

REVUE DE STATISTIQUE APPLIQUÉE

CENTRE D'ÉTUDES ET DE MESURES DE
LA PRODUCTIVITÉ

Concepts et terminologie de la productivité

Revue de statistique appliquée, tome 2, n° 1 (1954), p. 89-96

[<http://www.numdam.org/item?id=RSA_1954__2_1_89_0>](http://www.numdam.org/item?id=RSA_1954__2_1_89_0)

© Société française de statistique, 1954, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « *Revue de statistique appliquée* » (<http://www.sfds.asso.fr/publicat/rsa.htm>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme
Numérisation de documents anciens mathématiques
<http://www.numdam.org/>

CONCEPTS ET TERMINOLOGIE DE LA PRODUCTIVITÉ

(Note communiquée par le Centre d'Études
et de Mesures de la Productivité)

La Commission des Mesures de Productivité du Comité National de la Productivité a pensé qu'il serait utile de condenser dans un document de large information les définitions que les spécialistes ont été amenés à dégager, concernant le concept de productivité et les différentes notions qui s'y rattachent.

Un groupe de travail a été constitué dans ce but : il est composé de M.M. Jean DAYRE, Conseiller Technique au Commissariat Général à la Productivité ; Jean GOUIN, Inspecteur du Travail ; Jean PREVOT, Chef du Bureau Central de Statistique industrielle au Ministère de l'Industrie et du Commerce ; Roger REMERY, Directeur du Centre d'Etudes et de Mesures de la Productivité.

Un document d'ensemble, en cours d'élaboration, comprendra trois parties :

- 1° La notion de productivité et ses corollaires ;*
- 2° Les techniques de la productivité ;*
- 3° L'évolution de la productivité.*

M. Remery a bien voulu nous communiquer le texte proposé par le Groupe de Travail, en ce qui concerne la première partie.

I. LA PRODUCTIVITÉ

Le sens de ce mot, récemment passé dans l'actualité, a évolué et s'est précisé au cours des temps. D'après le dictionnaire étymologique Larousse, on verrait apparaître le terme pour la première fois dans un article de QUESNAY, Chef de l'Ecole des Physiocrates, en 1766. Pendant longtemps, le sens du mot est resté assez vague. Le Littré (1883) donne la définition « Faculté de produire » et cette définition se retrouve encore dans le Larousse (édition de 1946-49).

Cependant, dès le début du XX^e siècle, les économistes attachaient déjà au mot productivité un sens plus précis, celui de **rapport** (mesurable) entre **produit** et **facteurs**. C'est le sens, notamment, que lui attribuait explicitement Albert AFTALION dans son article « Les trois notions de la productivité et les revenus » (Revue d'Economie Politique, 1911).

Cette signification nouvelle est aujourd'hui consacrée dans le langage économique. La productivité n'est plus considérée comme une faculté, une aptitude, mais comme un résultat, un effet : le rapport de l'effet au moyen, du produit aux facteurs.

Dans son sens le plus général, on peut dire que la productivité est la **mesure de l'économie des moyens**. Elle est d'autant plus forte que les moyens mis en œuvre pour atteindre une fin donnée sont plus réduits.

D'un point de vue plus technique, on définira la productivité comme exprimant la « **production par unité de facteur** ». Toutefois, cette définition condensée peut s'entendre en deux sens

différents, selon que l'on rapporte la production à l'un des facteurs ou à l'ensemble des facteurs de la production.

I-1. — LES PRODUCTIVITÉS SPÉCIFIQUES DES DIFFÉRENTS FACTEURS.

Si on rapporte la production à l'un des facteurs, on obtient la **productivité spécifique du facteur considéré**. Telle est la notion générale retenue par l'Organisation Européenne de Coopération économique (O. E. C. E.) à la suite des travaux d'une Commission d'études présidée par M. Jean FOURASTIE.

On lit, en effet, au paragraphe 2 de la **Terminologie de la Productivité**, publiée en décembre 1950 par l'O. E. C. E. : « La productivité est le quotient d'une production par l'un des facteurs de la production. On parle ainsi de la productivité du capital, des investissements, des matières premières, selon que l'on rapporte la production au capital, aux investissements, aux matières premières, etc... ».

Il est précisé, au paragraphe 3 : « La notion la plus usuelle de la productivité est la productivité du travail humain. Lorsqu'on parle de productivité sans autre qualification, c'est de la productivité du travail qu'il s'agit ».

Il ressort de cette définition que les mesures de productivité spécifique font intervenir, autant que possible, les rapports de quantités physiques.

Ces rapports sont formulés tantôt sous la forme directe qui vient d'être indiquée (production par unité de facteurs), tantôt sous la forme inverse, celle d'une **consommation spécifique par unité de produit**.

On utilise, en général :

La forme directe pour mesurer la productivité des facteurs fixes tels que la terre agricole (production par hectare) et les capitaux fixes incorporés dans les équipements (production par machine, etc...) ;

La forme inverse (consommation par unité de produit) pour mesurer l'économie d'utilisation des facteurs variables tels que le travail humain, les matières premières, l'énergie... Par exemple, on mesurera la productivité de la main-d'œuvre dans un atelier en évaluant le nombre d'heures de travail d'ouvriers dépensées par unité de produit ; de même, on évaluera le rendement d'utilisation des combustibles dans une usine thermique en kilogrammes de charbon consommés par kilowatt-heure produit.

L'intérêt d'utiliser cette notion de **consommation spécifique par unité de produit** est que l'on aboutit ainsi à des grandeurs **additives**. Par exemple, on fera apparaître que l'unité d'un produit donné est obtenue en additionnant telles consommations de main-d'œuvre, d'énergie, de matières premières, d'équipement, etc...

Du fait qu'elles utilisent des quantités physiques, les notions de productivité spécifique (ou de consommation spécifique) ont l'avantage d'être très expressives, aisément accessibles aux hommes qui travaillent dans le concret (ingénieurs, agents de maîtrise, ouvriers).

Il convient, toutefois, d'interpréter avec discernement les indices ainsi obtenus ; en effet, l'accroissement de la productivité spécifique des facteurs les plus habituellement considérés (productivité du travail, productivité de la terre, rendement d'utilisation d'une matière première) peut, dans certains cas, coïncider avec une augmentation du prix de revient de la production, même si les prix d'achat des facteurs n'ont pas augmenté. Un tel résultat peut se produire si la productivité spécifique de certains autres facteurs, plus rarement pris en considération, a diminué sans qu'on y ait pris garde ; par exemple, la substitution d'un travail mécanique à un travail manuel peut, dans certains cas, conduire à une augmentation du coût unitaire des produits et, par conséquent, à une diminution de la productivité de l'**ensemble** des facteurs, bien que cette transformation accroisse en général très sensiblement la productivité spécifique du travail humain. Il peut en être ainsi lorsque la machine est faiblement utilisée et si le coût d'usage de l'équipement compense, et au delà, l'économie de main-d'œuvre par unité de produit.

I-2. — NOTIONS SYNTHÉTIQUES DE LA PRODUCTIVITÉ.

C'est pourquoi il est intéressant de considérer, en regard de la productivité spécifique de chaque facteur, un groupe de notions synthétiques qui mettent en jeu l'ensemble des facteurs et s'obtiennent en combinant les effets de chacun d'eux.

Cette observation conduit à définir notamment la **productivité globale des facteurs** et la **productivité intégrale du travail**.

I-3. — LA PRODUCTIVITÉ GLOBALE DES FACTEURS.

La **productivité globale des facteurs** peut être définie comme le rapport du volume de la production au **volume total des facteurs** dépensés dans le cycle de production.

Telle est la notion exprimée par Albert AFTALION dans l'article précité de 1911, qui définit la productivité globale comme « le rapport entre la production totale obtenue en un temps donné et l'ensemble des agents employés à cette production ».

En pratique, cette productivité globale s'exprime de la façon la plus commode par une **estimation en valeur**, puisque la production est en général hétérogène et que les facteurs de production le sont toujours. Des précautions doivent alors être prises **pour éliminer les effets des variations de prix**, ce qui revient à dire que, dans les mesures comparatives, on doit calculer les valeurs des produits comme celles des facteurs à l'aide d'un **système de prix normalisés**. Il s'ensuit que les indices de productivité obtenus (par rapport à une référence donnée) dépendent du système de prix utilisé pour faire la comparaison. Cette **relativité de la productivité globale aux prix d'évaluation** a été clairement mise en lumière dans divers travaux théoriques. Voir notamment l'ouvrage de M. Jean DAYRE « Productivité, Mesure du Progrès » (page 43).

En résumé, l'accroissement de la productivité globale mesure le bilan d'ensemble des économies physiques réalisées sur la consommation totale des facteurs de production. La réduction du coût peut résulter, soit d'un abaissement des prix des facteurs, soit d'une meilleure utilisation de ces facteurs. L'accroissement de la productivité globale des facteurs reflète ainsi la réduction de coût obtenue en supposant éliminées les fluctuations des prix. Toutefois, cette évaluation laisse subsister, comme on l'a dit à l'alinéa précédent, l'influence de la structure de prix choisie comme base.

La **productivité globale** peut se relier aux **productivités spécifiques** des différents facteurs dont elle représente une **moyenne pondérée**.

I-4. — NOTIONS DE PRODUCTIVITÉ FAISANT INTERVENIR LE TRAVAIL INTÉGRÉ : LA PRODUCTIVITÉ INTÉGRALE DU TRAVAIL.

Parallèlement, d'autres recherches ont été faites en vue de mesurer la productivité par rapport au **travail humain** qu'on retrouve à la source même de la plupart des valeurs. En effet, toute dépense de matières premières, d'équipement ou de services d'une nature quelconque se ramène, à très peu près, à une dépense de travail humain (le travail qu'il a fallu fournir pour produire ces matières, équipements et services). On arrive ainsi, en additionnant le « **travail visible** » et le « **travail incorporé** » dans les autres facteurs, à dégager la notion de productivité du travail total ou « **travail intégré** ». Cette notion exprime, à l'inverse, ce que coûte globalement l'unité du produit en travail humain.

Elle est esquissée, sous le nom de **productivité totale** au paragraphe 15 de la terminologie de l'O. E. C. E. On la trouve développée, sous le nom de « productivité globale » ou « productivité totale nette » dans une note du Groupe de Travail des Statisticiens de la Productivité au Commissariat Général du Plan (voir FOURASTIE : La Productivité, page 55). M. DAYRE, dans l'ouvrage précité, a repris cette notion sous le nom de **productivité intégrale du travail** afin de la distinguer à la fois de la productivité globale des facteurs et des productivités (brute ou nette) du seul travail visible. Cet auteur souligne les difficultés d'une mesure directe de la productivité intégrale du travail et montre comment le **prix salarial** en donne, sous certaines réserves, une mesure indirecte et approximative.

On peut définir le **prix salarial** d'une marchandise comme le « prix évalué en unités de salaires » obtenu en divisant le prix monétaire de la marchandise par un salaire horaire type pris comme unité de valeur. Ce salaire type peut être, selon la convention adoptée, soit le salaire de manœuvre de base, soit une moyenne pondérée des salaires de différentes catégories correspondant au travail total impliqué dans le processus de production. On démontre que le prix salarial calculé sur la base du salaire horaire varie sensiblement comme l'inverse de la productivité intégrale du travail.

Sans aller jusqu'au calcul complet de la productivité intégrale du travail, il peut être utile dans la pratique, notamment dans des comparaisons entre entreprises, de faire des mesures dans lesquelles certains facteurs de production autres que le travail, par exemple, : l'équipement, l'énergie, sont évalués en équivalents de travail.

I-5. — EXPRESSIONS DE LA PRODUCTIVITÉ EN VALEUR NETTE.

Peut-on, en conservant l'optique de la productivité du travail et en se plaçant à un **stade donné du processus productif**, trouver une formule qui rende compte de l'action combinée des divers facteurs de la production, le travail **visible** et les autres facteurs qui lui sont associés ? Dans cette ligne de recherche, on est amené à dégager une notion nouvelle, la **productivité nette du travail**, qui correspond à la valeur ajoutée par unité de travail.

Pour calculer cette productivité nette du travail, on partira d'une évaluation du « produit net » ou valeur ajoutée en fonction du travail. Ce produit net ne peut, en général, être exprimé en volume physique ; on le mesurera donc en valeur en se rappelant les conditions que cela implique (Cf. paragraphe I.3 ci-dessus). Le produit net sera en conséquence défini comme la différence entre la valeur brute de la production et la valeur totale de tous les autres facteurs dépensés dans le cycle de production (y compris les services du capital). Il est précisé que ces valeurs de produits et de facteurs doivent, pour la rigueur des comparaisons, être calculées selon un système normalisé de prix et non aux prix variables du marché.

Si on divise ensuite le produit net ainsi calculé par la quantité de travail visible dépensée dans le cycle de production, on obtient la productivité nette du travail. On aboutira à des expressions nuancées suivant que les quantités de travail (évaluées par exemple en heures) seront fournies par une simple addition ou qu'elles seront pondérées, selon la nature des tâches, par des coefficients appropriés de qualification ou de pénibilité.

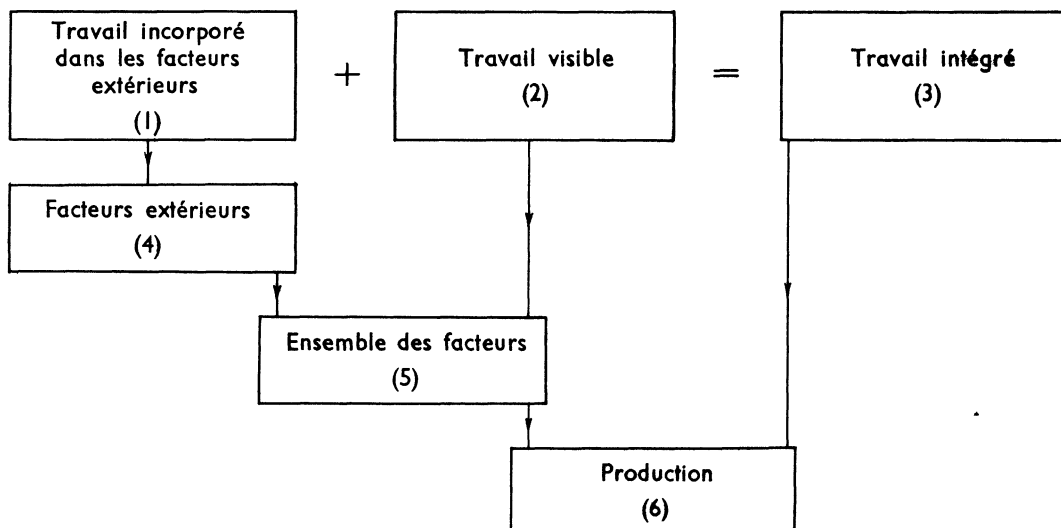
La notion de productivité nette du travail présente une propriété intéressante dans les études relatives à la productivité nationale. On peut démontrer en effet que l'indice, par rapport à une période donnée de référence, de la productivité d'ensemble du travail national coïncide avec la moyenne pondérée par les quantités de travail, des indices de productivités nettes du travail des différentes branches de l'économie nationale (voir à ce sujet, J. DAYRE, op. cité, chapitre VII et page 61). Il convient toutefois d'utiliser cet indice avec discernement car ses variations, à l'échelle d'une entreprise ou d'une industrie, ne reflètent pas toujours exactement le mouvement de la productivité globale des facteurs.

La notion de productivité nette, qui vient d'être dégagée en fonction du travail visible, peut être élargie à d'autres facteurs de la production. C'est ainsi qu'on définira, de manière analogue, une productivité nette de l'équipement, de l'énergie ou de tel autre facteur particulier.

En ce sens, on peut concevoir la productivité nette de l'**entreprise** (et non plus du seul travail visible) comme traduisant l'action combinée de ces facteurs internes : travail et capital. Dans cette conception, le produit net de l'entreprise est la différence entre le produit brut et le total des facteurs externes (capital exclu). Ce produit net est rapporté au complexe formé par l'association du travail et du capital.

I-6. — RÉSUMÉ DES DIFFÉRENTES NOTIONS.

On peut représenter le processus de la production par le schéma suivant :



Les différentes notions de la production peuvent alors être représentées par les formules ci-après :

$$\begin{aligned}
 \left. \begin{array}{l} \text{Productivité spécifique} \\ \text{du travail} \end{array} \right\} &= \frac{\text{Production (6)}}{\text{Travail visible (2)}} \\
 \left. \begin{array}{l} \text{Productivité spécifique} \\ \text{de tel autre facteur particulier} \end{array} \right\} &= \frac{\text{Production (6)}}{\text{Quantité de ce facteur (4)}} \\
 \left. \begin{array}{l} \text{Productivité globale} \\ \text{des facteurs} \end{array} \right\} &= \frac{\text{Production (6)}}{\text{Ensemble des facteurs (5)} \\ &\quad \text{travail visible + autres facteurs)} \\
 \left. \begin{array}{l} \text{Productivité intégrale} \\ \text{du travail} \end{array} \right\} &= \frac{\text{Production (6)}}{\text{Travail intégré (3)} \\ &\quad \text{(Travail visible + travail incorporé)}} \\
 \left. \begin{array}{l} \text{Productivité nette} \\ \text{du travail} \end{array} \right\} &= \frac{\text{Produit net (6 - 4)} \\ &\quad \text{(Production - Facteurs extérieurs)}}{\text{Travail visible (2)}}
 \end{aligned}$$

Les termes de ces diverses fractions sont évalués en unités physiques si cela est possible et en valeur dans le cas contraire pour certains calculs particuliers. Les estimations comparatives en valeur doivent être faites en utilisant un système de prix normalisé pour les produits comme pour les facteurs ; on doit, de plus, se rappeler que ce système de prix normalisé, quel qu'il soit, exerce sur les chiffres obtenus une influence qu'il est impossible d'éliminer.

I-7. — PRODUCTIVITÉ ET COUT.

Quelle que soit la définition particulière utilisée, l'expression numérique de la **productivité** se présente comme l'inverse d'un coût de production (au sens où le mot coût de production désigne le coût unitaire du produit relatif aux facteurs envisagés).

La **productivité spécifique d'un facteur particulier** est l'inverse de ce que coûte l'unité de produit en quantités de ce facteur particulier. La **productivité intégrale du travail** est l'inverse de ce que coûte l'unité de produit en travail intégré (visible et incorporé). La **productivité globale des facteurs** varie comme l'inverse du prix de revient, à prix constant des facteurs.

I-8. — PRODUCTIVITÉ ET ÉVOLUTION A LONG TERME DE L'ÉCONOMIE.

L'évolution à long terme de l'économie est dans une très large mesure le reflet du mouvement de la productivité. L'accroissement plus ou moins rapide de la productivité au cours des temps se traduit dans la longue période par l'élévation graduelle des niveaux de vie en même temps que par des changements de structure de la consommation qui exigent une adaptation corrélative de la structure de la production et de l'emploi. Ces effets ont été mis en lumière dans les livres fondamentaux de M. Jean FOURASTIE (Le Grand Espoir du XX^e siècle, Machinisme et Bien-être) dont un bon condensé a été publié par l'auteur sous le titre « La productivité ». Voir également, en ce qui concerne l'étude de l'évolution de la productivité dans diverses branches, la publication de l'Institut de Conjoncture, due à la collaboration de M. André VINCENT : « Le Progrès technique en France depuis 100 ans » (1944). Signalons, sur le plan international, l'ouvrage de l'économiste australien Colin CLARK : « Conditions of economic progress ». On notera toutefois que cet auteur utilise assez peu la notion de productivité proprement dite pour caractériser le progrès économique.

En ce qui concerne les méthodes de la productivité et le but social d'une politique de productivité, voir ce qui est dit au mot « rationalisation ».

II. L'EFFICIENCE

Ce mot est apparenté au mot anglais « efficiency », qui, au sens large, peut être considéré comme à peu près synonyme de « productivité » et de « rendement ».

Si on s'efforce d'en préciser la définition, on remarquera que le mot *efficience* inclut effectivement la notion de productivité, mais la dépasse en un certain sens, en exprimant une aptitude, une capacité, en un mot une **qualité** de l'organisme dont la productivité est mise en cause.

Le mot « *efficience* » peut, en effet, être considéré comme traduisant la qualité d'un organisme dont la productivité n'est pas quelconque, mais satisfaisante, et qui tend constamment vers une productivité meilleure par l'effet d'une recherche consciente, raisonnée dans ses actes et couronnée de succès.

Ainsi ce terme exprime, mieux que les mots « productivité » et « rendement », l'idée d'une pensée organisatrice, d'un processus d'intellectualisation de l'effort afin de tirer le meilleur parti des moyens mis en œuvre pour la fin cherchée.

Aussi bien le mot *efficience* n'est-il pratiquement pas utilisé pour désigner la productivité spécifique des facteurs matériels. On ne parlera pas de l'efficience d'une terre, d'une matière première ou d'une forme d'énergie. Mais on parlera de l'efficience d'un homme, d'une technique, d'une entreprise ou d'une institution pour qualifier un homme, une technique, une entreprise, une institution qui obtiennent des résultats valables par un effort délibéré d'accroissement de la productivité.

III. EFFICIENT

Cet adjectif sera utilisé, de préférence au mot « productif », pour qualifier l'organisme qui obtient une productivité satisfaisante et qui la développe constamment par un effort conscient de recherche.

L'usage de l'adjectif « productif », utilisé sans autre qualification, est à déconseiller puisque la productivité n'a pas de sens en valeur absolue.

Une entreprise peut avoir une bonne productivité pour des raisons tout à fait fortuites et temporaires. Dans ce cas, on ne peut la qualifier d'efficiente.

IV. LE RENDEMENT

A l'origine, le terme « rendement » semble avoir désigné exclusivement, sous la forme d'un rapport, le résultat relatif d'une transformation physique et en particulier d'une transformation d'énergie. En ce sens restreint, ce rendement est le rapport entre la quantité d'énergie effectivement obtenue comme résultat de cette transformation et la quantité d'énergie mise en œuvre dans le processus.

Cette notion est caractérisée par son absence de dimension, qui découle de ce que le résultat obtenu est, en principe, de même nature que le moyen mis en œuvre et qu'ainsi résultat et moyen sont exprimés avec la même unité.

Cependant, cette notion apparaissant parfois un peu théorique et difficile à appliquer, on en est arrivé à exprimer par exemple le rendement d'un moteur en quantité de combustible par cheval-heure. Une telle expression du rendement, équivalente au fond à la première, lui faisant perdre sa caractéristique d'être sans dimension.

De sorte que, peut-être pour des raisons de commodité du langage, le terme de rendement a fini par s'appliquer à tout quotient d'un résultat, exprimé dans une unité quelconque, par un moyen, exprimé le plus souvent en une autre unité.

Si, dans bien des cas, le terme s'applique comme à l'origine à des rapports entre un résultat et un moyen **consommé** (rendement en sucre de la betterave, rendement en aluminium de l'énergie électrique dépensée dans un four d'électrolyse), il s'applique également au rapport entre un résultat et un moyen non consommable, tel qu'un outillage ou tout autre facteur fixe de la production. L'exemple le plus significatif est le rendement de la terre exprimé en quintaux de blé par hectare. Dans cette dernière acception, le rendement est la production par unité de surface de terre arable et par unité de temps (le rendement par hectare s'entend implicitement par récolte, c'est-à-dire par an).

S'agissant du travail humain, le terme rendement a également été utilisé pour spécifier et différencier les résultats obtenus par un travailleur ou une équipe de travailleurs et il a ainsi été question de prime de rendement, de paye au rendement, dispositions telles que ce mot évoque à tort ou à raison une tendance à forcer l'allure du travail, à tirer le parti maximum de la machine humaine.

On peut estimer que le terme de rendement est en ce qui concerne le travail humain plus étroit que le vocable productivité en ce sens qu'il s'applique généralement à des travailleurs isolés ou à des collectivités restreintes et qu'il semble dépendre essentiellement de moyens matériels tandis que la productivité s'applique à des collectivités plus vastes et dépend de facteurs intellectuels, voire affectifs.

Rappelons alors qu'outre les diverses significations auxquelles il vient d'être fait allusion, on connaît aussi le rendement d'une campagne de publicité ou le rendement d'une opération de bourse et constatons que ce terme a été quelque peu galvaudé par l'usage. Il semble opportun de limiter cet usage à la mise en rapport de deux faits chiffrables dont l'un est considéré comme un effet de l'autre.

Les divers rendements que l'on peut calculer ne constituent, en fait, que des espèces particulières de « ratios » dans lesquelles on peut discerner une relation de cause à effet entre les deux termes.

V. LA QUALITÉ

Du point de vue économique, la qualité, combinée avec la quantité, est un facteur d'évaluation des biens. Toutes choses égales d'ailleurs, un produit a d'autant plus de valeur que ses qualités procurent plus d'avantages à celui qui l'utilise. L'un des problèmes fondamentaux de l'achat est d'apprécier si le prix demandé par le vendeur est en rapport avec la « valeur d'usage » conférée par les qualités du produit.

Il y a deux sortes de qualités à distinguer selon que le consommateur apprécie l'objet pour le plaisir ou pour l'économie d'utilisation. La qualité liée au plaisir peut être dénommée **hédonistique** (au sens du mot grec : hédonê, plaisir) ; elle ne peut être appréciée que subjectivement. La qualité appréciée dans l'utilisation peut être appelée **technique** ; elle est objective dans la mesure où on peut évaluer l'économie d'utilisation. Cette qualité technique revêt elle-même deux aspects : elle est **qualité physique** lorsqu'elle traduit les propriétés mécaniques, chimiques, biologiques de l'objet considéré ; elle est **qualité fonctionnelle** lorsqu'elle exprime une aptitude à l'emploi, une commodité d'utilisation.

Pour un usage donné, les différentes qualités techniques (physiques et fonctionnelles) d'un objet contribuent à déterminer son **utilité** ou **valeur d'usage**. La valeur d'usage d'un objet, comparativement à celle d'un autre objet choisi comme étalon, s'apprécie, à production égale, d'après la valeur actuelle des économies procurées par l'utilisation de l'objet étudié par rapport à l'utilisation de l'étalon. Cette définition peut servir de fil directeur pour l'estimation des qualités techniques. En ce qui concerne l'appréciation des qualités hédonistiques, il ne saurait y avoir de critère précis.

Les notions de **qualité** et de **productivité**, que l'on a maintes fois opposées, sont en relation étroite l'une avec l'autre, et cela sous deux aspects :

- a) dans l'évaluation de la productivité d'une entreprise ou d'une industrie, une amélioration de la qualité (technique ou hédonistique) est économiquement assimilable à une augmentation de la quantité ; à dépense égale et à quantité constante de produit, une amélioration de la qualité élève l'indice de productivité ;
- b) d'autre part, la productivité de toute entreprise est fortement influencée par la qualité technique des biens qu'elle utilise comme facteurs de production.

Il ressort des observations qui précèdent que la recherche de l'amélioration de la qualité d'un produit trouve **sa limite économique** lorsque l'obtention d'une qualité supérieure n'apporterait pas un gain de satisfaction compensant le supplément de dépense. Cette remarque conduit à dégager la notion de « qualité suffisante ».

VI. LA RENTABILITÉ

La notion de rentabilité se rattache à l'idée d'équilibre financier. En particulier, le **seuil de rentabilité** d'un investissement est déterminé par la confrontation du coût supplémentaire qu'il implique et des économies qu'il permet. On peut définir la plus ou moins grande rentabilité en définissant de quelque manière l'écart entre la situation réelle et le seuil de rentabilité.

Il est intéressant de préciser la relation entre la productivité et la rentabilité d'une exploitation prise dans son ensemble. Aussi longtemps que les prix des facteurs et des produits restent constants, la rentabilité et la productivité globale des facteurs évoluent dans le même sens, soit en hausse, soit en baisse. En effet, sous cette hypothèse que les prix restent invariables, toute économie des moyens, c'est-à-dire tout accroissement de la productivité globale, se traduit par une amélioration de la rentabilité de l'entreprise.

Par contre, la relation entre rentabilité et productivité cesse de se vérifier si, au cours de l'évolution de l'entreprise, la structure des prix se modifie. Par exemple, une augmentation des prix des produits, combinée avec une diminution des prix des facteurs peut entraîner une augmentation de la rentabilité, même si la productivité globale a baissé dans le même temps. Inversement, une amélioration de la productivité peut, si les prix varient en sens contraire, coïncider avec une baisse de la rentabilité.

En résumé, entre la productivité, notion technique, et la rentabilité, notion financière, il existe des affinités évidentes ; ainsi qu'on peut le voir dans l'expression « seuil de rentabilité d'un investissement » ; mais ces affinités peuvent être troublées par des variations des prix tant des facteurs que des produits ; les mouvements des prix peuvent être tels que la productivité et la rentabilité, au lieu d'évoluer dans le même sens, varient en sens contraire l'une de l'autre.