A propos de l'indicateur de « productivité » VA/heure
Raphaël Thaller, 2005
Commentaire du tableau ci-dessous (voir Thaller05.xls)

Situation de départ :

Nous avons 12 unités produites en 6 heures de travail.

La productivité physique est donc de 2 unités/heure

La VA totale est de 120 € (pour un prix de vente de 12,5 €, un CA de 150 € et un coût matière de 30 €).

La productivité économique (VA/heure) est de 20 €/heure

Le coût salarial est de 60 € (pour un salaire de 10 €/heure) et le profit se monte aussi à 60 €.

Le taux de profit (soit profit/(matière + salaire)) s'élève à 67 % et le taux de partage de la VA se situe à 50/50.

Supposons ensuite un gain de productivité, de telle sorte qu'il faut désormais 4 heures de travail pour fabriquer les 12 unités de produit :

La productivité physique devient donc 12/4 = **3 unités/heure**.
Soit une augmentation de la productivité réelle (physique) **de + 50 %.**

Regardons maintenant ce que devient l'indicateur « VA/heure », en envisageant plusieurs cas de figure.

1. **Le prix de vente est maintenu à 12,5 € :**

Le coût salarial passe à 40 €, le CA et la VA demeurent constants, donc le profit monte à 80 €.

La productivité économique (VA/heure) passe à 30 €/heure, soit une hausse de +50 %, identique à celle de la productivité physique. Les deux indicateurs de productivité demeurent homogènes et leurs variations sont semblables.

Première conclusion : tant que le prix de vente est inchangé, la VA est représentative du volume de production et l'indicateur VA/heure est significatif.

[On pourrait calculer ce qu'il se passerait, dans ces conditions, avec un doublement de la production, qui passerait à 24 unités. Il faudrait alors 8 heures de travail et la VA s'élèverait à 240 €. La VA reste bien représentative de la production et nos deux indicateurs de productivité sont en phase].

[Remarquons également que la part du profit dans la VA passe à 66 % et le taux de profit à 114 %].

Seulement il y a un « petit » (!!) problème : il n'y strictement aucune raison pour que le prix de vente reste constant. Bien au contraire, l'analyse théorique et le constat empirique[1] démontrent que le pv va tendre à diminuer, sous l'effet de la concurrence : la loi de la valeur va faire son office, qui consiste à répercuter les effets des gains de productivité sur le prix de vente. Plus la productivité augmente, plus la valeur (ajoutée) diminue.

[1] Les statistiques abondent qui attestent de la diminution historique des prix relatifs réels, sur longue période.

Donc il faut envisager une diminution de la VA (voir les cas suivants).

2. **<u>Supposons d'abord que le capitaliste se limite à répercuter sur le prix de vente la baisse du coût salarial, de sorte qu'il maintient son profit initial (60 €) par rapport à la situation initiale</u> :**

La VA passe alors à 100 € et le ratio VA/heure devient 25 €/heure. Il n'augmente que de +25 % par rapport à la situation initiale, contrairement à la productivité physique (+50 %).

On observe donc le fameux et énigmatique « ralentissement » de la productivité, voire son « évaporation », objet de controverses.

[Dans ce scénario, le profit est conservé en masse (par rapport à la situation de départ) mais le partage de la VA reste encore favorable à l'entreprise (60 % contre 50 % au départ) et le taux de profit se monte à 86 %., au-dessus du taux de profit initial (67 %)]

3. **<u>Supposons maintenant une application intégrale de la loi de la valeur</u> :**

Dans ce cas, la VA est réduite au prorata de la quantité de travail, soit : 120 x 4/6 = 80 €.

Dans ce scénario « intégral », la productivité mesurée en VA/h reste à 20 €/h, comme dans la situation de départ. La divergence avec l'indicateur physique est totale : en apparence, il n'y a pas eu de gain de productivité … ! Evaporation.

[NB : Le taux de partage de la VA revient à la parité initiale, mais le taux de profit passe à 57 %, en dessous du taux de profit initial (67 %).]

<u>3-bis. Variante de l'option 3 : prise en compte de la péréquation des taux de profit</u> :

On fait l'hypothèse que le capitaliste est en droit de conserver son taux de profit initial, que l'on suppose ici être le taux de profit moyen. Le calcul montre que cet objectif d'égalisation est atteint pour un profit de 46,67 €, soit une VA de 86,67 €.

Le ratio de productivité VA/h s'élève alors à 21,66 €/h, soit une hausse de +8 % par rapport à la situation initale.

Evaporation, toujours ….

<u>Conclusion (provisoire)</u>

Contrairement à une idée répandue, la **VA <u>n'est pas</u> un indicateur de mesure du « volume » de production,** - même déflaté de la hausse des prix - mais l'expression (monétaire) de sa valeur, c'est-à-dire de la quantité de travail social que la production nécessite. Pour que la VA puisse prétendre exprimer le volume de production, il faudrait <u>obligatoirement</u> que les gains de productivité n'aient aucun effet sur la valeur des marchandises, ce qui est évidemment une aberration historique. Si tel était le cas, le développement économique serait en effet purement extensif, sans gains de compétitivité (diminution des prix relatifs) ni gains de pouvoir d'achat (hausse du salaire réel en raison de la diminution des prix des biens de consommation).

Pour un « volume » de produit donné, plus la productivité est forte, moins la VA est élevée.

De ce fait, l'indicateur « VA/heure » diverge de plus en plus, au fil des ans, de l'indicateur de productivité physique.

On doit même admettre que plus la productivité augmente, plus l'indicateur « VA/heure » ralentit, voire s'approche de zéro ! Plus forte est la productivité, moins celle-ci devient mesurable … On trouve là probablement une des raisons principales de la fameuse « évaporation » de la productivité (avant même la prise en compte du « tertiaire » etc.)

Ce qui est significatif dans cette affaire, ce n'est donc pas que la productivité ainsi mesurée se « ralentisse », c'est plutôt le contraire : si la loi de la valeur s'appliquait strictement, il ne devrait y avoir aucune augmentation du ratio VA/heure (cas n° 3), du moins à l'échelle globale (tout en considérant des distorsions à l'échelle des branches, selon leur insertion sur le marché). **Si l'on observe néanmoins une augmentation, c'est sans doute parce que le capital « résiste » à la loi de la valeur et qu'il s'efforce de conserver à son profit la valeur initiale, en la répercutant sur le consommateur final.**

Thaler05.xls

Situation de départ

nb d'unités produites :	12
p.v. unitaire en € :	**12,5**
chiffre d'affaires en € :	150

VALEUR TOTALE	MATIERE 30	
	VALEUR AJOUTEE	PROFIT 60
150	120	SALAIRE 60

nombre d'h de travail :	**6**
productivité en unit/h :	**2**
salaire horaire en €/h :	10
masse salariale en € :	60
"productivité" en VA/h :	**20**
capital engagé*	**90**
taux de profit	**67%**
*** soit matière + salaire**	
profit/VA %	50,0%

Nouvelle(s) situation(s) avec gain de productivité

1. maintien intégral du prix de vente

nb d'unités produites :	12
p.v. unitaire en € :	**12,5**
chiffre d'affaires en € :	150

VALEUR TOTALE	MATIERE 30	
	VALEUR AJOUTEE	PROFIT 80
150	120	SALAIRE 40

		var
nombre d'h de travail :	**4**	
productivité en unit/h :	**3**	**50%**
salaire horaire en €/h :	10	
masse salariale en € :	40	
"productivité" en VA/h :	**30**	**50%**
capital engagé*	**70**	
taux de profit	**114%**	
profit/VA %	66,7%	

2. répercussion sur le prix de vente de la baisse du coût salarial

nb d'unités produites :	12
p.v. unitaire en € :	**10,8**
chiffre d'affaires en € :	130

VALEUR TOTALE	MATIERE 30	
	VALEUR AJOUTEE	PROFIT 60
130	100	SALAIRE 40

		var
nombre d'h de travail :	**4**	
productivité en unit/h :	**3**	**50%**
salaire horaire en €/h :	10	
masse salariale en € :	40	
"productivité" en VA/h :	**25**	**25%**
capital engagé*	**70**	
taux de profit	**86%**	
profit/VA %	60,0%	

3. répercussion intégrale sur le pv au prorata de la quantité de travail

nb d'unités produites :	12
p.v. unitaire en € :	**9,2**
chiffre d'affaires en € :	110

VALEUR TOTALE	MATIERE 30	
	VALEUR AJOUTEE	PROFIT 40
110	80	SALAIRE 40

		var
nombre d'h de travail :	**4**	
productivité en unités/h :	**3**	**50%**
salaire horaire en €/h :	10	
masse salariale en € :	40	
"productivité" en VA/h :	**20**	**0%**
capital engagé*	**70**	
taux de profit	**57%**	
profit/VA %	50,0%	

3bis. Idem option 3 avec prise en compte de la péréquation des taux de profit

nb d'unités produites :	12
p.v. unitaire en € :	**9,7**
chiffre d'affaires en € :	116,67

VALEUR TOTALE	MATIERE 30	
	VALEUR AJOUTEE	PROFIT 46,67
116,67	86,67	SALAIRE 40

		var
nombre d'h de travail :	**4**	
productivité en unités/h :	**3**	**50%**
salaire horaire en €/h :	10	
masse salariale en € :	40	
"productivité" en VA/h :	**21,6667**	**8%**
capital engagé*	**70**	
taux de profit	**67%**	
profit	**46,67**	
profit/VA %	53,8%	

Tant que le prix de vente demeure inchangé, la VA reste aussi inchangée et elle constitue alors un indicateur acceptable de mesure de la production.
Les deux ratios de productivité physique et économique sont dans ce cas homogènes.

avec la diminution du prix de vente, qui répercute plus ou moins le gain de productivité, la VA se contracte.
Les deux ratios de productivité divergent.