

L'Économie politique

Francisco Vergara

L'Europe n'est
pas si mal en point

Le sursaut de la productivité américaine : réalité ou illusion statistique ?

Francisco Vergara, économiste*.

L'IMAGE D'UNE EUROPE « RIGIDE », DISTANCÉE DE PLUS EN PLUS par une Amérique « flexible et dynamique », est actuellement très répandue, notamment en France. Pendant les années de la présidence de Ronald Reagan (1980-1989) puis de celle de Bill Clinton (1993-2001), c'est surtout la vigueur de la création d'emplois aux Etats-Unis (par contraste avec son atonie en Europe) qui était mise en avant. Comme, après 1995, l'Europe a commencé à créer autant d'emplois que les Etats-Unis (cf. tableau 1, p. 54), le discours europessimiste a quelque peu changé, l'attention se portant alors sur le retard que le Vieux Continent était supposé prendre en matière de productivité par heure de travail.

La thèse est reprise un peu partout. La Commission européenne à Bruxelles, par exemple, en a fait un thème central de son *Rapport économique* annuel, tant en 2003 qu'en 2004 : « *Après avoir atteint à peu près 97 % du niveau américain, aux environs de 1995, la productivité européenne par heure de travail se détériore* » [1]. On trouve la même opinion du côté de la Commission économique des Nations unies pour l'Europe (à Genève), pourtant généralement plus réticente à reprendre les idées à la mode : « *La meilleure performance des Etats-Unis par rapport à l'Europe occidentale, en*

* Auteur des *Fondements philosophiques du libéralisme*, Paris, La Découverte « Poche », 2002. Autres articles du même auteur : www.fvergara.com

[1] *The EU Economy : 2004 Review*, 26 octobre 2004, p. 160.



matière de croissance de la productivité depuis 1990, est désormais un fait reconnu » [2]. En France, on lit dans le « rapport Camdessus », publié en 2004, que « la productivité du travail a accéléré aux Etats-Unis pendant la décennie 1990, elle s'est ralentie en Europe [...] ; l'écart se creuse à nouveau en faveur des Etats-Unis » [3]. Patrick Artus et Gilbert Cette disent la même chose dans un rapport du Conseil d'analyse économique sur la productivité, publié aussi en 2004 : « La progression de la productivité du travail dans les pays européens [...] est devenue, depuis la décennie 1990, nettement inférieure à celle observée aux Etats-Unis » [4].

Des opinions très divisées

Pourtant, si on lit attentivement les études dédiées au « différentiel » qui serait apparu dans les taux de croissance de la productivité horaire, on constate que les spécialistes de la question sont profondément divisés. Certains d'entre eux doutent de la réalité du phénomène, d'autres contestent son ampleur, alors que d'autres encore divergent sur ce qu'il signifie. Dans le *Rapport* cité plus haut, la Commission européenne reconnaît d'ailleurs ces divergences d'opinion. Ainsi, en ce qui concerne la réalité du phénomène, elle note que : « Le Fonds monétaire international [FMI] a récemment maintenu que la zone euro n'avait pas de problème de productivité » [5]. Quant aux raisons « statistiques » pour lesquelles les comptes nationaux européens montrent un ralentissement de la productivité, là où les données américaines montrent une accélération, elle constate : « Notre interprétation diffère de celle de certains commentateurs respectés, comme Olivier Blanchard [du MIT] et le Fonds monétaire international » [6].

[2] *Economic Survey of Europe 2005*, n° 1, p. 105.

[3] Michel Camdessus, *Le Sursaut. Vers une nouvelle croissance pour la France*, La Documentation française, 2004, p. 25.

[4] P. Artus et G. Cette, *Productivité et Croissance*, La Documentation française, 2004, p. 77.

[5] *The EU Economy : 2004 Review*, op. cit., p. 187.

[6] *Idem*, p. 13.

1. La croissance de l'emploi

	1986-1995	1995-2004
Emplois créés (en millions)		
Etats-Unis	17,7	14,0
Union européenne à 15	7,1	15,4
Zone euro*	6,0	12,5
Croissance annuelle de l'emploi (en %)		
Etats-Unis	1,6	1,1
Union européenne à 15	0,6	1,1
Zone euro*	0,6	1,1

Source : Eurostat (Ameco Database, mise à jour 4 avril 2005).

* Europe à 15 sans le Royaume-Uni, le Danemark et la Suède.

De redoutables problèmes de mesure

Les spécialistes qui expriment des doutes sur la réalité de « l'écart qui se creuse » en matière de productivité du travail le font sur la base de plusieurs arguments. D'abord, ils considèrent qu'une partie significative du différentiel apparu dans les données officielles n'est qu'une illusion statistique due aux différences qui existent dans la manière de mesurer la productivité des deux côtés de l'Atlantique. Ainsi, en 2001, la Deutsche Bundesbank rappelait que, si la comptabilité nationale américaine mesurait l'« investissement en matériel informatique » (logiciels non compris) à la manière allemande, la moitié du sursaut de la productivité américaine du milieu des années 1990 disparaîtrait [7]. Dans la même veine, un *working paper* du FMI explique que, si les Européens calculaient la productivité du secteur « matériel informatique et de communication » (la fabrication d'ordinateurs, imprimantes, téléphones portables, etc.) à la manière américaine, avec les nouveaux indices de prix « hédoniques » adoptés aux Etats-Unis (cf. encadré p. 56), un tiers du ralentissement de la productivité horaire constaté en Europe après 1995 disparaîtrait [8].

UNE PARTIE SIGNIFICATIVE DU DIFFÉRENTIEL N'EST QU'UNE ILLUSION STATISTIQUE DUE AUX DIFFÉRENCES DANS LA MANIÈRE DE MESURER LA PRODUCTIVITÉ DES DEUX CÔTÉS DE L'ATLANTIQUE.

Le secteur « matériel informatique et de communication » ne constitue toutefois qu'une petite partie de l'économie (2 % du PIB en Europe et 4 % aux Etats-Unis). Pour le reste de celle-ci, on ne dispose malheureusement pas d'une étude complète – par exemple, sur les différences qui existent dans la manière de mesurer les « services », qui constituent plus de 70 % du PIB et qui posent des problèmes de mesure bien plus redoutables que les ordinateurs et les imprimantes (lesquels sont des objets « visibles »).

Parmi les études existantes sur ces problèmes, il faut signaler celle de Jack Triplett et Barry Bosworth concernant les « services financiers ». Ces services, qui constituent presque 10 % du PIB américain, comportent de nombreuses branches dans lesquelles la « production » est notoirement difficile à définir et à mesurer. C'est pourtant eux qui sont à l'origine (d'après les statistiques américaines) des accélérations parmi les plus impressionnantes de la productivité horaire (accélérations imperceptibles dans les comptes nationaux de nombreux pays européens, comme le montre le tableau 4 *infra*). Triplett et Bosworth constatent que, si les Américains avaient continué à calculer les gains de productivité de ces services avec les

[7] « Problems of international comparisons of growth. A supplementary analysis », *Deutsche Bundesbank Monthly Report*, mai 2001, p. 39.

[8] Marcello Esteveao, « Why is productivity growth in the euro-area so sluggish ? », *working paper* du FMI, octobre 2004, p. 11-12.



[9] B. Bosworth et J. Triplett, « Some information on the (nonbank, noninsurance) financial services industries », Brookings Economic Measurement Workshop, 1^{er} novembre 2002, p. 13.

méthodes de leur ancienne comptabilité nationale (avant qu'ils n'appliquent de nouveaux indices à leurs services financiers), le « sursaut de productivité » que ces branches ont connu pendant les années 1990 n'aurait pas été discernable : « *Les accélérations apparaissent uniquement avec les nouvelles données, elles n'auraient pas été perceptibles avec la méthodologie ancienne* » [9]. Il n'est donc pas surprenant que des accélérations similaires soient peu perceptibles dans les comptes nationaux européens, dont les manières de mesurer le volume des services financiers sont proches de celle de l'ancienne comptabilité nationale américaine.

Les indices de prix hédoniques : science ou esbroufe ?

L'augmentation de la productivité (la production par heure de travail) est une des sources les plus importantes de l'amélioration du bien-être économique. Son augmentation sera indispensable, dans le futur, si l'on veut financer – sans réduire le niveau de vie – des dépenses médicales croissantes, un nombre beaucoup plus élevé de retraités, de plus en plus de personnes faisant des études, etc.

Étant donné le rôle crucial que la productivité est appelée à jouer, il semble indispensable de savoir la mesurer, afin d'identifier les politiques économiques qui la favorisent (ou qui la freinent). Malheureusement, la tâche est remplie de difficultés théoriques et pratiques qui, contrairement à ce que l'on pense souvent, sont peut-être en train de s'aggraver.

Une des premières difficultés consiste à « définir » (identifier avec précision) le bien ou service que produit une branche. Ce n'est pas trop difficile pour le pain et les automobiles. Mais que produisent exactement les « assurances » ou les « services financiers » ? Aucun consensus n'existe dans les réponses données à ces questions, et la part,

des services difficiles à définir augmente de plus en plus.

Une autre difficulté survient lorsqu'on a obtenu, pour un produit donné, une série chronologique à prix courants et qu'il faut distinguer ce qui relève de l'inflation (de la simple hausse des prix) de ce qui correspond à une amélioration de la « qualité » du produit. Même pour les produits les plus faciles à définir, les méthodes utilisées varient énormément. Ainsi, Jack Triplett rappelle que, entre 1980 et 1997, les « prix » des machines à laver avaient évolué d'une manière similaire dans les différents Länder allemands. Les « indices » des prix calculés par ces Länder, en revanche, montraient des divergences énormes, allant de +31 % à -13 % : « *Les divergences dans les indices des prix venaient non de différences dans l'évolution des prix, mais des méthodes utilisées pour ajuster selon les changements de qualité* » [1].

Les méthodes « hédoniques » sont une famille de techniques utilisées pour estimer le « changement de qualité » d'un produit en utilisant une fonction mathématique dont les variables sont

[*] J. Triplett, « Handbook on hedonic indexes and quality adjustments in price indexes », STI working paper, OCDE, oct. 2004, p. 34.

[**] E. F. Denison, *Estimates of Productivity Change by Industry : an Evaluation and an Alternative*, Washington, Brookings Institution Press, 1989.

[***] F. Magnien, « Mesurer l'évolution des prix des services de téléphonie mobile : une entreprise difficile », *Economie et Statistique*, Insee, juillet 2003.

[****] *OECD Compendium of Productivity Indicators*, nov. 2005, p. 38.

Une autre étude intéressante est celle de Marcel Timmer et Robert Inklaar, qui porte sur les problèmes de mesure dans le « commerce de gros et de détail » (responsable de 11 % du PIB américain). Dans ce secteur aussi, les statistiques américaines indiquent un sursaut impressionnant de la productivité horaire, qui contraste avec un ralentissement en Europe, d'après les comptes nationaux des pays européens. Les problèmes de mesure et de comparaison sont tels que nos deux auteurs concluent que « *les estimations des taux de croissance de la productivité basés sur les données provenant des comptabilités nationales sont de plus en plus obsolètes* [...] ».



les « caractéristiques » que ce produit possède. Le cas le plus souvent mentionné est celui des ordinateurs, et les « caractéristiques » le plus souvent retenues sont la « vitesse du processeur », la « capacité de la mémoire vive » et celle du « disque dur ». Mais il n'y a aucune raison pour se limiter à ces trois caractéristiques et l'on pourrait très bien en inclure d'autres, comme la « fréquence des pannes », la « durée de vie », etc.

Lorsque le produit est difficile à définir, comme c'est le cas pour les « activités auxiliaires de l'intermédiation financière », le choix des « caractéristiques » et les hypothèses retenues afin de pouvoir mesurer deviennent extrêmement subjectifs.

Les théoriciens de la mesure sont divisés à propos des méthodes hédoniques. Pour certains, comme Edward F. Denison – le fondateur de ce que l'on appelle la *growth accounting* (la « comptabilité de la croissance ») –, la méthode est utile pour évaluer l'évolution de la qualité de certains services, comme le logement, mais inintelligible (« *a black box* ») dans nombre d'autres utilisations [1*].

Certaines études partielles plus récentes semblent conforter cette opinion. Ainsi, concernant les « services » de téléphonie mobile (branche qui a, depuis 2001, dépassé la téléphonie classique en nombre de clients), François Magnien, de l'Insee, écrit que « *la difficulté est telle que les instances internationales semblent avoir renoncé à fédérer la réflexion des statisticiens nationaux. La mesure de l'évolution des prix dans ces pays est donc fragile, les méthodes hétérogènes et peu transparentes* » [1***].

Et concernant la croissance de la productivité dans l'industrie manufacturière (qui constitue 18,5 % du PIB en Europe et 14 % aux États-Unis), l'OCDE écrivait très récemment : « *Afin de capter les rapides changements qui ont lieu dans la qualité et les caractéristiques des produits de ce secteur, certains pays ont introduit les déflateurs dits "hédoniques" [...]. Néanmoins, ces pays n'utilisent pas exactement la même méthode [...]. D'autres pays n'ont pas introduit ces déflateurs, d'où il s'ensuit que la comparabilité internationale des taux de croissance de la productivité risque être limitée* » [1****].

[Ces données] deviennent de moins en moins comparables en raison des innovations dans les manières de mesurer »^[10].

Des interprétations différentes

Que le « décrochage » de l'Europe soit réel ou seulement apparent, il reste que les statistiques officielles montrent, depuis une dizaine d'années, une accélération de la productivité horaire aux Etats-Unis et un ralentissement en Europe.

Deux familles d'explications s'opposent dans l'interprétation de ce phénomène. Selon une première explication, une même cause générale – la plus ou moins grande flexibilité des marchés – expliquerait l'essentiel de ces deux tendances. La « grande flexibilité » aux Etats-Unis permettrait aux entrepreneurs de ce pays d'exploiter tous les avantages qu'offrent les nouvelles technologies, tandis que la « rigidité » en Europe (où les mêmes technologies sont pourtant disponibles) empêcherait les entrepreneurs européens d'en faire de même. C'est la thèse que reprend la Commission européenne, un des champions de cette explication : « *L'économie européenne est en train d'échouer dans l'exploitation du potentiel qu'offre la technologie moderne qui est pourtant disponible partout [...]. Le gros de la détérioration émane d'une structure économique rigide* »^[11]. Une thèse reprise en France par Gilbert Cette : « *Concernant la croissance de la productivité [...], l'écart entre les Etats-Unis et les pays européens dont la France s'explique sans doute en bonne partie par des rigidités sur les marchés des biens et du travail* »^[12].

Plusieurs experts pensent pourtant que l'explication par le « degré de flexibilité » des marchés (qui permettrait une meilleure utilisation des technologies modernes) n'est pas corroborée par les observations. Elle explique mal, par exemple, le fait que le ralentissement de la productivité, après 1995, a eu lieu dans le très « flexible » Royaume-Uni mais pas dans la « rigide » France (cf. tableau 2 ci-contre). Ni le fait qu'aux Etats-Unis, dans 11 des 50 Etats de l'Union (dont la très « flexible » Floride), la productivité a ralenti après 1995^[13]. En outre, le ralentissement de la productivité européenne est presque entièrement concentré dans trois pays qui ont des problèmes très particuliers : l'Espagne, l'Italie et les Pays-Bas. Si on fait abstraction de ces trois pays, on ne constate aucun ralentissement de la productivité européenne et aucun écart qui se creuse avec les Etats-Unis.

De plus, si l'Europe était « *en train d'échouer dans l'exploitation du potentiel qu'offre la technologie moderne* », comme le soutient

[10] M. Timmer et R. Inklaar, « Productivity differentials in the US and EU distributive trade sector : statistical myth or reality? », Gröningen Growth and Development Centre, avr. 2005, p. 3.

[11] *The EU Economy : 2004 Review, op. cit.*, p. 156 et 161.

[12] P. Artus et G. Cette, *op. cit.*, p. 77-78.

[13] Francesco Daveri et Andrea Macotto, « The IT revolution across the US States », *working paper n° 226*, CEPR, NBER et Université Bocconi, nov. 2002, p. 34.

la Commission européenne, comment expliquer que la productivité horaire soit, dans de nombreuses branches parmi les plus modernes, en train de croître aussi vite, et parfois plus vite, en Europe qu'aux Etats-Unis (cf. tableau 3, p. 60) ?

Le ralentissement de la productivité horaire de l'Europe, que l'on perçoit dans les comptes nationaux des pays qui la composent, et l'accélération aux Etats-Unis que montrent les statistiques américaines ont donc probablement des causes différentes – et plus complexes – que ne le laisse penser la thèse de la « flexibilité-rigidité ». Prenons d'abord la productivité horaire en Europe, qui passe d'une croissance de 2,3 % par an entre 1985 et 1995 à 1,7 % par an entre 1995 et 2002 (cf. tableau 2). Selon le FMI, ce ralentissement est transitoire et n'est pas dû aux rigidités structurelles mais, au contraire, à la nouvelle flexibilité européenne, bien plus importante qu'on ne le pense d'habitude et qui aurait facilité un sursaut remarquable de l'embauche. Comme l'écrit

LE RALENTISSEMENT DE LA PRODUCTIVITÉ HORAIRE DE L'EUROPE A DES CAUSES PLUS COMPLEXES QUE NE LE LAISSE PENSER LA THÈSE DE LA « FLEXIBILITÉ-RIGIDITÉ ».



2. La productivité horaire selon le pays

Taux de croissance annuel de la productivité horaire (PIB PPA en dollars 2002)		
	1985-1995	1995-2002
Etats-Unis	1,2	2,3
Europe à 15	2,3	1,7
Europe à 15 sans l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas	2,4	2,3
Pays dont la productivité a accéléré		
Irlande	3,5	5,3
Suède	1,5	2,3
Autriche	2,2	2,8
Pays intermédiaires		
France	1,9	1,9
Danemark	1,8	1,6
Pays dont la productivité a ralenti		
Finlande	2,9	2,4
Royaume-Uni	2,4	2,0
Allemagne	2,8	2,1
Pays-Bas	1,6	0,6
Italie	2,2	0,6
Portugal	3,0	1,7
Espagne	2,0	-0,1

Source : Gröningen Database (février et août 2005), www.gdc.net

3. La productivité horaire selon la branche

Taux de croissance annuel de la productivité horaire entre 1995 et 2002
(PIB PPA en dollars 2002).

CITI Rev. 3*		Etats-Unis 1995-2002	UE à 15 1995-2002
Branches où la productivité croît plus vite aux Etats-Unis qu'en Europe			
67	Activités auxiliaires de l'intermédiation financière	10,6	1,4
51	Commerce de gros	8,5	1,5
52	Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles	7,4	1,6
Branches où la productivité croît à peu près à la même vitesse			
70	Activités immobilières	0,9	-0,7
55	Hôtels et restaurants	0,9	-0,5
34	Construction de véhicules	3,7	2,3
65	Intermédiation financière (sauf assurances et caisses de retraite)	3,9	3,4
66	Assurances et caisses de retraite	2,9	2,5
01	Agriculture	4,2	3,8
29	Fabrication de machines	1,1	1,3
331	Instruments scientifiques	3,4	4,1
60	Transports terrestres	0,4	1,2
45	Construction	-0,3	0,6
10-14	Activités extractives	1,5	2,5
24	Produits chimiques	2,9	4,5
Branches où la productivité croît moins vite aux Etats-Unis qu'en Europe			
64	Poste et télécommunications	6,6	8,9
17	Textiles	-1,4	1,6
72	Services informatiques et rattachés	-2,0	2,3
40-41	Electricité, gaz et eau	1,6	6,1
61	Transports par eau	0,8	6,5
321	Composants électroniques**	61,0	67,4
15-16	Produits alimentaires, boissons et tabac	-5,5	1,0

* Classification internationale type par branche.

** Calculé à la manière américaine pour l'Europe.

Source : Gröningen Database (mise à jour janvier 2005), www.ggdc.net

le FMI : « Les analyses de notre staff suggèrent que le ralentissement du taux de croissance de la productivité horaire dans la zone euro est, en grande partie, le reflet de la modération salariale et des réformes structurelles qui ont conduit à une croissance plus riche en emplois [...]. Les politiques ayant pour but d'augmenter rapidement l'emploi peuvent avoir pour effet de ralentir temporairement le taux de croissance de la productivité [...]. Une fois que ces ajustements auront pris fin, la productivité devrait accélérer de nouveau » [14].

En effet, entre 1995 et 2002, l'Europe des Quinze a créé 14,2 millions d'emplois nets, sept fois plus que pendant la période d'une durée similaire entre 1988 et 1995, et plus que les Etats-Unis pendant la même période. Il n'est pas étonnant, donc, devant un phénomène d'une telle ampleur, qu'une partie des travailleurs recrutés soient moins performants et que la productivité ait ralenti.

Quant à l'accélération de la productivité horaire qui aurait eu lieu aux Etats-Unis après 1995 (mais pas en Europe), si elle s'expliquait vraiment par une meilleure utilisation des nouvelles technologies par les Américains, elle devrait se manifester dans toutes les branches où ces technologies sont utilisées, ce qui est loin d'être le cas. Ainsi, la productivité américaine croît moins vite qu'en Europe dans les « services informatiques et rattachés », dans les « poste et télécommunications », dans les « instruments scientifiques » et dans la « fabrication de machines » ; et elle croît à une vitesse similaire dans l'« intermédiation financière » et les « assurances et caisses de retraite ».

Afin de mieux comprendre cette question, l'université de Gröningen a élaboré (avec l'aide de l'OCDE) une base de données qui permet de comparer non seulement les chiffres agrégés (les PIB totaux par heure de travail) mais aussi de regarder sous la surface, en comparant ce qui se passe dans 56 branches différentes de l'économie. Les premiers résultats de l'exploitation de cette base de données sont surprenants : il s'avère que la presque totalité du fameux différentiel de croissance de la productivité horaire entre l'Amérique et l'Europe est concentré dans 3 des 56 branches. Comme l'expliquent les professeurs Van Ark, Inklaar et McGuckin, les principaux responsables de ce projet, « trois branches, à elles seules, expliquent toute la différence dans les gains de productivité : le commerce de gros, le commerce de détail et les services financiers » [15]. Et Robert J. Gordon, un des intervenants les plus actifs dans ce débat, ajoute : « Les différences de taux de croissance de la

[14] FMI, *Euro Area Policies, Staff Report*, août 2004, p. 17.

[15] B. Van Ark, R. Inklaar et R. McGuckin, « ICT and productivity in Europe and the United States. Where do the differences come from ? », *CES-ifo Economic Studies*, vol. 49, mars 2003, p. 309.



productivité dans les 53 branches restantes [responsables de 88 % du PIB en Europe, NDLA] sont soit légèrement positives, soit légèrement négatives, leur somme étant nulle » [16].

[16] R. J. Gordon, « Why was Europe Left at the Station when America's productivity locomotive departed ? », CEPR, 31 mars 2004, p. 7.

Une partie importante du différentiel des gains de productivité semble donc devoir s'expliquer par les particularités que possèdent, aux Etats-Unis, ces trois branches. Prenons d'abord le cas des services financiers, à propos desquels les études de Triplett et Bosworth, mentionnées plus haut, suggéraient déjà une explication. La base de données de Gröningen distingue trois sous-branches différentes parmi ces services. Dans les deux premières (« intermédiation financière » et « assurances et caisses de retraite »), la productivité horaire croît, pendant la période 1995-2002, à peu près à la même vitesse des deux côtés de l'Atlantique. C'est dans la troisième rubrique, « activités auxiliaires de l'intermédiation financière », que se trouve la singularité américaine. Entre 1995 et 2002, la productivité horaire dans cette branche a bondi pour atteindre 10,6 % par an aux Etats-Unis, presque huit fois plus vite qu'en Europe, où ce taux n'a été que de 1,4 % par an (cf. tableau 4). Le secret de la performance américaine semble ici se réduire à une simple différence dans la manière de mesurer (comme cela avait été le cas pour le « matériel informatique et de communication »). Elle s'explique, pour l'essentiel, par l'introduction dans cette branche de nouveaux indices qui évaluent le « volume de la production » d'après le nombre de transactions. Comme la « production » de cette branche mystérieuse est constituée d'une foule de prestations de services et de vente de « produits » sans cesse nouveaux, difficiles à définir et qu'il est presque impossible de mesurer directement (administration de Bourses et de marchés, conseils financiers et immobiliers, gestion de portefeuilles, etc.), des deux côtés de l'Atlantique, on utilise des variables de substitution (*proxi-variables*). Les Américains, de leur côté, mesurent le « nombre de transactions » (qui ont connu une véritable explosion), tandis qu'en Europe la plupart des pays continuent à mesurer (comme on le faisait auparavant aux Etats-Unis) les « effectifs occupés », le « nombre d'heures travaillées » ou la « masse salariale » et la « valeur ajoutée », ainsi que quelques autres variables (qui n'ont que très peu augmenté).

Dans le commerce de détail, l'explication est un peu plus complexe. La productivité horaire américaine, qui augmentait au rythme de 1,4 % par an entre 1985 et 1995 dans cette branche, a fait un bond pour atteindre 7,4 % par an entre 1995 et 2002. En Europe, en revanche, cette croissance a plutôt ralenti, passant de 2,1 % à 1,6 % par an.

Comme l'expliquent Timmer et Inklaar, une partie de l'écart apparu dans les gains de productivité de cette branche s'explique par les différences dans la manière de mesurer [17]. Mais une autre partie semble bien réelle et s'explique par l'évolution particulière de cette branche aux Etats-Unis. Ce qu'il y a de spécifique dans le commerce de détail américain après 1995, c'est l'accélération impressionnante du rythme de disparition du nombre de magasins et leur remplacement par une nouvelle génération d'hypermarchés et de « *superstores* » accessibles seulement par automobile (le phénomène Wal-Mart-Target-Kmart). Dans l'alimentation, par exemple, le nombre total de points de vente (*grocery stores*) a diminué de 13 000 entre 1990 et 1995, soit une réduction de 7 %. Entre 1995 et 2001, la concentration s'accroît et le nombre de points de vente se réduit de 32 000, soit une diminution de 18% par rapport à 1995 [18]. Ainsi, en une dizaine d'années, le nombre de points de vente a diminué de presque 25 %. Une étude récente faite par le National Bureau of Economic Research (NBER) estime que la totalité de l'accroissement de la productivité dans le commerce de détail s'explique, non par l'augmentation de la productivité des magasins qui ont survécu, mais par l'arrivée de ces nouveaux magasins géants. Alors que la productivité des magasins ayant survécu (y compris les *conventional supermarkets*) a stagné [19].

Cette explication (du différentiel apparu dans les taux de croissance de la productivité horaire) est assez largement répandue désormais. En mars 2005, par exemple, Kenneth Rogoff (ex-directeur du département de recherche du Fonds monétaire international) la reprenait dans une interview au journal *Libération* : « *On parle du miracle américain de la productivité ; mais savez-vous que la majeure*

[17] M. Timmer et R. Inklaar, avril 2005, *op. cit.*

[18] US Census Bureau, *Statistical Abstract of the United States : 2004-2005*, p. 663.

[19] Lucia Foster, John Haltiwanger et C. J. Krizan, « The link between aggregate and micro productivity growth : evidence from retail trade », *NBER working paper*, août 2002.

4. Le cas des services financiers

Taux de croissance annuel de la productivité horaire entre 1995 et 2002 (PIB PPA en dollars 2002).

CITI Rev. 3*		Etats-Unis	UE à 15
		1995-2002	1995-2002
65	Intermédiation financière (sauf assurances et caisses de retraite)	3,9	3,4
66	Assurances et caisses de retraite	2,9	2,5
67	Activités auxiliaires de l'intermédiation financière	10,6	1,4

* Classification internationale type par branche.
Source : Gröningen Database (mise à jour janvier 2005), www.ggdc.net



[20] « Un seul pays éponge tout l'argent disponible », interview dans *Libération*, 14 mars 2005, p. 23.

[21] M. Timmer et R. Inklaar, avr. 2005, *op. cit.*, p. 3.

[22] OECD, *Economic Survey of the United Kingdom 2005*, 15 octobre 2005, p. 31.

partie de ces gains de productivité, peut-être les trois quarts, vient du secteur de la distribution ? » [20]. Tout comme Timmer et Inklaar en avril 2005 : « *L'étude détaillée des taux de croissance par branche donne à penser que la performance dans la distribution est au cœur du différentiel de productivité apparu entre les deux régions* » [21]. Plus récemment encore, dans son *Economic Survey* du Royaume-Uni, paru le 15 octobre 2005, l'OCDE reprenait la même interprétation : « *Une grande partie du différentiel de productivité avec les Etats-Unis s'explique par ce qui se passe dans les services, en particulier dans le commerce de détail [...]; une grande partie de l'accélération du taux de croissance de la productivité aux Etats-Unis à la fin des années 1990, eut lieu dans cette branche [...]. La taille moyenne des supermarchés britanniques, bien que supérieure à celle de la plupart des pays du continent européen, est très en dessous de celle des supermarchés américains* » [22].

Conclusion

Les problèmes que pose la mesure des taux de croissance de la productivité horaire, afin de réaliser des comparaisons internationales, sont ainsi redoutables. Il faut donc être extrêmement prudent dans les conclusions que l'on tire et surtout dans les politiques économiques que l'on propose sur la base de statistiques si fragiles. On peut se demander, par exemple, s'il est souhaitable, comme on le soutient parfois, que l'Europe accroisse sa spécialisation dans les branches qui (d'après nos mesures) manifestent les taux de croissance de la productivité les plus élevés. Les priorités ne doivent-elles pas aller plutôt à des branches dont la productivité n'augmente pas nécessairement d'une manière très rapide, comme l'éducation, la santé, la recherche scientifique, la construction de logements agréables et de qualité, etc. ?

On peut aussi se demander si les transformations de la société américaine à l'origine de la différence mesurée dans les taux de croissance de la productivité horaire constituent un véritable progrès, que l'Europe aurait intérêt à imiter. Serait-ce vraiment un progrès pour l'Europe que de voir disparaître 25 % de ses magasins de détail en une dizaine d'années ? La vie serait-elle vraiment meilleure si on consommait quatre fois plus de « services auxiliaires de l'intermédiation financière », comme le font les Américains ?

Au-delà des chiffres, dont l'interprétation est parfois sujette à caution, ce sont peut-être là les bonnes questions qu'il faut se poser, quand on envisage l'avenir. ■