

PRODUCTIVITÉ

Définition

Mesure de l'efficacité d'un processus de production. C'est le rapport entre la production réalisée et (le ou les) facteurs de production utilisé(s) pour l'obtenir.

Explications

Une entreprise sera d'autant plus efficace qu'elle produira plus avec moins de facteurs de production.

Lorsqu'on utilise le terme « productivité », on sous-entend toujours (ou presque) qu'il s'agit de la *productivité du travail*.

On peut calculer d'autres sortes de productivité :

- la productivité du *capital* : elle compare la production réalisée à la quantité de capital utilisée. On a donc le rapport :

productivité du capital = quantité produite / quantité de capital utilisée.

- la *productivité globale des facteurs* : elle compare la production réalisée à la quantité de capital et de travail utilisée. On a donc le rapport :

productivité globale des facteurs = quantité produite / quantité de travail et de capital utilisée.

Remarque de vocabulaire :

Quand on parle de l'augmentation de la productivité, on utilise souvent l'expression « gains de productivité ».

Indicateurs

La *productivité* est le rapport suivant : Production / quantité de *facteurs de production*.

Pour la *productivité du travail*, on a : Production / quantité de *facteur travail*. Quant aux diverses façons de mesurer le numérateur (Production) et le dénominateur (quantité de travail), allez voir la notion « productivité du travail ». Tout (en tout cas, le plus important) est indiqué.

Tendances

En France, la *productivité du travail* a beaucoup augmenté durant les Trente Glorieuses (+ 5,4 % en moyenne par an entre 1950 et 1974) pour ralentir depuis (+2,5 % entre 1975 et 1989 puis + 1,9 % de 1990 à 2007).

Aller dans la rubrique « *Productivité globale des facteurs* » pour voir d'autres données et d'autres évolutions.

Enjeux

La *productivité du travail*, qui veut mesurer l'efficacité du travail, pose des problèmes notamment dans les économies tertiaisées comme l'économie française. En effet, l'importance des services se mesure autant par la quantité rendue (nombre d'actes médicaux par exemple) que par la qualité de l'acte (fiabilité du diagnostic).

Mais comment mesurer les progrès dans la qualité des services rendus ? Un médecin qui produit moins d'actes (moins de consultations) mais passe plus de temps pour établir le diagnostic, est-il moins efficace ? Il est vrai que le même problème se pose avec les biens (comment tenir de l'amélioration de la qualité des biens ... ou de leur dégradation ? Ainsi, la précision du numérateur peut être mise en doute pour mesurer cette efficacité du travail réalisé.

Comme on considère que l'augmentation de la productivité est quelque chose de positif (plus de production par tête donc plus de *revenu* disponible par tête), se pose la question des facteurs qui peuvent la permettre : intensité du travail (*taylorisme*, fordisme) ou meilleure formation des travailleurs ? Augmentation du nombre d'outils ou de machines ou amélioration des outils et des machines ? Qui est donc responsable de cette augmentation : le travailleur, l'entrepreneur, l'inventeur ? Qui doit donc bénéficier en priorité de ces gains de productivité ?

On passe ainsi à un deuxième enjeu celui de la répartition des gains de productivité. En effet, lorsque la productivité augmente, cela signifie que l'on produit plus (plus de revenus donc) avec moins de moyens utilisés. Qui doit en bénéficier : le consommateur par des baisses de prix, les salariés qui sont plus efficaces, les apporteurs de capitaux par une hausse des profits ?

Quand la productivité augmente fortement comme durant les Trente Glorieuses, on perçoit bien que tout le monde en bénéficie plus ou moins (y compris les retraités d'ailleurs par la *redistribution*). Lorsqu'ils ralentissent, c'est beaucoup moins le cas et les conflits sur leur répartition peuvent s'accroître entre salariés et apporteurs de capitaux mais aussi avec les *pouvoirs publics* pour dégager des ressources finançant ses activités.

Erreurs Fréquentes

- Confondre **production** et **productivité** et donc croire que systématiquement une hausse de la productivité engendre une hausse de la production (c'est sans doute vrai au niveau macroéconomique mais plus discutable au niveau de l'entreprise).
- Dans l'analyse de son évolution, **confondre baisse** de la productivité et **simple ralentissement de son augmentation** (comme après les Trente Glorieuses).
- Confondre **productivité** et **rentabilité** : une entreprise peut voir ses coûts de production (salaires, par exemple) beaucoup augmenter ou ses recettes baisser (baisse des prix) malgré (ou du fait de) la hausse de la productivité.

Sources : d'après <http://ses.webclass.fr/> (+ mise à jour et modifications)