YOU'LL NEVER WORK ALONE.
CHAMBRE DES SALARIÉS LUXEMBOURG

N°1 FÉVRIER 2024

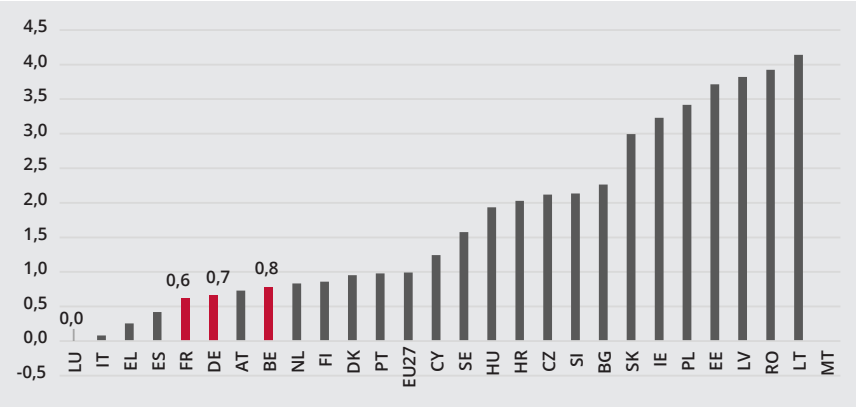
ECONEWS

ÉCONOMIE

À PROPOS DE L'ÉVOLUTION DE LA PRODUCTIVITÉ : THERMOMÈTRE DÉFAILLANT OU PROBLÈME RÉEL ?

Selon certains observateurs, la productivité apparente du travail au Luxembourg exprimée en volume[1] stagnerait et perdrait du terrain par rapport, notamment, aux pays voisins, si l'on prend en considération l'évolution des chiffres de la comptabilité nationale reproduite ci-après[2].

Évolution annuelle moyenne de la productivité en volume (1995-2022)



Note : Valeur ajoutée par emploi. Absence de données pour Malte. Données : Eurostat ; graphique : CSL.

1 Les économistes distinguent les mesures en volume (dites aussi « réelles ») de celles en valeur (dites nominales), autrement dit entre les prix en euros constants (d'une année donnée dans le passé) d'un agrégat comme la productivité et les prix en euros courants (de l'année en cours) de ce même agrégat. La productivité du travail est le rapport entre la valeur ajoutée (la richesse monétaire) dégagée au sein des entreprises et le nombre d'emplois ou d'heures de travail utilisé pour ce faire.

2 À noter que, au rythme de l'évolution de la productivité en volume connu entre 1995 et 2022 et en partant du niveau de productivité de 2022, la Belgique mettrait 45 ans à rattraper le Luxembourg, l'Allemagne et la France 90 ans, sous l'hypothèse que ceux-ci ne se heurtent pas à une sorte de plafond de verre d'ici là.

18 rue Auguste Lumière | L-1950 Luxembourg
B.P. 1263 | L-1012 Luxembourg
T +352 27 494 200 | F +352 27 494 250
csl@csl.lu | www.csl.lu

Cette situation s'avèrerait problématique pour les entreprises luxembourgeoises où les gains de productivité plafonneraient[3], mais où les salaires continueraient à progresser, notamment du fait de l'indexation des salaires sur les prix à la consommation. Or, il est bien connu, du moins parmi les experts en la matière, que les chiffres de la productivité en volume sont à considérer avec beaucoup de prudence, notamment dans les économies largement tertiarisées comme au Luxembourg[4].

En effet, la productivité nominale (pour partie orientée par l'évolution des prix de vente) est la seule mesure tangible, véritable, exprimée dans une forme monétaire sonnante et trébuchante. La productivité en volume n'est pas aussi « réelle » que sa dénomination voudrait le laisser entendre, puisqu'elle résulte d'une estimation, d'une convention économique artificielle à travers le déflateur de PIB[5]. Dit autrement, c'est bel et bien le vrai PIB (nominal) qui est « déflaté » pour obtenir une estimation en volume et nullement un quelconque PIB réel qui est « inflaté » pour être transformé en un PIB nominal artificiel. Il convient de garder en mémoire le sens de cette manœuvre des comptables nationaux pour bien comprendre que le PIB nominal ne constitue donc aucunement une sorte de réalité économique augmentée, mais tout simplement la réalité économique à un instant donné, alors qu'à l'inverse le PIB dit réel (en volume) représente assurément une réalité diminuée (en l'occurrence des prix) !

Ceci est d'autant plus vrai pour le Luxembourg et son économie spécialisée dans les services : selon Eurostat, « l'importance croissante du secteur tertiaire dans l'économie, secteur pour lequel la mesure des prix et volumes est insuffisante, peut gravement contrarier la fiabilité et la comparabilité des données de croissance du PIB ». Dans leur travail, les comptables nationaux agrègent en effet les données collectées à prix courants, « dans un cadre comptable, de transactions qui ont eu lieu et dont on peut témoigner. Par contre, les comptes à prix constants décrivent une situation économique d'une année donnée avec les prix d'une autre année. »[6] Nous illustrons en annexe les difficultés de l'estimation de la croissance en volume, notamment dans les services, domaine de spécialisation de l'économie luxembourgeoise, déjà évoquées en 2010 et qui restent d'actualité.

L'inadéquation de la mesure de la productivité en volume devient apparente lorsqu'on la compare à la constante progression des salaires réels (hors inflation), augmentant en moyenne de 1% par an depuis 25 ans. Si la productivité stagnait alors que les salaires réels augmentent, on devrait observer une hausse conséquente de la part salariale, alors que celle-ci stagne. En outre, la combinaison d'une productivité stagnante et d'une hausse réelle des salaires provoquerait une perte en profitabilité et compétitivité considérable pour les entreprises luxembourgeoises. Or, l'évolution économique des dernières décennies, marquée par une forte croissance de l'emploi, a prouvé le contraire : le Luxembourg demeure un pays attractif où les entreprises souhaitent s'installer et recruter. Cette discordance met en évidence les lacunes de la mesure de la productivité dite réelle (en volume) et souligne la nécessité de s'approprier un autre outil pour mesurer la productivité effective.

Dès lors, en comparant le Luxembourg avec ses trois pays voisins, force est de constater que la productivité horaire nominale a augmenté historiquement plus fortement au Grand-Duché. Ainsi, depuis 1995, la productivité horaire nominale a augmenté de 133% au Luxembourg, contre 93% en Belgique. En dépit d'un écart qui se creuserait en défaveur du Luxembourg en termes de volume de la productivité du travail depuis 1995, cet écart s'accroît en réalité en faveur du Luxembourg cette fois, si l'on exprime cette productivité en euros courants, seule version de l'euro qui sert aux entreprises à assurer leurs engagements financiers vis-à-vis de tous leurs créanciers.

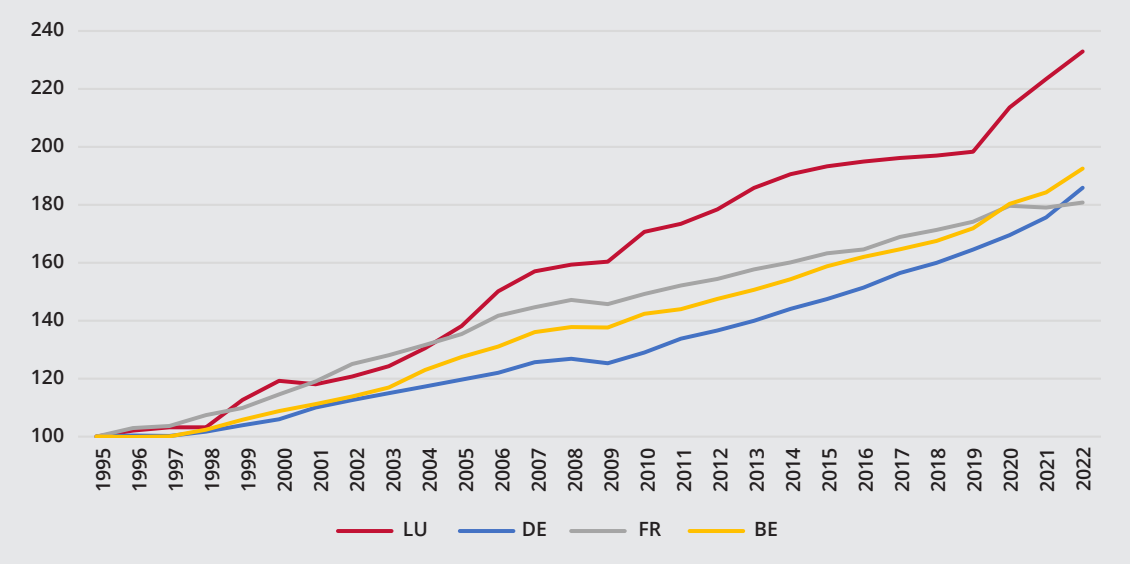
3 Les déterminants généraux de la productivité du travail ne résident évidemment pas dans la seule volonté des travailleurs, mais dépendent aussi largement de la responsabilité des entreprises qui leur incombe d'améliorer les conditions de travail, l'outil de production, l'organisation et la gouvernance de l'entreprise, d'investir dans la recherche et le développement, dans le renforcement des compétences de la main-d'œuvre et du management, etc.

4 Où, par ailleurs, ils sont susceptibles de révision jusqu'à quatre années après leur publication.

5 Le déflateur du produit intérieur brut (PIB, qui est la somme des valeurs ajoutées) quantifie les variations de prix et est utilisé pour corriger la valeur ajoutée ou le PIB nominaux des effets de l'« inflation » qui est liée au processus de production des biens et services afin d'exprimer ces agrégats en volume, c'est-à-dire à prix en euros constants. L'euro de l'an 2000 n'a en effet pas le même pouvoir monétaire que l'euro en 2023 du fait de la hausse généralisée des prix. Voir aussi en annexe.

6 Eurostat, Manuel de la mesure des prix et des volumes dans les comptes nationaux, 2005, pp. 2 et 4.

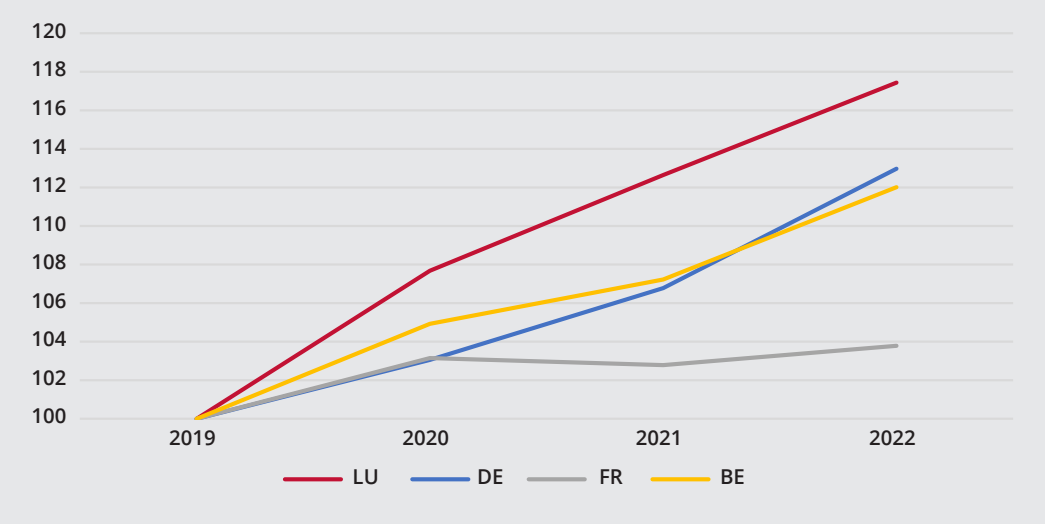
Productivité horaire nominale (base 100 = 1995)



Données : Eurostat ; graphique : CSL.

Depuis 2019, les écarts en termes de productivité horaire nominale se sont aussi agrandis entre le Luxembourg et ses pays voisins : +17,4% au Luxembourg, +13% en Allemagne et +12% en Belgique contre +4% en France.

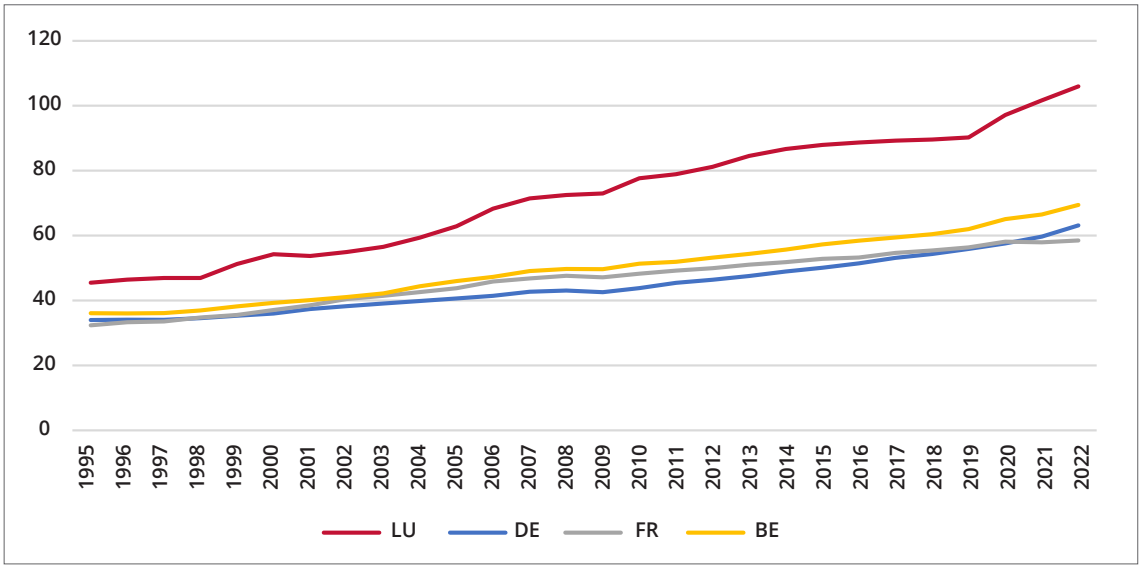
Productivité horaire nominale (base 100 = 2019)



Données : Eurostat ; graphique : CSL.

Au Luxembourg, une heure de travail a généré une valeur nominale de 106 euros en 2022. En Belgique, qui se trouve à la deuxième place, une heure de travail a généré une valeur de 69 euros en 2022. Depuis 2019, l'écart entre Luxembourg et la Belgique s'est creusé. Ainsi, une heure de travail au Luxembourg a généré en 2022 16 euros de plus par rapport à 2019, tandis qu'en Belgique une heure de travail a seulement généré 7 euros de plus en 2022 par rapport à 2019.

Productivité horaire nominale absolue (niveaux en euros)



Données : Eurostat ; graphique : CSL.

Le niveau de productivité au Luxembourg augmente donc plus fortement que dans les pays voisins.

Si en termes d'efficacité économique, les gains de productivité en volume peuvent paraître importants, notamment à très court terme (quoique discutables dans une économie tertiarisée, cf. supra), il paraît tout aussi évident qu'il y a lieu de considérer les gains de productivité en valeur nominale si l'on veut comprendre la dynamique économique au Luxembourg et les interactions entre valeur ajoutée par emploi ou par heures travaillées et les salaires. Il n'y a donc point de sens d'indexer les salaires sur la productivité en volume, mais il convient bien de prendre en considération l'évolution nominale de cette productivité[7]

7 Nous reviendrons dans un prochain Éconews sur le rapport entre productivité et salaires.

ANNEXE

Difficultés de l'estimation de la croissance en volume dans les services

Toute la difficulté de l'évaluation de la croissance de la valeur ajoutée en volume (soit en euros constants, fixés à une année de référence précédente) dans les services vient de la détermination d'un indice de prix (inflation) qu'il convient d'appliquer aux données en valeur (c'est-à-dire en euros courants) afin d'estimer ces données en volume. Cet indice de prix est le déflateur (voir note de page 5).

Eurostat classe les méthodes pour estimer les prix et les volumes en trois catégories :

- Méthodes A : méthodes les plus appropriées (qui se rapprochent le plus de la solution idéale) ;
- Méthodes B : méthodes de remplacement pouvant être utilisées si les méthodes les plus appropriées ne peuvent l'être (méthodes acceptables) ;
- Méthodes C : méthodes qui ne doivent pas être employées (qui s'éloignent trop de la solution idéale pour être employées).

Ces trois méthodes correspondent en fait respectivement à un bonne, moyenne et mauvaise qualité[8]. En France, M. BEUDAERT[9] a dressé une typologie des méthodes utilisées par l'Insee, l'institut national français de statistiques, selon les secteurs.

Typologie de la qualité des indicateurs de prix

	Groupe		
En %	*A*	*B*	*C*
Agriculture	*83*	*9*	*8*
Industrie	*74*	*24*	*1*
Construction	*79*	*21*	*0*
Commerce	*67*	*0*	*33*
Transports	*58*	*42*	*0*
Activités financières	*0*	*78*	*22*
Activités immobilières	*77*	*23*	*0*
Services aux entreprises	*23*	*29*	*48*
Services aux particuliers	*71*	*25*	*5*
Éducation, santé, action sociale	*43*	*0*	*57*
Administration	*0*	*100*	*0*
Ensemble du secteur tertiaire	*41*	*33*	*26*
Ensemble de l'économie	*55*	*30*	*15*

On peut y remarquer que, si, pour l'industrie ou la construction, les déflateurs utilisés sont globalement de bonne qualité, il n'en va pas de même pour les services. Par exemple, dans les activités financières, aucune méthode n'appartient à la catégorie A, ou encore, concernant les services aux entreprises, seules 23% des méthodes appartiennent à la catégorie A, et 48% à la catégorie C, la plus mauvaise.

À titre d'exemple, concernant le Luxembourg, pour de nombreux services aux entreprises tels que les services informatiques, la recherche/développement, les services comptables, etc., le déflateur utilisé pour la production est un indice de prix basé sur les salaires horaires de la branche. Ceci revient à dire que, si les salaires augmentent au même rythme que la production en valeur, on considère qu'il n'y a pas d'augmentation de cette même production en volume. En d'autres termes, même en présence d'une augmentation de l'activité et des marges des entreprises, nous pouvons avoir des baisses de productivité constatées, simplement en raison de la méthode utilisée.

8 Lucie GONZALES et Fabrice LENSEIGNE, « Mesure de la productivité du travail dans les services : le cas français », in Rapport du Conseil d'Analyse Économique, Productivité et emploi dans le tertiaire, 2004, pp. 125-136.

9 M. BEUDAERT, « Inventaire des sources et méthodes pour la mesure des prix et des volumes dans les comptes nationaux français », in Base 95 méthode : système français de comptabilité nationale, n° 34, INSEE, Banque de France, Trésor Public, mai 2003, tel que cité par L. Gonzalez et F. Lenseigne, op.cit., p. 129.

Exemple de calcul des gains de productivité dans les services informatiques

Supposons une société de services informatiques qui place son salarié dans d'autres sociétés pour réaliser des prestations de services. Cette société réalise en t une valeur ajoutée de 100. Cette valeur ajoutée sert à payer 50 de salaires, et il reste donc à l'entreprise une marge, l'excédent brut d'exploitation (EBE) de 50.

En t1, cette entreprise décide de faire suivre une formation à son salarié afin d'améliorer sa productivité. Forte de cette nouvelle compétence, l'entreprise décide de placer son salarié à un tarif plus élevé lui permettant de réaliser 110 de valeur ajoutée, soit 10% supplémentaires. Le responsable de cette entreprise étant favorable à l'équité décide d'augmenter son salarié de 10% également. Ainsi, le salarié gagne-t-il désormais 55 et l'entreprise réalise une marge après salaires (EBE) de 55.

Tout semble aller pour le mieux dans la meilleure des entreprises. La valeur ajoutée a progressé de 10% répartis équitablement entre le salarié et l'entreprise qui voient tous deux leurs gains croître également de 10%.

Pourtant, la comptabilité nationale va nous donner une tout autre image de l'évolution de cette entreprise.

Rappelons ce que nous dit Eurostat sur la distinction entre données à prix courants et à prix constants. La comptabilité nationale va dans un premier temps enregistrer ces transactions sur la base de la comptabilité de l'entreprise, c'est-à-dire à prix courants, « dans un cadre comptable, de transactions qui ont eu lieu et dont on peut témoigner. Par contre, les comptes à prix constants décrivent une situation économique d'une année donnée avec les prix d'une autre année ».

Comment dès lors déterminer les montants de ces transactions à prix constants, en l'occurrence, comment calculer les montants des transactions qui ont eu lieu en t1 au prix de t0 ?

L'augmentation de prix est justifiée par la formation suivie par le salarié et l'amélioration de sa productivité. Cependant, sur les 10 euros de valeur ajoutée supplémentaire, une partie est due à l'amélioration de la qualité de la prestation de service et une partie constitue éventuellement une augmentation de prix pure. Comment faire la part des choses ?

Selon M. BEUDAERT, cité précédemment, en France, seuls 23% des indicateurs de prix utilisés dans les services aux entreprises par l'Insee étaient de bonne qualité, 29% de mauvaise qualité et 48% de qualité médiocre.

Comment le comptable national procède-t-il ici de son côté ? Ne disposant pas d'indicateur fiable pour estimer l'indice de prix (le déflateur) qui va servir à calculer l'évolution en volume de la valeur ajoutée[10], il va utiliser un indicateur approchant, en l'occurrence que l'augmentation de prix est égale à l'augmentation du salaire[11] (en utilisant comme indice de prix un indice du coût horaire de la main-d'œuvre).

Conséquence de ce choix méthodologique, étant donné que les salaires augmentent de 10%, le déflateur de valeur ajoutée augmente également de 10%, sans même que l'on sache déterminer quelle part de cette augmentation est due à l'amélioration de la qualité de la prestation de service ou à une hausse pure du prix du service. Ainsi, la valeur ajoutée à prix constants calculée en déflatant (divisant) la valeur ajoutée en valeur de t1 (110) par le déflateur de valeur ajoutée (1,1) ne progresse pas. Résultat, aucun gain de productivité n'a été réalisé dans l'entreprise selon la comptabilité nationale, alors que, sur le terrain, l'entreprise a procédé à une hausse de salaire à la suite de la hausse du prix de vente. En réalité, le constat est même pire, puisque c'est la production qui est déflatée par l'indice du coût de la main-d'œuvre, ce qui aboutit à une baisse de la valeur ajoutée en volume.

Alors que tout le monde semble être content, le salarié comme l'entreprise qui voient tous deux leurs revenus augmenter de 10%, nous nous retrouvons avec une productivité en volume stagnante que certains observateurs extérieurs ne manqueront pas de souligner pour mieux critiquer le système de formation des salaires au Luxembourg.

Cet exemple pédagogique simplifié, et, forcément, un peu caricatural, n'en représente pas moins la méthode approximative à laquelle il est recouru pour séparer les effets « prix » et « volume » dans les services et quantifier la productivité en euros constants. Une gageure !

10 Par souci de simplification, nous considérons ici que la valeur ajoutée est directement déflatée. En réalité, le déflateur de valeur ajoutée est lui-même la résultante de la double déflation de la production et des consommations intermédiaires. Cette simplification à des fins pédagogiques ne modifie toutefois pas le raisonnement d'ensemble, si ce n'est que la différence est encore amplifiée par rapport à notre calcul, puisque c'est la production qui est directement déflatée par l'indice de prix choisi.

11 Statec, « Inventaire des sources et méthodes pour les mesures de prix et de volumes en comptabilité nationale ». Dans plusieurs branches des services aux entreprises, le déflateur utilisé est un indice du salaire horaire de la branche. C'est le cas de plusieurs types de services informatiques, mais aussi de la recherche-développement, des services comptables, de la publicité…