

EUROPE ET ETATS-UNIS :

La différence de productivité, se creuse-t-elle vraiment ?

Francisco VERGARA *

L'image d'une Union européenne « rigide », distancée de plus en plus par une Amérique « flexible et dynamique », est largement répandue dans les media. Jusqu'en 1995, c'est surtout la vigueur de la création d'emplois aux Etats-Unis, contrastée à son atonie en Europe, qui a été mise en avant. Mais, après cette date, l'Europe des 15 s'est mise à créer autant d'emplois que les Etats Unis (voir Tableau 1). Le discours euro-pessimiste s'est donc porté

TABLEAU 1
EMPLOI

	1988-95	1995-2002
Emplois créés (millions)		
Etats Unis	11,0	12,4
Europe 15	2,0	14,2
Croissance annuelle de l'emploi (%)		
Etats Unis	1,2	1,3
Europe 15	0,2	1,3

Source : Eurostat (AMECO Database, mise à jour 18 oct. 2004)

sur le retard que le Vieux Continent serait en train de prendre en matière de *productivité par heure de travail*.

La thèse a été reprise un peu partout. La Commission européenne, par exemple, en a fait, pour la deuxième année consécutive, le thème central de son *Rapport économique* :

« Après avoir atteint à peu près 97% du niveau américain, aux environs de 1995, la productivité européenne par heure de travail *se détériore*¹ ».

Même la Commission économique pour l'Europe (des Nations Unies), souvent plus réticente à reprendre les idées à la mode, répète en chœur :

« La *meilleure performance des Etats Unis* par rapport à l'Europe occidentale, en matière de *croissance de la productivité* depuis 1990, est désormais un fait reconnu² »

* Economiste, auteur de *Les Fondements philosophiques du libéralisme*, La Découverte Poche, Paris 2002. Contact : www.fvergara.com

¹ *The EU Economy : 2004 Review*, 26 octobre 2004, p. 160. Remarquons l'alarmisme auquel a recours la Commission ; la productivité en Europe ne se « détériore » pas comme l'écrit la Commission, elle « ralentit » (il y a *slowdown* pas *downturn*).

² *Economic Survey of Europe 2005*, No. 1, p. 105.

La même chose se passe en France où le récent rapport Camdessus écrit que :

« la productivité du travail a accéléré aux États-Unis pendant la décennie 90, elle s'est ralentie en Europe. ... *l'écart se creuse* à nouveau en faveur des États-Unis³ ».

Tout comme Patrick Artus et Gilbert Cette, dans un récent rapport du Conseil d'Analyse Economique :

« la progression de la productivité du travail dans les pays européens ... est devenue, depuis la décennie quatre-vingt-dix, *nettement inférieure* à celle observée aux États-Unis⁴ »

Les opinions sont très divisées

Pourtant, si on lit attentivement les études dédiées à ce sujet, on constate que les spécialistes de la mesure de la productivité sont profondément divisés, non seulement sur la réalité du différentiel qui serait apparu dans les taux de croissance de la productivité, mais aussi sur les causes qui l'expliqueraient. La Commission européenne le reconnaît d'ailleurs. Concernant la réalité du phénomène, la Commission note que :

« Le FMI a récemment maintenu que la Zone euro n'avait *pas de problème de productivité*⁵ ».

Et concernant son éventuelle explication :

« Notre interprétation diffère de celle de certains commentateurs respectés, comme Olivier Blanchard (du MIT) et le Fonds Monétaire International (FMI)⁶ »

Les spécialistes qui rejettent la thèse de « l'écart qui se creuse » avancent plusieurs arguments. D'abord, on soutient qu'une partie significative de cet écart n'est qu'une illusion statistique due aux différences qui existent dans la manière de mesurer la productivité des deux côtés de l'Atlantique. Un récent *Working Paper* du FMI, par exemple, nous dit qu'en calculant la productivité du secteur « matériel informatique et de communication » (ordinateurs, imprimantes, téléphones portables, etc.) *à la manière américaine*, avec les indices de prix « hédonistes » américains (**ENCADRE PEUT ETRE SUR LES INDICES DE PRIX**), un tiers du ralentissement apparent de la productivité horaire

³ Michel Camdessus, *Le sursaut. Vers une nouvelle croissance pour la France*, La Documentation Française, 2004, p. 25.

⁴ Patrick Artus, Gilbert Cette, *Productivité et croissance*, La Documentation française, 2004, p. 77.

⁵ *Op. cit.*, p. 187.

européenne s'évanouit⁷. Pourtant, ce secteur ne constitue que 2% du PIB européen. Malheureusement, aucune étude similaire n'a été faite sur les différences qui existent dans la manière de mesurer « les services », qui constituent plus de 70% du PIB et dont la mesure de la productivité horaire comporte souvent des difficultés beaucoup plus redoutables que celle des ordinateurs et des téléphones portables (qui sont des objets *visibles*). Dans un récent rapport sur les problèmes que pose la comparaison de la productivité d'un pays à l'autre, un groupe des six meilleurs experts de l'OCDE sur cette question, concluait que les différences dans la manière de mesurer (entre l'Europe et les Etats Unis) sont si nombreuses, et agissent dans tant de directions différentes, que :

« Aucune estimation définitive ne peut être avancée concernant le rôle que jouent les problèmes de mesure dans les différences de productivité constatées⁸ »

Des explications différentes

Que le « décrochage » de l'Europe en matière de productivité horaire soit réel ou seulement apparent, il reste que les statistiques officielles montrent, depuis une dizaine d'années, un *ralentissement* de la productivité horaire en Europe, et une *accélération* aux Etats-Unis (voir Tableau 2). Deux familles d'explications s'opposent dans l'interprétation de ce phénomène.

Selon une première explication, une même cause - 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 toutes 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. Comme l'explique la Commission européenne, un des champions de cette thèse :

« l'Economie 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*⁹ »

Thèse reprise en France par Gilbert Cette :

⁶ *Op. cit.*, p.13.

⁷ Marcello Estevao, *Why Is Productivity Growth in the Euro-Area So Sluggish*, Working Paper du FMI, octobre 2004, p. 11-12.

⁸ Ahmad, Lequiller, Marianna, Pilat, Schreyer et Wöfl, *Comparing Labour Productivity Growth in the OECD Area : the Role of Measurement*, OCDE, dec. 2003, p. 43..

⁹ *The EU Economy : 2004 Review*, *op. cit.*, p. 156 et 161.

« 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 travail¹⁰ »

Plusieurs experts pensent pourtant que l'explication par le *degré de flexibilité* des marchés ne colle pas avec les observations. Elle explique mal le fait que le ralentissement de la productivité, après 1995, ait eu lieu non seulement dans la « rigide » Allemagne, mais aussi dans le très flexible Royaume-Uni (Tableau 2). Ni le fait qu'aux Etats Unis, dans 11 des 50 Etats de l'Union (dont la très flexible Floride) la productivité ait ralenti après 1995¹¹. Remarquons aussi que le ralentissement de la productivité européenne est presque entièrement concentrée dans trois pays qui ont des problèmes très particuliers : l'Espagne, l'Italie et les

TABLEAU 2
PRODUCTIVITE HORAIRE : accélération ou ralentissement selon le pays

	Taux de croissance annuelle de la productivité horaire (en %)*	
	1985-95	1995-2002
Etats Unis	1,2	2,3
Europe 15	2,3	1,7
Europe 15 (sans l'Italie, l'Espagne et les Pays Bas)	2,4	2,3
Pays dont la productivité a accéléré		
Irlande	3,5	5,4
Suède	1,5	2,2
Autriche	2,1	2,7
France	1,9	2,3
Pays intermédiaires		
Danemark	1,8	1,9
Finlande	2,9	2,8
Pays dont la productivité a ralentie		
Royaume-Uni	2,3	1,9
Allemagne	2,8	2,1
Pays Bas	1,6	0,8
Italie	2,2	0,7
Portugal	3,2	1,7
Espagne	2,0	-0,3

Source : Groningen database (mise à jour janvier 2005), www.ggdc.net.

* PIB PPA en dollars 2002.

¹⁰ Patrick Artus, Gilbert Cette, *op. cit.*, p. 77-78.

¹¹ Francesco Daveri et Andrea Macotto, *The I. T. Revolution accross the U . S. States*, Working Paper n° 226, CEPR, NBER et Université Bocconi, nov. 2002, p. 34.

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.

Si l'Europe était « en train d'échouer dans l'exploitation du potentiel qu'offre la technologie moderne », comme le soutient la Commission européenne, comment se peut-il 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 (voir Tableau 3).

Le ralentissement de la productivité horaire en Europe, et son accélération aux Etats-Unis auraient, selon les partisans de cette deuxième explication, 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 (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 et qui aurait facilité un sursaut remarquable de l'embauche :

« Les analyses du staff du FMI 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 nouveau¹² ».

En effet, entre 1995 et 2002 l'Europe a créé 14,2 millions d'emplois nets, sept fois plus que pendant la période d'une durée similaire entre 1988 et 1995, plus même que les Etats-Unis pendant la même période (Tableau 1). Il n'est pas étonnant donc, devant un phénomène d'une telle envergure, qu'une partie des travailleurs recrutés soient moins performants et que la productivité ait ralenti.

Quant à l'accélération de productivité qui eut lieu aux Etats-Unis après 1995 (mais pas en Europe), l'Université de Groningen a élaborée (avec l'aide de l'OCDE) une base des données qui permet de comparer non seulement les chiffres agrégés (les PIB totaux par heure de travail) mais de regarder sous la surface et de comparer ce qui se passe dans 56 branches différentes de l'économie. Les premiers résultats de l'exploitation des chiffres de cette base des données sont surprenants : il s'avère que la presque totalité du fameux « différentiel » de

¹² FMI, *Euro Area Policies, Staff Report*, août 2004, p. 17.

croissance de la productivité 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 tout le différentiel de productivité : le commerce de gros, le commerce de détail et les services financiers¹³ ».

TABLEAU 3 :

CITI Rev.3*		PRODUCTIVITE HORAIRE	
		Taux de croissance annuel	
		1995-2002 Etats Unis	1995-2002 UE-15
Branches dans lesquelles la productivité aux Etats Unis croit plus vite 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 dans lesquelles la productivité croit 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 assurance et caisses de retraite)	3,9	3,4
66	Assurance 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 dans lesquelles la productivité aux Etats Unis croit moins vite qu'en Europe			
64	Postes et télécommunications	6,6	8,9
17	Textiles	-1,4	1,6
72	Activités informatiques et rattachées	-2,0	2,3
40-41	Electricité, gaz et eau	1,6	6,1
61	Transports par eau	0,8	6,5
321	Composantes électroniques**	61,0	67,4
15-16	Produits alimentaires, boissons et tabac	-5,5	1,0
Récapitulatif : activités financières			
65	Intermédiation financière (sauf assurance et caisses de retraite)	3,9	3,4
66	Assurance et caisses de retraite	2,9	2,5
67	Activités auxiliaires de l'intermédiation financière	10,6	1,4

Source : Groningen database (mise à jour janvier 2005), www.ggdc.net.

*. Classification Internationale Type par Branche. ** Calculé à la manière américaine pour l'Europe.

¹³ Bart van Ark, Robert Inklaar et Robert 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.

Et le Professeur Robert J. Gordon, un des intervenants les plus actifs dans ce débat, ajoute :

« Les différences de productivité dans les branches restantes [responsables de 88% du PIB] sont soit légèrement positives, soit légèrement négatives, leur somme étant nulle¹⁴ ».

En laissant de côté les différences dans la manière de mesurer la productivité (dont nous avons parlé plus haut), le secret du sursaut de la productivité américaine semble donc se trouver dans les particularités que possèdent, dans ce pays, les trois branches qui sont, à elles seules, responsables de « l'écart de productivité » avec l'Europe.

Dans le *commerce de détail* américain, par exemple, la productivité horaire qui augmentait au rythme de 1,4% par an entre 1985 et 1995, a fait un bond pour atteindre 7,4% par an entre 1995 et 2002. En Europe, cette croissance a plutôt ralenti passant de 2,1% à 1,6% par an. Ce qu'il y a de particulier dans le commerce de détail aux Etats Unis après 1995, c'est l'accélération impressionnante du rythme de disparition du nombre de magasins et l'apparition d'une nouvelle génération de *hypermarkets* et *superstores* accessibles par automobile seulement (le phénomène Wal-mart-Target-Kmart). Dans l'alimentation, par exemple, entre 1990 et 1995 le nombre de points de vente (*grocery stores*) a diminué de 13 000, ce qui fait une réduction de 7%. Entre 1995 et 2001 le phénomène s'accélère et le nombre de points de vente se réduit de 32 000, ce qui fait une diminution de 18% par rapport à 1995¹⁵. En une dizaine d'années, le nombre de points de vente a diminué de presque 25%. Une étude récente publiée 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 existants (qui ont survécu) mais par l'arrivée de ces nouveaux magasins géants, la productivité des magasins anciens (y compris les *conventional supermarkets*) ayant stagné¹⁶.

Quant aux *services financiers* américains, la Base des données de Groningen distingue trois branches différentes. Dans les deux premières (« Intermédiation financière » et « Activités d'assurance et de caisses de retraite »), la productivité du travail croit, pendant la période 1995-2002, à peu près à la même vitesse des deux côtés de l'Atlantique. C'est dans la

¹⁴ Robert J. Gordon, *Why was Europe Left at the Station*, CEPR, 31 mars 2004, p. 7.

¹⁵ U. S. Census Bureau, *Statistical Abstract of the United States : 2004-2005*, p. 663.

¹⁶ 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.

troisième rubrique, « Activités auxiliaires de l'intermédiation financière », que se trouve la singularité américaine : à partir de 1995, la productivité horaire dans cette branche croît à 10% par an aux Etats-Unis, 7 fois plus vite qu'en Europe où ce taux n'est que de 1,4% par an. Le secret de cette différence se trouve, pour l'essentiel, dans la *manière de mesurer*. Comme la « production » de cette branche mystérieuse est constituée d'une foule de prestations de « services » difficiles à décrire et presque impossibles de mesurer *directement* (administration de bourses et de marchés, conseils financiers et immobiliers, gestion de portefeuilles, etc) des deux côtés de l'Atlantique on mesure une variable de substitution (*proxi-variable*). Les Américains mesurent eux, « le nombre de transactions » (qui ont connu une véritable explosion) tandis qu'en Europe la plupart des pays mesurent les « effectifs occupés », le « nombre d'heures travaillées », « la masse salariale », et quelques autres variables (qui n'ont augmenté que très peu).

Deux conclusions peuvent être tirées de cette réflexion. D'abord que les problèmes de mesure de la productivité horaire, afin de réaliser des comparaisons internationales, sont redoutables, et qu'il faut être extrêmement prudent dans les conclusions de politique économique que l'on tire de statistiques si fragiles. Ensuite, il faut se demander si les transformations de la société américaine qui expliquent le différentiel de croissance de la productivité horaire qui est apparu, constituent un véritable progrès que l'Europe aurait intérêt à imiter. Est-ce vraiment un progrès du bien-être que de voir disparaître 25% de nos magasins de détail en une dizaine d'années ? Notre vie serait-elle vraiment meilleure si on consommait deux fois plus de « produits financiers » et quatre fois plus de « services auxiliaires de l'intermédiation financière », comme le font les Américains ?