

Productivité : l'énigme irrésolue

 alternatives-economiques.fr/michel-husson/productivite-lenigme-irresolue/00091748

« *Les effets tant attendus de la transformation numérique sur la productivité sont encore trop faibles pour se traduire par une amélioration durable au niveau macroéconomique.* » Tel est le constat de Bart van Ark, l'économiste en chef du *Conference Board*, un spécialiste de la question. Bref, le célèbre paradoxe de Solow énoncé il y a 30 ans reste d'actualité : « *On voit partout l'ère de l'informatique sauf dans les statistiques de productivité.* »

Pour expliquer ce paradoxe, les économistes avancent deux pistes. La première est qu'il existe un délai nécessaire pour que l'innovation technologique engendre des gains de productivité. Cette explication a été avancée en 1990 dans un article où Paul David conseillait d'éviter le double écueil dans lequel « *les débats sur le paradoxe de la productivité semblent trop souvent s'embourber : celui d'un optimisme béat et celui d'une impatience irréaliste* ». Force est de constater que, trente ans plus tard, le dilemme n'a pas été dépassé.

Un problème de mesure ?

L'explication la plus souvent avancée de nos jours est celle d'un problème de mesure. Pour Hal Varian, l'économiste en chef de Google, les choses sont claires : « *Nous évaluons mal ce qui se passe dans la Silicon Valley, parce que nous ne disposons pas d'un bon instrument de mesure.* »

Cependant, les tentatives pour améliorer la mesure n'ont jamais été concluantes. Une étude de David Byrne, John Fernald, Marshall Reinsdorf établissait par exemple que les innovations numériques n'expliquent au mieux qu'un sixième du ralentissement de la productivité. Philippe Aghion et son équipe ont cherché à mesurer la « croissance manquante » aux Etats-Unis en raison de ces problèmes de mesure.

┆ Les études de Philippe Aghion déplacent la courbe, sans modifier la tendance à la baisse

La même méthode a été appliquée à la France et donne des résultats similaires : « *entre 2004 et 2015, environ 0,5 point de pourcentage de croissance de la production réelle par an n'a pas été pris en compte* » par l'Insee. Soit dit en passant, les auteurs, sans doute soucieux de trouver un débouché pratique à leurs savants travaux, terminent leur article en posant benoîtement cette question : « *Le fait que l'inflation soit surestimée devrait-il nous amener à revoir la politique du salaire minimum ?* » Mais, pour ce qui est de la productivité, leur résultat déplace la courbe sans modifier la tendance à la baisse.

Ou de qualité ?

C'est le même constat que l'on peut faire à propos de l'étude récente de Brent Moulton, qui cherche à actualiser les travaux de la commission Boskin qui évaluait la surestimation de l'inflation aux Etats-Unis à 1,1 % pour 1996. Lui trouve 0,85 % en 2018. Le biais n'augmente pas et, là encore, la tendance au ralentissement des gains productivité n'est pas gommée.

Brent Moulton a l'avantage de bien préciser la fonction des indices de prix : ils « *servent à déterminer dans quelle mesure la variation des ventes d'un bien ou d'un service donné est attribuable aux variations de prix et dans quelle mesure elle est attribuable aux variations de la production réelle, c'est-à-dire la quantité ou la qualité de ce bien ou service. Pour que cette méthode fonctionne, l'indice des prix doit maintenir la qualité constante* ».

De même, il a raison de dire que « *cela peut être très difficile à faire* », mais ce n'est pas pour les raisons techniques qu'il invoque. En réalité, tout repose sur une confusion fondamentale, qu'une récente tentative va permettre de bien mettre en lumière.

Repenser la méthode

Erik Brynjolfsson est l'un des défenseurs les plus connus de la thèse selon laquelle, les progrès du numérique vont conduire à des destructions d'emplois massives, et donc à un regain de productivité. Il travaille depuis longtemps sur les questions de mesure et, déjà en 1993, il concluait dans son étude pour l'*Association for Computing Machinery* en évoquant le besoin de « *repenser la manière dont la productivité et la production sont mesurées* ».

Son projet est de valoriser les nouveaux biens gratuits offerts par l'économie digitale. Le PIB doit alors être élargi à un « PIB-B », où « B » correspond aux bénéfiques (*benefits*) fournis par ces nouveaux biens. Pour ce faire, il utilise des enquêtes (ou des expériences de laboratoire) auprès des usagers où il leur est demandé quel est leur WTA (*willingness-to-accept*), c'est-à-dire la somme qu'il faudrait leur verser pour qu'ils acceptent de renoncer à des services gratuits tels que Facebook.

Les économistes ont parfaitement le droit de mener de tels calculs mais on a aussi le droit de considérer qu'ils sont vides de sens !

On peut alors évaluer le « surplus du consommateur », autrement dit le « bénéfice » qu'il retire de l'accès gratuit. L'étude de base est évidemment plus sophistiquée que cette présentation : elle mobilise une analyse détaillée des indices de prix et une modélisation complexe. Mais la version résumée qu'en donnent les auteurs dans la *Harvard Business Review* est beaucoup plus accessible. Les chiffres laissent rêveurs : ainsi l'utilisateur de Facebook aux Etats-Unis bénéficierait d'un surplus de 500 dollars par an, bien supérieur au revenu de Facebook par usager : 140 dollars par an, provenant pour l'essentiel de la publicité.

Les consommateurs américains auraient ainsi tiré « *une valeur de 231 milliards de dollars de Facebook depuis sa création en 2004* ». L'incorporation au PIB de ce surplus « *aurait ajouté en moyenne 0,11 point de pourcentage par an à la croissance du PIB américain entre 2004 et 2017* ». Le PIB (et donc la productivité) a donc « *de toute évidence été considérablement sous-estimé* ».

Certes, les économistes ont parfaitement le droit de mener de tels calculs et de donner une valeur monétaire à la nature ou à la vie humaine. On a aussi le droit de considérer que ces calculs sont vides de sens. En revanche, ce type de dérives incite à opérer un retour vers les fondamentaux de l'économie politique, en particulier sur la distinction entre valeur d'échange (marchande) et valeur d'usage (utilité).

Le retour de la valeur

Le PIB en valeur ne pose pas de problème conceptuel, en tout cas pour le secteur des entreprises : on additionne tous les chiffres d'affaires et on élimine les échanges entre entreprises pour éviter les doubles comptes. Ce sont des euros ou des dollars, bref de la valeur d'échange marchande.

Les choses se compliquent quand on veut calculer un PIB « à prix constants » ou « en volume », puisqu'il s'agit alors d'additionner « des choux et des carottes ». Cela ne peut se faire qu'à l'aide de conventions. Il s'agit d'une grandeur construite, virtuelle, contrairement au PIB en valeur qui est une donnée statistique objective.

Un magasin qui vend deux fois plus d'ordinateurs mais de meilleure qualité dira-t-il que ses ventes ont plus que doublé ?

Dans cette opération consistant à prendre en compte les prix, on ne passe pas d'une mesure en valeur d'échange à une mesure en valeur d'usage. Cette transmutation est en réalité impossible et le PIB en volume mesure – ou vise à le faire – un volume de valeur ajoutée, et non d'utilité. L'idée de fabriquer des indices de prix à « utilité constante » est manifestement contraire à la logique du système économique dans lequel nous vivons.

Un exemple simple permet d'illustrer cette assertion. Plaçons-nous du point de vue de l'entreprise (il s'agit d'une « expérience de pensée »). Soit un fabricant d'ordinateurs qui double ses ventes, pour un prix moyen constant. Dans sa comptabilité analytique, la progression de son volume de production est facile à mesurer : elle a doublé. Entre-temps, les spécifications de l'ordinateur ont évidemment évolué : processeur plus puissant, plus de mémoire et de vitesse, etc. Mais viendrait-il à l'idée du fabricant de dire que, dans la mesure où les services rendus par l'ordinateur sont désormais supérieurs, il faudrait considérer que son « vrai » prix a baissé et que le volume de production aurait donc plus que doublé ?

Un glissement subtil

Du point de vue du consommateur, on devrait d'ailleurs introduire une distinction

supplémentaire entre qualité et utilité. Il est possible, jusqu'à un certain point, d'objectiver les diverses composantes de la qualité d'un bien (la taille d'un écran plat, la puissance d'un ordinateur, la consommation d'une voiture, la durée de vie d'un équipement ménager, etc.), même s'il est déjà difficile, voire impossible, de synthétiser ces caractéristiques en une grandeur unique. C'est pourtant, soit dit en passant, ce que prétendent faire les comptaibles nationaux.

┆ Ce n'est pas un débat technique : le capitalisme a-t-il oui ou non perdu sa force propulsive, les gains de productivité ?

Mais un autre pas ne saurait être franchi, qui consisterait à établir une correspondance exacte entre cette « qualité » et l'« utilité » qu'elle procure subjectivement à l'utilisateur. Or, c'est précisément ce glissement subtil qu'effectuent subrepticement les constructeurs de prix « hédoniques » (calculés en fonction de l'ensemble des caractéristiques d'un bien, NDLR). Dans leur logique, la qualité du système d'exploitation informatique Windows 10 est supérieure à celle de ses versions antérieures ; mais cela n'est pas nécessairement l'avis des utilisateurs !

Ce débat technique ne concerne pas seulement les statisticiens ou les comptaibles nationaux : la capacité du capitalisme à dégager des gains de productivité est en effet sa force propulsive et le mouvement de ralentissement s'est amorcé il y a plusieurs décennies. Ce phénomène reste en grande partie un mystère. La recherche d'explications est un chantier largement ouvert. Mais vouloir le réduire à un problème de mesure est une impasse.