

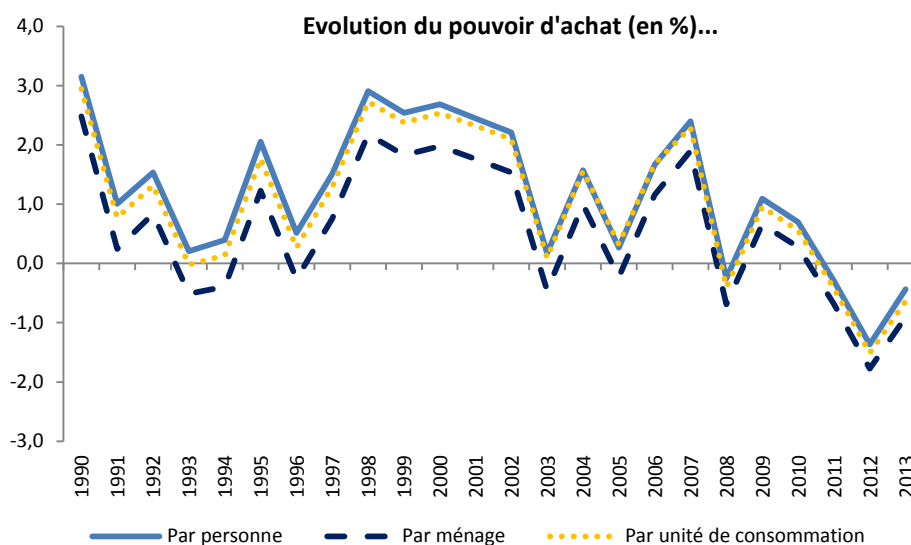
Quelle France depuis dix ans ? Les deux « P »
--

Vendredi 11 juillet 2014

Faisant écho au récent rapport « Quelle France dans dix ans ? » remis récemment au Président de la République, le présent flash revient sur l'évolution depuis dix ans de deux indicateurs majeurs du point de vue macroéconomique : le pouvoir d'achat des ménages et la productivité du travail.

1. Une décennie de stagnation du pouvoir d'achat ?...

Au plan macroéconomique, différents concepts sont employés pour qualifier les revenus des ménages. Le **revenu disponible brut** est le revenu à la disposition des ménages pour consommer et épargner. Il comprend l'ensemble des revenus d'activité, des revenus du patrimoine et les prestations sociales, auxquels sont soustraits les impôts directs et les cotisations sociales. L'évolution du **pouvoir d'achat** du revenu disponible brut mesure l'écart entre celle du revenu disponible brut et celle du prix des dépenses de consommation des ménages. Pour se rapprocher d'une notion plus individuelle du pouvoir d'achat, sa progression est rapportée à des variables démographiques (personne, ménage, unité de consommation¹).



Source : Afep à partir d'INSEE.

Entre 2003 et 2013, le pouvoir d'achat par ménage a stagné en moyenne, et augmenté très faiblement par personne et par unité de consommation. Ceci s'explique par la **décélération du revenu disponible brut**, en lien avec la dégradation de la conjoncture économique, alors même que l'évolution des paramètres démographiques (croissance de la population et du nombre de ménages) restait semblable à celle de la décennie précédente. Ainsi, le **nombre de ménages augmente en moyenne chaque année de 1 %** en France en raison du vieillissement de la population et de la « décohabitation » (divorces etc.). Pour progresser, le pouvoir d'achat réel (i.e. après prise en compte de l'inflation) doit donc croître à un rythme supérieur à ce taux. En 2013, le pouvoir d'achat a reculé pour la troisième année consécutive, soit une première depuis le milieu des années 1980 (années 1983 à 1985).

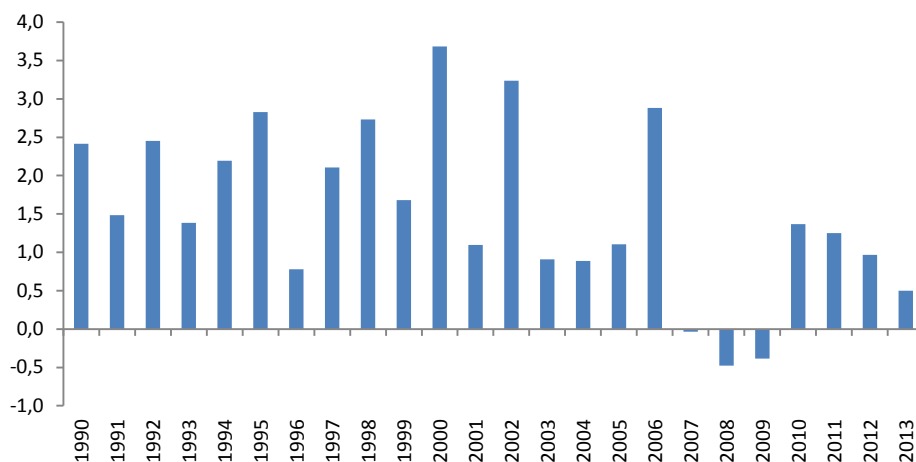
2. ainsi que de la productivité du travail ?

La productivité apparente du travail est mesurée par le ratio valeur ajoutée (en volume) / volume de travail mis en œuvre dans le processus de production. Ce dernier peut être défini en termes d'heures travaillées (productivité « horaire ») ou en termes de personnes en emploi (productivité « par tête »). D'un point de

¹ Système de pondération attribuant un coefficient à chaque membre du ménage et permettant de comparer les niveaux de vie des ménages de tailles ou de compositions différentes (1 UC pour le premier adulte du ménage, 0,5 pour les autres personnes de 14 ans ou plus et 0,3 pour les enfants de moins de 14 ans).

vue économique, une hausse de la productivité signifie, à ressources constantes, une croissance de la production par une meilleure organisation du travail, du processus de fabrication... Toutes choses égales par ailleurs, elle permet de réduire les coûts salariaux unitaires, ce qui a un effet favorable sur les marges des entreprises (voir point 3).

**Evolution annuelle de la productivité horaire apparente du travail
(en %)**



Source : Afep à partir d'INSEE.

Entre 2003 et 2013, la productivité du travail a faiblement progressé en France avec une croissance moyenne inférieure à **1 % par an**, soit environ la moitié du rythme constaté lors de la décennie précédente. Les reculs observés en 2008 et 2009 s'expliquent par le « **cycle de productivité** » : en temps de crise, la production baisse plus fortement que la quantité de travail. A l'inverse, en phase de redémarrage, la productivité progresse car le facteur travail est utilisé de façon plus intensive avant de procéder à de nouvelles embauches. Dans le débat sur la productivité française, une confusion est à éviter entre son niveau (élevé en comparaison internationale²) et sa dynamique au cours des années récentes, en nette décélération à l'instar de la plupart des pays depuis le milieu des années 70, à certaines exceptions près (Etats-Unis et Espagne).

3. Productivité et marges des entreprises, quelles interactions ?

Traditionnellement, la comptabilité nationale décompose les variations du taux de marge en cinq facteurs : la productivité du travail, le ratio prix de la valeur ajoutée/prix à la consommation (« termes de l'échange ») et les autres éléments, ainsi que le salaire réel par tête et le taux de cotisation sociale. Si les trois premiers jouent positivement sur le taux de marge, les deux derniers ont, eux, un impact négatif sur celui-ci. En pratique, **l'écart entre la croissance du salaire et celle de la productivité** détermine largement l'évolution du **taux de marge**, même si le facteur des termes de l'échange peut également avoir une influence dans la mesure où il reflète en partie les variations du prix du pétrole. Entre le T4 2003 et le T4 2013, le taux de marge des entreprises non financières a reculé de 4 points : la productivité a contribué positivement (+ 4,5 points), alors que le salaire par tête a joué dans l'autre sens (- 6,8 points) tout comme les termes de l'échange (- 2 points) dans un contexte de relative stabilité des taux de cotisation et autres éléments (+ 0,3 au total).

Au cours de la décennie écoulée, les évolutions du pouvoir d'achat des ménages et de la productivité du travail traduisent l'impact de la Grande récession sur l'économie. Elles peuvent expliquer le sentiment actuel d'attentisme, disjoint mais convergent, des ménages et des entreprises. On notera en effet que le taux de marge de ces dernières est à son plus bas niveau depuis le milieu des années 1980, ce qui coïncide avec la dernière phase de baisse prolongée du pouvoir d'achat des ménages.

² Il est admis que ce niveau de productivité est en partie artificiel car il repose sur l'exclusion (totale ou partielle) de 6 millions de personnes du marché du travail.