelle de l'emploi au cours de la crise s'est aussi avérée plus favorable à l'emploi en Allemagne qu'en France. Une des raisons parmi les plus importantes est que ce sont des entreprises rentables bénéficiant d'importantes réserves financières qui sont entrées dans la crise. Au total, le taux d'emploi a augmenté en Allemagne de 8 points de plus qu'en France depuis 2003 et le taux de chômage allemand qui était supérieur au taux français en 2003 est aujourd'hui inférieur.

Les enchaînements précédents décrivent en fait un véritable « modèle » de la divergence franco-allemande en matière de compétitivité qui peut être illustré comme ci-après



Ce schéma présente les enchaînements de la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne. Les différences de fonctionnement du marché du travail résument notamment les écarts des « capacités à travailler ensemble » des partenaires sociaux et à trouver les compromis salaire-emploi-durée du travail dans les entreprises favorables à la compétitivité et à l'emploi. Les chocs sur les coûts et la durée du travail sont les politiques contraires menées en Allemagne

(modération salariale contre protection de l'emploi) et en France (baisse de la durée et hausse des coûts salariaux horaires). Ces données ont entraîné une divergence des coûts et des résultats des entreprises, qui aggravent les écarts entre facteurs structurels de la compétitivité (recherche, bases productives, etc.). Ce modèle fait apparaître un risque d'installation dans un cercle vicieux où la divergence deviendrait cumulative si les enchaînements précédents n'étaient pas interrompus.

### 3. Enrayer le cercle vicieux de la perte de compétitivité

Sortir d'un tel cercle vicieux ne se résume pas à l'adoption d'une seule mesure. L'issue tient plus à la combinaison d'actions de longue haleine, pénétrantes et maintenues avec un choc de court terme à même de faire dévier l'économie de la spirale de perte de compétitivité dans laquelle elle est engagée.

Un premier ensemble d'actions s'envisage sur le long terme. Les réponses reposent sur la formation, la recherche et l'innovation. Elles consistent en l'ensemble des mesures incitatrices au redéploiement de la base de production de l'économie. Peuvent être rangées sous cet ensemble tout l'arsenal de mesures qui, adoptées au cours des dernières années, ont visé à renforcer le potentiel d'innovation et d'investissement des entreprises. Les pôles de compétitivité lancés en 2004, la création d'Oséo, la mise en place du FSI, le lancement des investissements d'avenir pour un montant de 35 milliards d'euros, la montée en puissance du crédit impôt recherche ou encore la réforme des universités (etc.) sont à ranger dans cet ensemble. Autant de dispositifs qui doivent faire l'objet d'une évaluation précise de leurs résultats au regard des objectifs qui avaient pu présider à leur création, mais dont les résultats effectifs en termes de renforcement de la compétitivité ne peuvent être attendus avant plusieurs années.

L'enjeu de la compétitivité est de ce point de vue un enjeu d'urgence. Les mesures d'encouragement maintenues en faveur de l'innovation ne pourront être saisies que si demeure une base industrielle solide. C'est véritablement sur ce point qu'il y a urgence. Aussi, élargir les premières éclaircies sur le front des déterminants de la compétitivité passe par l'adoption d'une mesure à court terme de recalage des coûts. Même sans constituer une politique permanente, une telle mesure doit permettre de donner un coup d'arrêt à la désindustrialisation et laisser le temps aux mesures structurelles de produire leurs effets.

Dans cet objectif, le basculement d'une partie des charges sociales pesant sur le travail vers la fiscalité est une issue à privilégier. Les modalités à envisager sont ouvertes, elles portent sur :

- les cotisations à basculer : cotisations patronales exclusivement ou un mixte de cotisations salariales patronales et salariales,
- l'ampleur du basculement à opérer : Afin de donner un ordre de grandeur, les seules cotisations familiales, qui n'ont pas vocation à être financées exclusivement par un prélèvement sur le travail, représentent un montant de cotisations patronales de l'ordre de 35 milliards d'euros,
- le réceptacle du basculement : attendu que l'adoption d'une mesure non financée est hautement improbable dans la période de correction de la dérive passée des finances publiques que nous connaissons. Les options sont alors : un basculement vers la seule

- L'outil fiscal à privilégier : la TVA a l'avantage de concerner les produits importés, la CSG vient frapper l'ensemble des revenus. L'antécédent de 1995 (la TVA avait alors été augmenté de deux points quasiment en même temps que les cotisations sociales avaient été abaissées) montrent qu'un basculement de charges sociales vers la TVA peut occasionner des résultats positifs en termes de compétitivité.

De ce point de vue, le transfert décidé en février dernier va dans la bonne direction. Il faudra sans doute aller plus loin : un transfert *complet* du financement de la Santé et de la Famille sur la TVA et la CSG serait conforme à la logique, à la justice et à l'efficacité économique. Cela représente 55 milliards d'euros, qui pourraient être financés en partie par la TVA en partie par la CSG. Une telle réforme fiscale présenterait d'excellentes propriétés : par sa massivité, elle produirait un véritable *choc de compétitivité* ; par la taxation des produits importés qu'implique la TVA, elle aurait les effets d'une dévaluation compétitive ; enfin, l'assise très large de la CSG permettrait d'élargir la contribution de l'ensemble des revenus aux choix de solidarité. Il n'y a rien de scandaleux à ce que les retraités, les détenteurs de revenus du patrimoine, les bénéficiaires de minima sociaux, les inactifs contribuent au financement du système social. Il s'agit même d'une affaire de responsabilité permettant d'émettre des signaux et incitations suffisamment forts, convergents et sans ambiguïté. Cette prise de conscience ouvre également la voie pour une approche renouvelée de notre « capacité à travailler ensemble ». Un réexamen collectif des règles qui régissent le fonctionnement du marché du travail pour l'adapter à la contrainte de compétitivité. L'exemple allemand montre que l'on peut trouver au niveau de l'entreprise des compromis favorable à la compétitivité mais aussi à l'emploi. Il faut pour cela une plus grande liberté dans la recherche des compromis gagnants entre partenaires sociaux notamment en réinstallant la durée du travail dans le champ du dialogue social. Celui-ci serait alors élargi au triptyque : salaire – durée du travail - emploi et ne portant plus sur le seul diptyque de l'emploi et des salaires.

Mettre fin à une dérive de compétitivité d'ampleur sans précédent est un objectif ambitieux. Mais la France n'a pas toujours dans le passé perdu des parts de marché par rapport à l'Allemagne en particulier ou la zone euro en général. Dans la situation actuelle, les deux facteurs-clés sont la capacité et le désir des acteurs sociaux et publics à travailler ensemble pour engager une politique de compétitivité et une mesure de recalage des coûts industriels. Une action collective pour mettre fin à la divergence industrielle entre la France et l'Allemagne est à notre portée, elle est avant tout le produit d'un choix politique.

---

<sup>i</sup> Mesurées au niveau 2 de la nomenclature type du commerce international

<sup>ii</sup> Les éléments suivants sont empruntés à l'ouvrage de Coe-Rexecode : « [HCompétitivité France-Allemagne : le grand écart](#) H », réalisé sous la direction de M. Didier et G. Koleda, Economica, Paris, 2011.

<sup>iii</sup> Voir Coe-Rexecode : « [HLa durée effective du travail en France et en Europe](#)H », Document de travail n°29, janvier 2012