

DÉCRYPTAGE

L'IA peut-elle freiner l'inflation ?

Béatrice Couairon · Octobre 2026

Les gains de productivité peuvent freiner la hausse des prix. Pour l'IA, tout dépendra de leur diffusion et de leur partage.

L'essentiel en 3 minutes

Les gains de productivité peuvent modérer les prix, mais ni automatiquement ni partout : tout dépend de leur diffusion et de leur partage.

1. LES FAITS

- Un gain de productivité réduit la quantité de travail nécessaire par unité produite, donc le coût unitaire.
- Aux États-Unis, un an après le début d'un boom de productivité, l'inflation des prix à la production d'un secteur est inférieure de 3,7 points à la moyenne (Fed de Saint-Louis, 2026).
- Ce résultat est sectoriel : il n'annonce ni une baisse générale des prix ni un recul automatique de l'inflation.

2. TROIS MÉCANISMES

- **Le coût salarial unitaire** : moins de travail par unité produite, c'est un coût plus bas, à salaire inchangé.
- **La concurrence** : elle pousse les entreprises à répercuter ces gains dans leurs prix plutôt que dans leurs marges.
- **Le partage** : les gains se répartissent entre prix, salaires, profits, investissement, temps de travail et recettes publiques. Les Trente Glorieuses montrent qu'un partage large peut aussi financer la protection sociale.

3. CE QUE L'IA PEUT CHANGER

- Ses gains supposent des investissements, de la formation et une réorganisation du travail : ils viendront avec retard.
- Pour peser sur l'inflation générale, ils devront atteindre les PME, les services et les administrations, pas seulement quelques grandes entreprises.
- Ils n'auront de valeur collective que s'ils réduisent aussi la pression sur le climat et les ressources, y compris celle de l'IA elle-même, dont les centres de données consomment beaucoup d'électricité et d'eau.

Pour comprendre ce que les gains de productivité peuvent changer aux prix, et ce que l'IA peut y apporter, il faut revenir au mécanisme de la productivité et à la manière dont ses gains sont répartis.

Réduire le travail nécessaire pour produire

En réduisant la quantité de travail nécessaire par unité produite, un gain de productivité peut diminuer le coût de production. Si cette baisse se répercute dans les prix, elle peut contribuer à modérer l'inflation.

Définition · Qu'est-ce que la productivité ?

La productivité mesure l'efficacité avec laquelle une économie, une entreprise ou un secteur mobilise ses facteurs de production.

La productivité du travail rapporte la quantité produite ou la valeur ajoutée au volume de travail utilisé. Elle peut être calculée par personne employée ou par heure travaillée. Elle dépend cependant de nombreux éléments : équipements disponibles, compétences, organisation et technologies.

La productivité globale des facteurs cherche à mesurer l'efficacité combinée du travail et du capital. Elle constitue une approximation plus directe des effets du progrès technique et de l'amélioration de l'organisation productive.

La productivité du travail reste une mesure imparfaite : sa progression peut refléter le progrès technique, l'augmentation du capital disponible par travailleur, une modification de la composition de la main-d'œuvre ou d'autres transformations de la production. Son lien avec les prix doit donc être lu avec prudence.

Une entreprise réalise un gain de productivité lorsqu'elle produit davantage avec le même volume de travail, ou autant avec moins de travail. Ce gain peut provenir de nouvelles machines, d'une meilleure organisation, de la qualification des salariés, d'une innovation ou d'un outil numérique. À salaire inchangé, chaque unité produite demande moins de travail : toutes choses égales par ailleurs, l'entreprise réduit son coût salarial unitaire, donc ses coûts de production.

Définition · Qu'est-ce que le coût salarial unitaire ?

Le coût salarial unitaire mesure le coût du travail nécessaire pour produire une unité. Il dépend à la fois des rémunérations et de la productivité.

Si les salaires progressent de 3 % et la productivité de 2 %, le coût salarial unitaire augmente d'environ 1 %. Des salaires peuvent donc augmenter sans provoquer une hausse équivalente des coûts lorsque la productivité progresse en parallèle.

Ce mécanisme reste à vérifier dans les faits. C'est ce qu'ont mesuré les chercheurs de la Fed de Saint-Louis, secteur par secteur.

Des prix qui augmentent moins vite après un boom de productivité

Leur étude, signée Ricardo Marto et Matthew McCollum, porte sur 85 secteurs américains entre 2006 et 2025. Elle identifie 164 épisodes pendant lesquels la croissance de la productivité du travail d'un secteur figurait parmi les 10 % les plus élevées de leur échantillon.

Quatre trimestres après le début de ces épisodes, l'inflation des prix à la production se situe en moyenne 3,7 points en dessous de la moyenne de l'ensemble des secteurs. L'écart demeure négatif pendant environ six trimestres. Dans l'ensemble des observations, un point supplémentaire de croissance de la productivité est associé à une diminution de 0,22 point de l'inflation relative des prix à la production.

L'étude ne montre pas nécessairement que les prix diminuent. Elle établit qu'ils augmentent moins rapidement dans les secteurs qui connaissent les gains de productivité les plus importants.

X Définition • Inflation, désinflation, déflation : quelles différences ?

L'inflation désigne une hausse générale et durable du niveau des prix. Elle se mesure par le taux de variation, en général sur un an, d'un indice des prix, comme l'indice des prix à la consommation. Elle réduit le pouvoir d'achat de la monnaie.

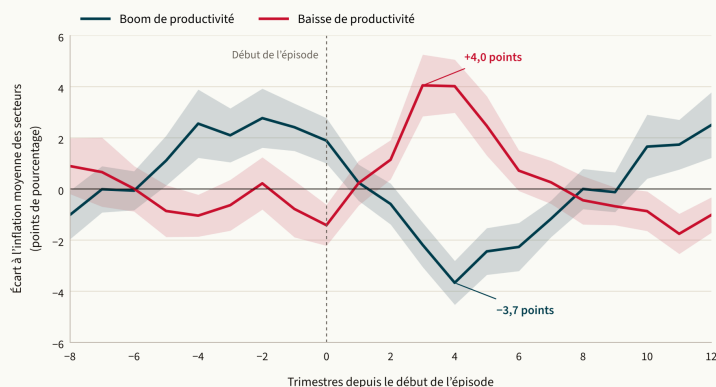
La désinflation désigne un ralentissement de l'inflation. Les prix continuent d'augmenter, mais moins vite : le taux d'inflation passe par exemple de 4 % à 2 %.

La déflation désigne une baisse générale et durable du niveau des prix. Le taux d'inflation devient alors négatif.

Le mouvement inverse se vérifie lors des baisses de productivité. Trois trimestres après leur commencement, les prix à la production progressent jusqu'à 4 points plus vite que la moyenne.

INFLATION DES PRIX À LA PRODUCTION APRÈS UN BOOM OU UNE BAISSE DE PRODUCTIVITÉ

Écart à l'inflation moyenne des secteurs, en points de pourcentage, États-Unis, 2006-2025



Note : le début d'un épisode de boom (ou de baisse) correspond au premier trimestre où la croissance résiduelle de la productivité, cumulée sur quatre trimestres, se situe dans le décile supérieur (boom) ou inférieur (baisse) de l'ensemble des observations secteur-trimestre. L'inflation annuelle des prix à la production est mesurée en écart à l'inflation moyenne de l'ensemble des secteurs. Les zones ombrées représentent l'intervalle de confiance à 95 %.

Source : U.S. Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve Bank of Chicago et calculs des auteurs, dans Ricardo Marto et Matthew McCollum, « Do Productivity Booms Push Down Prices? », Federal Reserve Bank of St. Louis, 24 septembre 2026. Graphique ECONOMIXTE.

On retrouve le mécanisme décrit plus haut : la baisse du coût salarial unitaire donne à l'entreprise une marge pour contenir ses prix, augmenter les rémunérations, accroître ses profits ou investir.

Des prix à la production aux prix payés par les ménages

L'étude porte sur les prix à la production : leur ralentissement peut ensuite atteindre les consommateurs, mais cette transmission dépend des coûts et des marges accumulés jusqu'au point de vente.

Définition • Que mesurent les prix à la production et à la consommation ?

Les prix à la production sont les prix auxquels les producteurs vendent leurs biens à la sortie de l'usine ou de leur exploitation. Ils renseignent sur les tensions qui apparaissent en amont de la chaîne économique.

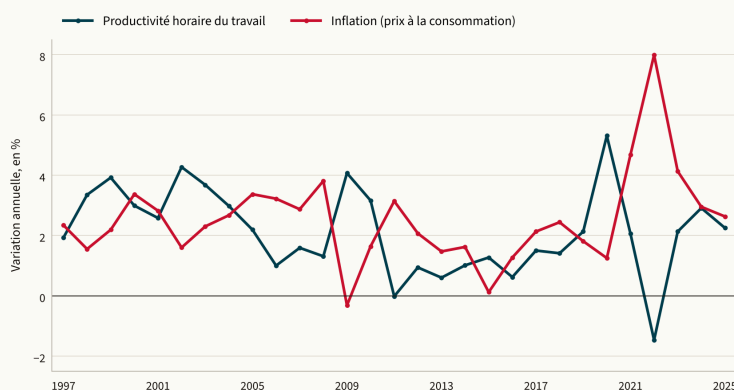
Les prix à la consommation correspondent aux prix effectivement payés par les ménages. Entre les deux s'ajoutent les coûts de transport, de stockage et de distribution, les taxes ainsi que les marges des différentes entreprises.

Une baisse des coûts de production peut donc ralentir les prix à la consommation. Son ampleur dépend de la concurrence et des décisions prises par les entreprises tout au long de la chaîne de valeur.

À l'échelle d'une économie entière, le lien entre productivité et prix est plus difficile à lire. L'inflation dépend aussi des prix de l'énergie, de la demande et de la politique monétaire. La comparaison des États-Unis et de la France depuis 1997 le montre.

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ET INFLATION AUX ÉTATS-UNIS

Variation annuelle, en %, 1997-2025

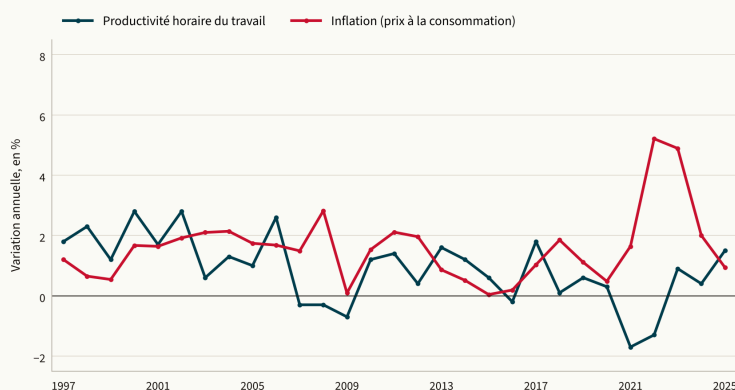


Note : productivité horaire du travail du secteur privé non agricole et indice des prix à la consommation (ensemble des consommateurs urbains), en moyennes annuelles. Pour 2025, l'inflation est calculée sur onze mois, l'indice d'octobre n'ayant pas été publié.

Source : U.S. Bureau of Labor Statistics, via FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis (séries OPHNFB et CPIAUCSL) ; calculs ECONOMIXTE.

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ET INFLATION EN FRANCE

Variation annuelle, en %, 1997-2025



Note : productivité horaire du travail de l'ensemble des branches et indice des prix à la consommation (ensemble des ménages), en moyennes annuelles. Les deux pays ne mesurent pas la productivité sur le même champ : la comparaison porte sur les tendances plus que sur les niveaux.

Source : Insee; [graphique interactif sur la page Chiffres d'ECONOMIXTE](#).

Deux constats ressortent. D'une part, la productivité horaire progresse plus vite aux États-Unis qu'en France (2,1 % par an en moyenne entre 1997 et 2025, contre 0,9 %), sans que l'inflation y soit plus faible (2,5 % contre 1,6 %). D'autre part, la poussée d'inflation de 2022 coïncide dans les deux pays avec un recul de la productivité, mais elle s'explique d'abord par le choc énergétique et la reprise de la demande après la crise sanitaire. Les gains de productivité freinent la hausse des prix secteur par secteur ; ils ne fixent pas à eux seuls l'inflation générale.

Comment les gains de productivité sont-ils répartis ?

La répartition des gains de productivité constitue une question économique et sociale centrale. Ils peuvent revenir :

- aux consommateurs, par la baisse des prix ou le ralentissement de leur hausse ;
- aux salariés, par la hausse des salaires et du pouvoir d'achat, ou par la réduction du temps de travail ;
- aux entreprises, par la hausse des marges et le financement de nouveaux investissements ;
- aux actionnaires, par la progression des dividendes ;
- à la transition écologique, par le financement d'investissements moins émetteurs ;
- aux administrations publiques, à travers l'augmentation des recettes fiscales et sociales.

Ces usages peuvent se combiner. Une entreprise peut à la fois modérer ses prix, augmenter les salaires et conserver une partie des gains pour investir. La répartition dépend de la concurrence, du pouvoir de négociation des salariés, de la stratégie des entreprises et des institutions qui organisent le partage de la valeur ajoutée.

La concurrence joue ici un rôle décisif. Sur un marché fortement concurrentiel, une entreprise est davantage incitée à transmettre ses gains de productivité à ses clients. Lorsqu'elle dispose d'un pouvoir de marché élevé, elle peut choisir de préserver ses prix et d'accroître ses marges. La

productivité crée donc une possibilité de désinflation ; elle n'en garantit pas automatiquement la réalisation.

Les Trente Glorieuses : comment les gains de productivité ont-ils été partagés ?

Pendant les Trente Glorieuses, les gains de productivité ont soutenu simultanément la croissance, la hausse du pouvoir d'achat, l'investissement, la modération du prix des biens industriels et la réduction du temps de travail.

Éclairage historique · Comment les gains de productivité ont-ils transformé la société ?

Entre la fin des années 1940 et le milieu des années 1970, la mécanisation, l'électrification, la production de masse, l'amélioration des qualifications et le transfert de main-d'œuvre de l'agriculture vers l'industrie entraînent une forte progression de la productivité.

Les entreprises produisent davantage à un coût unitaire plus faible. Les gains financent les investissements et sont aussi transmis aux salariés par les hausses de salaires et la réduction du temps de travail, ainsi qu'aux consommateurs par la baisse relative du prix des biens industriels. En France, le pouvoir d'achat des salaires progresse en moyenne de 4,3 % par an entre 1951 et 1978.

Cette répartition alimente la consommation de masse : production, revenus et demande se renforcent mutuellement. Ce compromis fordiste repose sur des conditions historiques particulières : reconstruction, rattrapage technologique, énergie abondante, essor du salariat et institutions favorables au partage des gains. Selon l'Insee, les gains de productivité globale des facteurs ont surtout profité aux salariés entre 1950 et 2008, même si leur rythme s'est nettement ralenti après les Trente Glorieuses.

Ce rappel historique ne présente pas un modèle à reproduire. La croissance des Trente Glorieuses reposait sur une énergie fossile abondante et bon marché, dont on mesure aujourd'hui le coût écologique. Les gains de productivité ne peuvent donc plus s'évaluer à la seule quantité de biens supplémentaires qu'ils permettent de produire. Ils doivent impérativement contribuer à réduire les pressions sur le climat et les ressources : c'est désormais une condition de leur utilité collective. L'IA n'échappe pas à cette exigence : ses centres de données consomment beaucoup d'électricité et d'eau.

L'IA peut-elle contribuer à modérer les prix ?

L'IA peut automatiser certaines tâches, accélérer la recherche d'informations, améliorer les prévisions ou assister la conception. Si elle réduit le temps de travail nécessaire pour produire, elle abaisse le coût salarial unitaire et ouvre une possibilité de modération des prix.

Mais ses effets ne seront ni immédiats ni uniformes.

L'adoption d'une nouvelle technologie exige d'abord des investissements, des infrastructures numériques, de la formation et une réorganisation du travail. Ces dépenses peuvent même accroître temporairement les coûts avant que les gains de productivité apparaissent. L'étude américaine montre

d'ailleurs que, même une fois les gains obtenus, l'effet sur les prix se construit au cours de l'année qui suit.

Les effets d'une technologie sur la productivité deviennent pleinement visibles lorsque les entreprises ont adapté leurs équipements, leur organisation et les compétences de leurs salariés.

Éclairage théorique · Pourquoi les effets d'une technologie tardent-ils ?

En 1987, l'économiste Robert Solow observait que l'informatique était présente partout, sauf dans les statistiques de productivité.

Ce paradoxe souligne le délai qui sépare l'apparition d'une technologie de ses effets économiques mesurables. Acheter des ordinateurs ou utiliser une intelligence artificielle ne suffit pas. Les entreprises doivent aussi revoir leurs méthodes de travail, former les salariés, réorganiser les responsabilités et parfois transformer leur modèle économique.

L'histoire de l'informatique montre que ces innovations produisent leurs effets les plus importants lorsqu'elles s'accompagnent de changements organisationnels. L'IA pourrait suivre la même trajectoire.

Les changements organisationnels doivent eux-mêmes être soutenus par des institutions qui favorisent l'innovation, sa diffusion et l'entrée de nouveaux acteurs.

Philippe Aghion et Céline Antonin expliquent que les institutions s'adaptent trop lentement aux révolutions technologiques. Une innovation ne suffit pas à produire durablement de la croissance.

Ses effets dépendent de la politique de concurrence, de la capacité de nouvelles entreprises à entrer sur les marchés, du financement de la recherche, de la formation et de l'articulation entre investissements publics et privés.

L'enjeu de l'IA porte donc autant sur la technologie elle-même que sur l'écosystème économique et institutionnel qui permettra sa diffusion.

Les gains devraient également apparaître à des rythmes différents selon les secteurs. Les activités numériques, financières ou administratives pourraient les enregistrer rapidement. Les secteurs dans lesquels le travail humain, la relation personnelle ou la présence physique occupent une place centrale évolueront autrement.

Si l'IA progresse rapidement dans certains secteurs et reste difficile à mobiliser dans d'autres, les écarts de productivité et de prix peuvent se creuser au sein de l'économie.

Éclairage théorique • Vers une économie à deux vitesses ?

Les activités numériques, financières, industrielles ou administratives peuvent automatiser une partie de leurs tâches et accroître rapidement leur productivité.

D'autres activités reposent davantage sur le temps humain et la relation personnelle : soigner un patient, accompagner un élève, prendre soin d'une personne âgée ou interpréter une œuvre conserve une durée difficilement compressible.

L'économiste William Baumol a montré que les salaires peuvent augmenter dans ces secteurs pour suivre ceux du reste de l'économie, alors même que leur productivité progresse plus lentement. Leurs coûts relatifs et leurs prix ont alors tendance à augmenter.

L'IA pourrait ainsi modérer les prix dans les secteurs qui l'adoptent largement tout en laissant subsister des tensions dans les services intensifs en travail humain. Son effet sur l'inflation générale dépendra donc aussi du poids de ces différents secteurs dans la consommation.

Enfin, les effets sur les prix dépendront de la diffusion de l'IA. Quelques grandes entreprises très productives peuvent accroître leurs profits sans transformer l'inflation générale. Pour peser sur l'ensemble des prix, les gains devront atteindre les PME, les services, l'industrie et les administrations publiques.

La baisse du coût salarial unitaire n'est pas neutre pour l'emploi. Une entreprise peut l'obtenir en produisant davantage avec les mêmes salariés, ou en produisant autant avec moins de salariés. Dans le second cas, le gain de productivité se traduit par moins d'embauches, et les jeunes en sont les premiers exposés : leurs premiers postes reposent souvent sur les tâches que l'IA automatise le plus facilement. L'IA ne modère donc pas les prix sans contrepartie : elle oblige à arbitrer entre baisse des coûts et maintien de l'emploi.

Une promesse économique, un choix de répartition

L'étude de la Fed de Saint-Louis établit une relation solide à l'échelle des secteurs : les gains de productivité sont associés à une progression plus contenue des prix à la production. Elle ne permet toutefois pas d'affirmer que l'IA fera mécaniquement reculer l'inflation générale.

Tout dépendra de trois éléments : l'ampleur réelle des gains obtenus, leur diffusion dans l'économie et leur répartition.

L'IA peut contribuer à produire davantage, à augmenter les salaires, à modérer les prix, à financer l'investissement ou à réduire le temps consacré à certaines tâches. Ces différentes possibilités ne relèvent pas seulement de la technologie. Elles dépendent de la concurrence, du dialogue social, des choix des entreprises et des politiques publiques.

L'enjeu dépasse donc la mesure des gains de productivité. Il porte sur l'usage que les sociétés choisiront d'en faire, dans le respect des limites écologiques.

L'étude de référence

Ricardo Marto et Matthew McCollum, « Do Productivity Booms Push Down Prices? », Federal Reserve Bank of St. Louis, 24 septembre 2026. [Consulter](#)