

N° 530

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

ONZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 12 décembre 1997.

RAPPORT D'INFORMATION

déposé en application de l'article 145 du Règlement

PAR LA MISSION D'INFORMATION COMMUNE
sur la SITUATION et LES PERSPECTIVES de l'INDUSTRIE AUTOMOBILE
en FRANCE et en EUROPE (1)

Président

M. Daniel PAUL,

Rapporteur

M. Gérard FUCHS,
Députés.

RAPPORT
(première partie)

(1) La composition de cette mission figure au verso de la présente page.

Automobiles et cycles.

La mission d'information commune sur la situation et les perspectives de l'industrie automobile en France et en Europe est composée de : M. Daniel PAUL, *président* ; M. Jacques MASDEU-ARUS, Mme Annette PEULVAST-BERGEAL, *vice-présidents* ; MM. Pierre CARASSUS, Gérard VOISIN, *secrétaires* ; M. Gérard FUCHS, *rapporteur* ; MM. Jean-Claude ABRIOUX, Maurice ADEVAH-POEUF, Pierre AUBRY, Jean-Pierre BAEUMLER, Alain BARRAU, Christian BATAILLE, Jean-Claude BATEUX, Mme Marie-Thérèse BOISSEAU, MM. Jean-Louis BORLOO, Pierre BOURGUIGNON, Yves BUR, Christian CABAL, Laurent CATHALA, Bernard DAVOINE, Lucien DEGAUCHY, Michel DESTOT, Raymond DOUYERE, Nicolas DUPONT-AIGNAN, Philippe DURON, Henri EMMANUELLI, Claude GATIGNOL, André GERIN, Gaétan GORCE, Mmes Janine JAMBU, Claudine LEDOUX, MM. Jean-Claude LEMOINE, François LOOS, Lionnel LUCA, Patrice MARTIN-LALANDE, Michel MEYLAN, Joseph PARRENIN, Jean PONTIER, Jean PRORIOL, Jean-Luc REITZER, Mme Odile SAUGUES, MM. Bernard SCHREINER, Pascal TERRASSE, Joseph TYRODE.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	9
PREMIÈRE PARTIE : UN SECTEUR INDUSTRIEL ESSENTIEL POUR LA FRANCE AU COEUR D'UN PAYSAGE EN MUTATION.....	17
I.À UN SECTEUR INDUSTRIEL ESSENTIEL POUR LA FRANCE	17
A.– UNE INDUSTRIE DE MAIN-D'OEUVRE GÉNÉRANT DE FORTS VOLUMES D'EMPLOIS INDUITS...	17
1.À Les emplois directs : une chute continue.....	18
a) <i>Les constructeurs</i>	18
b) <i>L'emploi chez les équipementiers</i>	25
c) <i>Un éclairage européen sur l'emploi dans la filière automobile</i>	26
2.– Les emplois induits : un décompte difficile	27
a) <i>Les grands fournisseurs de l'automobile</i>	28
b) <i>Les emplois liés à l'usage et à la vente de l'automobile</i>	30
B.– INDUSTRIE AUTOMOBILE, AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET ENVIRONNEMENT.....	31
1.– La géographie de l'automobile	31
2.– Automobile et environnement	32
a) <i>Circulation routière et qualité de l'air</i>	33
b) <i>Circulation routière et bruit</i>	36
c) <i>La récupération des matériaux de l'automobile</i>	36
C.- L'APPORT DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AUX ÉQUILIBRES MACRO-ÉCONOMIQUES	37
1.– L'impact de la construction automobile sur l'appareil industriel français.....	38
a) <i>Production et valeur ajoutée</i>	38
b) <i>Relations avec les autres secteurs de l'économie</i>	40
c) <i>Investissement</i>	41
2.– La contribution de l'automobile aux recettes fiscales.....	43
3.– La contribution de la branche automobile au commerce extérieur.....	45

II.– L'EUROPE FACE À UN SECTEUR EN RECOMPOSITION, UN PRODUIT EN REDÉFINITION, UNE FILIÈRE EN RESTRUCTURATION.....	48
A.– UNE NOUVELLE DONNE GÉO-INDUSTRIELLE AFFECTANT L'EUROPE.....	48
1.– La saturation des marchés traditionnels.....	50
a) <i>Une demande qui s'essouffle.....</i>	50
b) <i>Une offre qui prolifère.....</i>	59
2.– Le défi de la productivité.....	65
3.– Nouveaux constructeurs, nouveaux marchés.....	67
a) <i>L'apparition de nouveaux constructeurs</i>	68
b) <i>L'émergence de nouveaux marchés</i>	72
B.– UN PRODUIT TRIBUTAIRE D'EXIGENCES CONTRADICTOIRES	79
1.– Produire des véhicules de plus en plus sophistiqués et de moins en moins chers	79
a) <i>Le prix, critère déterminant.....</i>	79
b) <i>L'exigence de sophistication.....</i>	89
2.– Le produit automobile entre normalisation et révolution.....	93
a) <i>L'automobile entre uniformité et singularité.....</i>	93
b) <i>Du bien ostentatoire au bien « utilitaro-ludique ».....</i>	94
C.– VERS UNE NOUVELLE RÉPARTITION DES RÔLES DANS LA FILIÈRE AUTOMOBILE ?	95
1.– Le rôle croissant des équipementiers.....	95
a) <i>La redéfinition des relations constructeurs-équipementiers.....</i>	96
b) <i>La concentration et l'internationalisation des équipementiers.....</i>	97
c) <i>La désintégration des constructeurs automobiles</i>	100
2.– La distribution automobile en proie à de profonds changements.....	102
a) <i>L'actuel cadre juridique et économique et son évolution</i>	102
b) <i>Un enjeu économique essentiel.....</i>	107

INTRODUCTION

L'automobile française se trouve à un moment-clé de son histoire.

Elle est confrontée à la saturation du marché national et européen où une croissance trop faible et un chômage trop élevé pèsent négativement sur la demande.

Elle doit affronter une concurrence internationale sans précédent, par les prix, par la qualité, par l'innovation, une compétition qui s'aiguïsera encore dans les prochaines années avec l'arrivée à son terme de l'accord Union européenne-Japon et le renforcement de l'industrie coréenne.

Elle se trouve à un stade délicat de sa maturité où, malgré les efforts de productivité, de qualité et de renouvellement déjà entrepris, le vieillissement de ses salariés rend difficile les nouvelles évolutions nécessaires.

Enfin, elle doit faire face à des interrogations sur son devenir, dont elle n'a pas pris encore toute la mesure : longtemps symbole de liberté, l'automobile apparaît aussi aujourd'hui source de paralysie urbaine et cause d'atteintes graves à notre environnement et à notre santé.

L'automobile demeure cependant une activité déterminante pour notre industrie et notre emploi. Certes, c'est le développement des services qui tirera de plus en plus notre économie dans l'avenir. Mais il n'est pas de services solides qui ne soient fondés sur une industrie solide. Ou alors, c'est l'acceptation de la dépendance. La société de l'information diminuera le besoin de transport et changera sans doute profondément sa nature : elle ne le fera pas disparaître. Quant à l'emploi automobile – de 186 000 salariés chez les seuls constructeurs à 2,7 millions avec les activités liées à l'usage de l'automobile (423 000 au seul titre de la vente, la réparation, les stations-service, le contrôle technique et la démolition) et aux transports –, il sera pour longtemps encore une composante majeure de l'emploi total.

*

* *

En laissant de côté l'hypothèse inacceptable de la démobilisation et du renoncement, deux avenir et deux seulement apparaissent alors possibles pour notre industrie automobile.

Le premier avenir repose sur un scénario d'intervention publique minimale. On laisse s'exprimer dans toute sa brutalité la guerre économique internationale ; nos entreprises licencient à marche forcée ; la collectivité n'est appelée à la rescousse que pour financer le minimum de dépenses indispensables à la prévention d'une explosion sociale.

Un tel scénario n'a rien d'hypothétique. C'est à son analyse que procédait le « rapport Cabaret » demandé par M. Alain Juppé pour apprécier et juger le dossier présenté à l'Etat par nos deux constructeurs automobiles en juillet 1996. En bref, pour aider au financement du départ de 40 000 salariés chez les seuls constructeurs et en échange d'une assez incertaine embauche de 14 000 jeunes, l'Etat était prié de verser une vingtaine de milliards de francs, la Sécurité sociale contribuant de son côté sans doute pour autant. Le rapport, remis début 1997, est resté depuis dans un tiroir. Il n'en commentait pas moins une évolution possible.

Le deuxième avenir repose au contraire sur un scénario qui intègre dès le départ l'idée d'une négociation, à la fois sur les enjeux économiques, sur les préoccupations sociales et sur les perspectives d'emploi. Nous avons, nous aurons de plus en plus intensément, un défi de productivité à relever, qui doit se traduire en fin de compte par une baisse des coûts unitaires de production. Mais celle-ci peut résulter d'une autre organisation, où les équipements travaillent plus tandis que plus de salariés travaillent moins sur une semaine, une année ou une vie, en résultat d'accords véritablement négociés.

*

* *

C'est ce deuxième avenir que veut explorer le présent rapport, qui s'appuie sur une dernière considération : s'il existe des problèmes nationaux de l'automobile, il n'existe de solutions durables que dans le cadre d'une stratégie européenne concertée, qui doit être mise en place dans quatre domaines au moins :

– l'organisation d'un marché de taille continentale permettant à nos constructeurs et équipementiers des économies d'échelle comparables à celles de nos concurrents (le marché domestique demeure toujours la base stable de tout développement) ;

– un soutien de l’Union européenne à une politique forte de recherche industrielle appliquée ;

– une politique de change pour l’euro contrant toute tentation de dumping monétaire des autres pays constructeurs ;

– une politique commerciale intégrant non seulement les règles de l’OMC mais aussi le souci de réciprocité des avantages négociés.

*

* *

Le réalisme économique implique d’accepter la compétition internationale et la perspective de nouveaux gains de productivité.

Le réalisme social exige de faire du niveau de l’emploi un objectif et non une simple variable d’ajustement.

Le réalisme politique doit conduire à l’ouverture d’une vaste négociation sur ces thèmes, visant à définir un véritable **contrat automobile pour le développement et l’emploi**.

Nul ne saurait en effet oublier sans risques, à terme pour notre démocratie elle-même, que la production de richesses vise à améliorer la vie des hommes et que ceux-ci doivent, pour en bénéficier, disposer d’un revenu suffisant et d’un emploi.



Les 8 et 9 juillet 1997, trois commissions permanentes de l'Assemblée nationale – la Commission des affaires culturelles, familiales et sociales, la Commission de la production et des échanges et la Commission des finances, de l'économie générale et du plan – décidaient de participer à une mission d'information commune sur la situation et les perspectives de l'industrie automobile en France et en Europe. Cette décision s'inscrivait dans un contexte économique et social difficile pour cette industrie, que la fermeture de l'usine Renault de Vilvorde avait placé récemment sous les feux de l'actualité, mais dont la gravité avait déjà retenu l'attention des pouvoirs publics.

Pour sa part, l'Assemblée nationale a suivi avec attention l'évolution de la situation dans ce secteur important de notre économie, qui a connu au cours des vingt dernières années des difficultés récurrentes.

C'est ainsi que M. Maurice Adevah-Poeuf avait présenté en octobre 1990 puis en décembre 1991, au nom de la Délégation de l'Assemblée nationale pour les Communautés européennes, deux rapports analysant la situation de l'industrie automobile européenne, le premier, peu avant la conclusion de l'accord entre la Communauté européenne et le Japon – accord qui régit nos relations commerciales avec ce pays jusqu'en 2000 – et le second quelques mois après. En 1992, une Commission d'enquête présidée par M. Jacques Masdeu-Arus et dont le rapporteur était M. Guy Bêche, s'est également penchée sur la situation et les perspectives d'évolution de l'industrie automobile française. Deux rapports d'information de Mme Monique Rousseau, dans le cadre de la Délégation pour les Communautés européennes, ont été consacrés en 1993 aux conditions d'application de l'accord nippo-européen, tandis qu'en 1994 M. Jean-Louis Masson présentait, cette fois au sein de la Commission de la production et des échanges, un rapport sur le marché européen dans la stratégie industrielle des constructeurs automobiles asiatiques. Enfin, en mars de cette année, une Mission d'information était à nouveau chargée d'étudier l'état de l'industrie automobile française, Mission qui dut toutefois cesser son activité dès le mois d'avril 1997 en raison de la dissolution de l'Assemblée nationale.

La présente Mission s'est, bien sûr, largement appuyée sur les travaux considérables déjà réalisés par ces différentes instances. Il lui a d'ailleurs semblé que bien des observations formulées par la Commission d'enquête en 1992, dans le panorama très complet qu'elle avait dressé, gardaient leur actualité.

La Mission a cherché à faire le point de la situation à l'approche de la fin de la période transitoire résultant de l'accord Union européenne-Japon, mais aussi, plus largement, à réfléchir aux perspectives de l'industrie automobile française, à la place de cette industrie en Europe et dans un contexte de

mondialisation accélérée ainsi qu'aux moyens de sauvegarder au mieux l'emploi face aux évolutions prévisibles.

L'étroite imbrication des différents acteurs du « monde de l'automobile », « *l'importance de la "culture automobile" comme ciment de l'ensemble des activités liées à la conception, la fabrication, la possession et l'usage des véhicules automobiles* ⁽¹⁾ » ont conduit la Mission à étendre son champ d'investigation au-delà des seuls constructeurs. Toutefois, si l'on peut retenir avec Etienne de Banville et Jean-Jacques Chanaron la notion de « système automobile » recouvrant dans son acception la plus large « *l'ensemble des activités industrielles, commerciales et administratives impliquées par la conception, la fabrication, la commercialisation, la distribution, l'après-vente/réparation, le financement/crédit, l'assurance, l'utilisation et la possession des véhicules automobiles (voitures particulières et véhicules industriels)* », les délais dans lesquels l'activité de la Mission s'est trouvée enserrée ne lui permettaient pas, à l'évidence, de prétendre à l'exhaustivité. Ainsi, par exemple, le présent rapport ne traite de l'industrie du poids lourd que sous l'angle des sureffectifs et n'aborde donc pas les aspects spécifiques de ce secteur ; de même, les modes de financement et d'acquisition des véhicules – de multiples formules se développent ou sont encore en gestation – mériteraient sans doute une étude approfondie.

Alors qu'elle avait initialement envisagé de remettre son rapport fin janvier-début février 1998, la Mission a choisi, devant la gravité de la situation, de scinder ses travaux en publiant dès avant la fin de l'année 1997 une première partie du rapport, la deuxième partie devant paraître début 1998.

Cela étant, durant les trois mois qu'elle a pu consacrer à l'écoute des divers acteurs du monde automobile, la Mission a pu procéder à 35 auditions (dont le compte-rendu sera publié avec la deuxième partie du rapport), pendant une durée de 47 heures, qui lui ont permis de recueillir les points de vue :

– de M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, Mme Dominique Voynet, Ministre de l'aménagement du territoire et de l'environnement et M. Jean-Claude Gayssot, Ministre de l'équipement, des transports et du logement ;

(1) Etienne de Banville et Jean-Jacques Chanaron in : Vers un système automobile européen -

– des dirigeants de grandes entreprises françaises de construction ou d'équipement automobile : Renault et Renault Véhicules Industriels, PSA Peugeot Citroën, Matra Automobile, Valéo, Michelin ;

– de délégations syndicales des personnels de Renault et de PSA Peugeot Citroën issues d'organisations représentatives au plan national ainsi que de représentants, pour chacune de ces organisations, au niveau de la branche ou de la filière ;

– des responsables de diverses organisations professionnelles du secteur : Fédération des industries d'équipements pour véhicules, Conseil national des professions de l'automobile, Union française des industries pétrolières, Fédération de la plasturgie, Syndicat national du décolletage ;

– de la Banque de France, afin de mieux apprécier la situation du secteur en termes financiers ;

– et, pour avoir un « autre regard » sur l'automobile, des représentants du Groupe d'études et de recherches permanent sur l'industrie et les salariés de l'automobile (GERPISA), du Groupement des autorités responsables de transport (GART) et de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME).

La Mission a également pu recueillir le point de vue du responsable de la direction commerciale (monde) de Fiat Auto ainsi que du Président-directeur général de Fiat France.

Par ailleurs, étant donné l'importance du cadre européen, le Président et le Rapporteur se sont rendus à Bruxelles, dès le mois d'octobre, pour y rencontrer M. Martin Bangemann, Commissaire ayant en charge les affaires industrielles, ainsi que des conseillers auprès des Commissaires Karel Van Miert, Hans Van Den Broek et Edith Cresson. Ils ont pu également s'entretenir avec M. Hans Friedrich Beseler, Directeur général de la DG I (Relations économiques extérieures).

Accompagnés de plusieurs membres de la Mission, le Président et le Rapporteur se sont également déplacés sur plusieurs sites français de production : usine Citroën d'Aulnay, usines Renault de Douai et Cléon, usine Peugeot de Sochaux. Ces déplacements ont permis une approche plus concrète et des contacts directs avec les acteurs locaux, à travers non seulement la visite des ateliers, mais également des entretiens avec les responsables d'usine, de même qu'avec des représentants de chacune des organisations syndicales implantées sur le site.

Enfin, une délégation de la Mission a visité au Royaume-Uni l'usine Nissan de Sunderland où elle a pu s'entretenir tant avec les dirigeants de l'établissement qu'avec des représentants du personnel.

A toutes les personnes rencontrées – à l'Assemblée nationale ou sur place – la Mission exprime sa très vive reconnaissance pour leur contribution à ses travaux. Le Rapporteur souhaite également adresser ses remerciements au Comité des constructeurs français d'automobiles pour l'aide précieuse qu'il lui a apportée en lui ouvrant largement les ressources de sa documentation et rappelle que le Président du Comité avait été entendu en avril dernier par la précédente mission d'information.

*

* *

A partir de la méthode ainsi détaillée, la Mission a cherché à mesurer l'importance de l'industrie automobile pour notre pays, à cerner les évolutions majeures auxquelles elle se trouve confrontée à l'échelle européenne ainsi que les adaptations indispensables à son développement avant de proposer, dans cette perspective, quelques pistes qui permettraient de concilier réalismes économique, social et politique.

PREMIERE PARTIE : UN SECTEUR INDUSTRIEL ESSENTIEL POUR LA FRANCE AU COEUR D'UN PAYSAGE EN MUTATION

A l'inverse du Royaume-Uni, la France a conservé une industrie automobile autonome, ce qui lui vaut d'être aujourd'hui le 4ème pays constructeur du monde.

Le sort d'un secteur qui occupe plus de 300 000 personnes (sans parler des emplois induits), représente 10,6 % de la production industrielle nationale, 12,5 % de nos exportations et génère directement ou indirectement près de 300 milliards de F. de recettes fiscales chaque année, ne peut laisser le pays indifférent. Or, son avenir est aujourd'hui à la croisée des chemins car la donne automobile mondiale subit un changement profond lié au déplacement de la demande, à la globalisation de l'activité industrielle et à l'émergence d'une nouvelle approche du produit automobile.

I.À UN SECTEUR INDUSTRIEL ESSENTIEL POUR LA FRANCE

Secteur économique essentiel comme le montrent les chiffres précédemment cités, l'automobile est aussi un secteur hautement symbolique, reflet de la puissance industrielle d'un pays. Les pays disposant d'une industrie automobile assise sur des firmes nationales autonomes constituent aujourd'hui un club très fermé : Etats-Unis, Japon, Allemagne, France, Italie, Suède, auxquels s'est joint récemment la Corée. D'un certain point de vue, la construction automobile constitue leur « vitrine industrielle ». L'attitude des pays à forte croissance plaçant la constitution d'une industrie automobile nationale en tête de leurs priorités et le rôle joué par ce que l'on pourrait appeler un certain « nationalisme automobile » dans l'échec de la fusion Renault-Volvo montrent que ce secteur industriel garde toujours valeur d'emblème.

A.- UNE INDUSTRIE DE MAIN-D'OEUVRE GÉNÉRANT DE FORTS VOLUMES D'EMPLOIS INDUITS

Selon les données du Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA), l'industrie automobile au sens strict emploie directement 313 000 salariés en 1996. Ce chiffre ne représente qu'une partie des emplois liés à l'automobile. S'y ajoutent les emplois induits notamment par des activités comme la livraison de fournitures au secteur automobile ou la vente et la réparation de véhicules.

1.À Les emplois directs : une chute continue

Depuis le début des années 1990, dans un contexte marqué par des gains de productivité importants et la stagnation du marché européen, les effectifs de l'industrie automobile, comprenant les constructeurs et les fabricants d'équipement automobile, ont fortement décru en France.

a) Les constructeurs

Au 31 décembre 1996, les groupes PSA et Renault (y compris Renault Véhicules Industriels), selon le décompte du CCFA, employaient respectivement 139 100 et 140 905 salariés, soit environ 280 000 personnes. La notion de groupe comprend notamment les filiales financières, la production de véhicules industriels et des équipements mécaniques.

En ce qui concerne la construction automobile au sens strict, le CCFA évalue les effectifs à 186 000 salariés. Ce chiffre comprend donc les effectifs exclusivement occupés à la construction automobile suivant les données rassemblées par le Service des études statistiques du Secrétariat d'Etat à l'industrie, c'est-à-dire une grande partie des effectifs de PSA et de Renault, ainsi que ceux d'entreprises plus petites comme Matra Automobile (3 100 salariés), Heuliez ou Venturi.

Le tableau ci-dessous présente les effectifs au 31/12/96 des trois principaux constructeurs français (les salariés de Matra Automobile de Romorantin étant ici intégrés à l'effectif Renault).

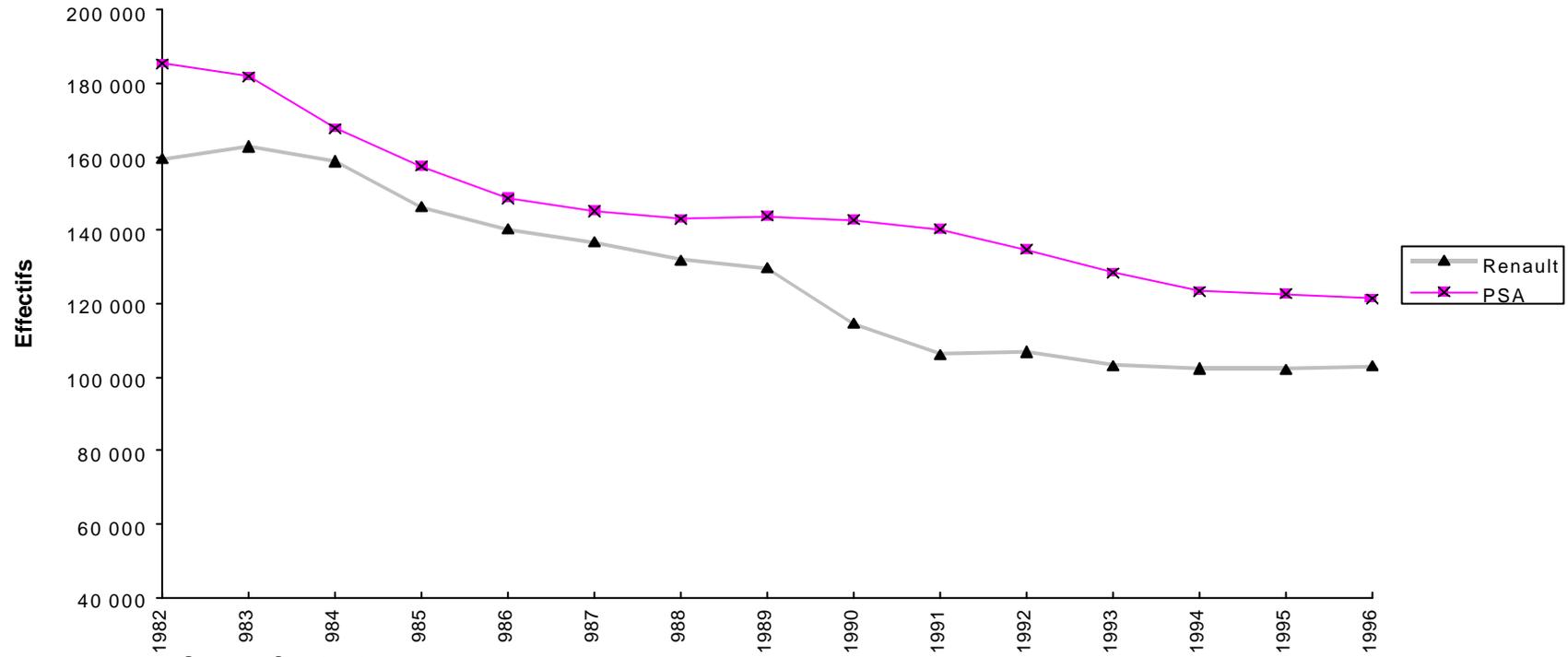
EFFECTIFS DES PRINCIPAUX CONSTRUCTEURS FRANCAIS AU 31/12/96

Automobiles Peugeot	Automobiles Citroën	Renault
67 400	45 700	111 523

Source : CCFA

Chez Renault et PSA, la baisse des effectifs a été particulièrement marquée de 1990 à 1994, année où la décru a connu un palier, comme le montre le graphique ci-après qui présente les évolutions des effectifs de 1982 à 1996.

Evolution des effectifs des branches automobiles P.S.A et Renault de 1982 à 1996



Source : Constructeurs
Renault hors reprise REI

La décroissance des effectifs est différenciée suivant les sites français :

Variation des effectifs 92-96 sur les principaux sites des constructeurs français

	1992	1993	1994	1995	1996	Variation 92-96
Sochaux Peugeot	21 906	20 237	19 417	19 788	19 343	- 11,7 %
Poissy Peugeot	11 044	10 863	9 805	9 561	8 977	- 18,7 %
Mulhouse Peugeot	12 551	11 608	10 934	10 860	10 672	- 15 %
Citroën Aulnay	5 773	5 538	5 447	5 516	5 484	- 5 %
Citroën Rennes	12 714	12 476	12 019	11 765	11 310	- 11 %
Renault Flins	8 361	8 550	8 315	8 027	7 926	- 5,2 %
Renault Billancourt	666	341	0	0	0	—
Renault Sandouville	7 189	7 005	6 778	6 713	6 642	- 7,6 %
Renault Cléon	5 466	5 586	5 544	5 567	5 470	+ 0,1 %
Renault Douai	6 163	6 099	5 954	5 905	5 949	- 3,5 %

Source : constructeurs.

Ce tableau n'intègre pas les variations des effectifs hors de la France et donc ne prend pas en compte la fermeture de l'usine de Renault de Vilvorde (Belgique). La diminution des effectifs en France a été réalisée alors que Renault et PSA Peugeot Citroën, sur la période considérée, n'ont pas développé des sites de production importants à l'étranger (« 85 % de notre main-d'oeuvre se trouvent en France » a affirmé devant la Mission M. Jean-Martin Folz, Président du directoire du groupe PSA).

La chute des effectifs peut se décomposer par causes de départ. Le tableau ci-dessous retrace les différents motifs de sortie des salariés de 1993 à 1996 chez les trois principaux constructeurs.

DECOMPOSITION DES DEPARTS DEFINITIFS ENTRE 1992 ET 1996
RENAULT MAISON MERE

	1992	1993	1994	1995	1996
Licenciements pour motif personnel	608 7,9 %	556 9,5 %	476 7,8 %	332 5,9 %	402 7,7 %
Licenciements pour motif économique	0	0	0	0	0
Démissions et fins de CDD ⁽¹⁾	4190 54,4 %	3439 58,8 %	3805 62,6 %	3991 71,2 %	3276 62,9 %
Mutations filiales	79 1,0 %	119 2,0 %	91 1,5 %	76 1,4 %	316 6,1 %
Départs O.M.I	1	0	0	0	0
ARPE	0	0	0	1	118 2,3 %
Départs en période d'essai	57 0,7 %	57 1,0 %	47 0,8 %	52 0,9 %	41 0,8 %
FNE	1914 24,8 %	1294 22,1 %	1341 22,1 %	902 16,1 %	739 14,2 %
Conventions de conversion et départs négociés ⁽²⁾	675 8,8 %	215 3,7 %	158 2,6 %	89 1,6 %	153 2,9 %
Départs à la retraite	22 0,3 %	14 0,2 %	31 0,5 %	23 0,4 %	24 0,5 %
Décès et autres cas de force majeure	159 2,1 %	151 2,6 %	133 2,2 %	142 2,5 %	140 2,7 %
TOTAL	7705 100 %	5845 100 %	6082 100 %	5608 100 %	5209 100 %
⁽¹⁾ y compris « vacances »					
⁽²⁾ conventions de conversion + allocations de reconversion					

Source : constructeur

**Répartition des départs par motifs
effectifs inscrits - PEUGEOT**

	1992	1993	1994	1995	1996
Licenciements pour motif économique	138 3,5 %	82 1,8 %	101 2,4 %	66 3,9 %	16 0,6 %
Départs individuels et fins de CDD	1894 48,7 %	1186 25,8 %	640 15,1 %	764 45,7 %	570 23,4 %
Transferts	265 6,8 %	952 20,7 %	672 18,9 %	444 26,5 %	329 13,5 %
Départs O.M.I	0	2 0,04 %	3 0,07 %	2 0,12 %	0
ARPE	0	0	0	3 0,1 %	510 20,9 %
FNE	310 7,9 %	1710 37,2 %	2109 49,8 %	49 2,9 %	501 20,5 %
Conventions de conversion et départs négociés	1033 26,6 %	435 9,5 %	438 10,3 %	78 4,7 %	274 11,2 %
Retraite	58 1,5 %	55 1,2 %	117 2,8 %	150 8,9 %	115 4,7 %
Décès et autres cas de force majeure	188 4,8 %	165 3,6 %	149 3,5 %	116 6,9 %	121 5 %
TOTAL	3886 100 %	4587 100 %	4229 100 %	1672 100 %	2436 100 %
Entrées en PRP en cours de l'année	0	208	304	124	19

Source : constructeur

NB. : Les chiffres comprennent l'établissement de Poissy.

**Répartition des départs par motifs
effectifs inscrits - CITROEN**

	1992	1993	1994	1995	1996
Licenciements pour motif économique	506 16,6 %	320 19 %	162 7,4 %	103 7,4 %	80 5,0 %
Départs individuels et fins de CDD	995 32,5 %	400 23,7 %	595 27,1 %	395 28,6 %	333 21,0 %
Transferts	246 8,0 %	307 18,2 %	341 15,5 %	92 6,6 %	169 10,7 %
Départs O.M.I	0	0	4 0,2 %	0	0
FNE	969 31,7 %	372 22,0 %	772 35,2 %	515 37,3 %	533 33,7 %
Conventions de conversion et départs négociés	0	0	0	0	0
Retraite + ARPE	267 8,7 %	240 14,2 %	282 11,9 %	213 15,4 %	410 26 %
Décès et autres cas de force majeure	72 2,3 %	46 2,7 %	57 2,6 %	61 4,4 %	54 3,4 %
TOTAL	3055 100 %	1885 100 %	2193 100 %	1379 100 %	1579 100 %
Entrées en PRP en cours de l'année	0	25	1322	206	187

Source : constructeur

Relativement au nombre de départs, les préretraites AS-FNE ont donc été largement utilisées, ce que confirme le rapport public 1997 de la Cour de Comptes : *« le poids des préretraites totales a eu pour conséquence le faible développement des mesures propres à favoriser les reclassements internes ou externes »*. La Cour poursuit : *« Les deux constructeurs nationaux ont fait état, au cours des années 1990 à 1994, d'un sureffectif total de 24 588 emplois, qu'ils ont traité chaque année par recours aux allocations spéciales à hauteur de 45,5 % (11 187 adhésions, 42,6 % pour l'un et 53,5 % pour l'autre) bien que les instructions relatives aux plans sociaux insistent sur la nécessité de limiter les conventions d'allocations spéciales à une « fraction minoritaire » du sureffectif. Près de la moitié (48,3 %) des adhésions en cause correspondent au surplus à des dérogations d'âge (5 399 adhésions à moins de cinquante-six ans et deux mois). La mise en oeuvre exceptionnellement massive et dérogatoire de ces mesures pour la fermeture totale d'un site explique en partie le niveau élevé de ces taux. »*

Deux dispositifs montent en charge de manière inégale :

– l'allocation de remplacement pour l'emploi (ARPE). En 1996, chez Citroën, ce système a permis le départ de 362 personnes, 510 chez Peugeot et 118 chez Renault ;

– la préretraite progressive. Chez Renault, elle a concerné 2417 personnes en 1996 contre 1382 en 1995 ; chez Peugeot 124 salariés en 1995 et 19 en 1996 ; chez Citroën 206 en 1995 et 187 en 1996.

Selon une étude du Département des diagnostics de l'Observatoire Français des Conjonctures Économiques (in « La revue de l'O.F.C.E » n°56, janvier 1996) la branche automobile est un secteur épargné par le ralentissement généralisé des gains de productivité dans l'industrie dans son ensemble depuis le début des années 1970. Les gains constants de productivité sont donc une caractéristique principale de l'industrie automobile, et à court terme et moyen terme, rien ne semble démentir cette tendance. M. Jean-Martin Folz l'a confirmé lors de son audition : *« Nous ferons et nous continuerons à faire des gains de productivité. J'entends par là que nous mettrons moins de travail dans les produits que nous fabriquons afin de pouvoir continuer à baisser leur prix et à pouvoir les vendre. »*

Les perspectives d'une croissance de la productivité de 5% par an chez les constructeurs (chiffre retenu dans leur lettre conjointe au Premier ministre du 15 juillet 1996), dans un contexte de surproduction sur le marché européen,

entraîneront mécaniquement des sureffectifs. Le lien est en effet évident entre les variations de la demande et le niveau des effectifs. Selon le « rapport Cabaret », sous certaines hypothèses, *« il est clair qu'une variation de 1% par an du marché européen a une incidence de près de 5 000 personnes sur les effectifs totaux de 2002 de même que le changement de 0,1% de pénétration dans ce marché a une incidence, pour un constructeur, de l'ordre de 500 personnes. »*

Les perspectives actuelles des deux constructeurs semblent confirmer cette évolution. Lors de son audition devant la Mission, le Président-directeur général de Renault, M. Louis Schweitzer, s'est ainsi exprimé sur ce sujet : *« nous avons un problème d'effectifs, pour lequel nous n'avons pas de solution miracle. (...) La perspective à durée de travail constante est une réduction régulière des effectifs de Renault de 3 000 par an en Europe. »*

La baisse des effectifs pourrait se poursuivre dans le personnel de production des constructeurs et concerner des zones jusqu'à présent moins affectées, comme les services de méthodes ou de commercialisation. Selon M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, *« la réduction des frais de distribution doit être envisagée »*. M. Emmanuel Couvreur, délégué CFDT Renault, a déclaré devant la Mission : *« si nous avons jusqu'ici traversé les tempêtes à l'abri des plans sociaux des usines de fabrication, pour la première fois en 1997, les deux directions d'ingénierie sont concernées par le plan social et le seront par les plans à venir. Les informations que nous avons, qui sont très parcellaires, nous font craindre le pire... »*

b) L'emploi chez les équipementiers

Les équipementiers de premier rang fournissent des ensembles complexes correspondant à une fonction du véhicule. Les fournisseurs de rang ultérieur sont les sous-traitants de ces entreprises - leur activité n'est pas exclusivement consacrée à l'industrie automobile.

La Fédération des industries d'équipements pour véhicules (FIEV), qui rassemble les équipementiers, regroupe 300 adhérents qui emploient en France 109 000 personnes en 1996. Depuis 1990, selon une étude réalisée en 1996 par EUROSTAF (« Les équipementiers automobiles présents en Europe »), les effectifs ont décliné de 21 % alors que le chiffre d'affaires a progressé de 6,8 % sur cette période. A noter que les effectifs ont augmenté de 2,6 % en 1995.

La Commission européenne, dans son enquête sur « La nouvelle sous-traitance industrielle en Europe » analyse les évolutions des effectifs des constructeurs et des équipementiers : « *L'externalisation de certaines tâches chez les constructeurs de véhicules automobiles est visible quand on fait une analyse par sous-secteur sur une période suffisamment longue : ainsi, on constate que le nombre d'emplois évolue à peu près parallèlement jusqu'en 1985. Ensuite, entre 1985 et 1990, tandis que l'emploi est quasi stagnant chez les constructeurs (-1%), il augmente de 8% chez les équipementiers. Entre 1990 et 1995, l'emploi chute presque dans les mêmes proportions chez les constructeurs (-13%) que chez les équipementiers (-11%).* »

Ainsi, malgré la « désintégration » du processus de fabrication des véhicules automobiles, il n'est pas possible de considérer les équipementiers comme un gisement d'emplois pour la main-d'oeuvre excédentaire des constructeurs.

A l'échelle européenne, la Commission estime que les restructurations du secteur diminueront ses effectifs de 100 000 salariés; le Boston Consulting Group, lui, estimait en 1993 à 400 000 le nombre d'emplois à supprimer afin de réduire l'écart de compétitivité existant entre les producteurs de composants européens et japonais (étude mentionnée dans le rapport du Parlement européen du 24 juillet 1995 sur la communication de la Commission « L'industrie automobile - situation actuelle, défis, stratégie pour l'avenir et propositions d'action »).

c) Un éclairage européen sur l'emploi dans la filière automobile

« Il n'est plus possible de considérer de manière réaliste le secteur automobile comme un secteur de croissance de l'emploi ».

Dans sa communication sur « L'industrie automobile européenne » du 10 juillet 1996, la Commission européenne résumait ainsi son appréciation sur les perspectives du secteur en termes d'emplois. Elle évaluait de la manière suivante les pertes des effectifs du secteur constructeurs automobiles et fabricants de composants.

**Evolution des effectifs dans l'industrie automobile européenne
1980-1996**

	1980	1985	1989	1994	1980-1994
France	485	394	344	307	- 36 %
Royaume-Uni	437	269	260	196	- 55 %
RFA	726	755	787	685	- 5,6 %
Moyenne Union	-	-	-	-	- 30 %

Effectifs en milliers, source Eurostat (nomenclature NACE 3500 : véhicules automobiles et composants)

La Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie, dans son « Rapport automobile 1997 », observe : « 1995 a été l'année du retour de la croissance du nombre d'emplois dans l'automobile en Allemagne (+2,4%), en Grande-Bretagne (+7,2%), en Belgique (+1,8%) et en Autriche (+3,5%) ». En 1996, l'industrie automobile allemande a créé 25 000 emplois selon l'association des industriels allemands de l'automobile ; 45% de ces emplois sont à durée déterminée.

2.- Les emplois induits : un décompte difficile

Il est difficile de recenser les emplois indirects liés à la fabrication et à l'usage de l'automobile. Il faut à la fois remonter la filière jusqu'à la PME savoyarde fabricant des pièces de décolletage pour un équipementier de premier ou de deuxième rang, puis descendre jusqu'à des emplois tertiaires « périphériques » à l'industrie automobile, non pas liés à l'existence de constructeurs nationaux mais à l'utilisation de l'automobile.

Dans son étude sur l'industrie automobile « Automobile : défis et contraintes de l'an 2000 », Mme Marie-Christine Schmitt, de la Société Française d'Assurance Crédit, évalue à 700 000 l'ensemble des emplois *industriels* de la filière automobile ; le CCFA l'estime quant à lui à 769 000 personnes.

Selon la Commission européenne, en Europe, environ dix emplois dépendent d'un emploi automobile. Dans le tableau ci-dessous, le CCFA estime à 2 701 000 l'ensemble des emplois liés à l'automobile, soit 12,1 % de la population active française. Ces évaluations, bien que sujettes aux approximations inhérentes à ce type de calculs, peuvent être considérées comme crédibles, les estimations réalisées variant autour du chiffre de 10 % de la population active.

a) Les grands fournisseurs de l'automobile

Devant la Mission, M. Amaury Halna du Fretay, Président de la FIEV, a estimé à 132 000 personnes les effectifs employés par les six fédérations de la mécanique, du caoutchouc et du pneumatique, de la plasturgie, de l'électricité-électronique, de la fonderie et du verre. Il aurait également pu mentionner le secteur du textile puisque selon M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, un véhicule comporte en moyenne 20 kilos de textiles techniques.

Il est difficile d'évaluer précisément les emplois liés aux marchés automobiles, l'activité des entreprises de ces six fédérations ne leur étant pas exclusivement consacrée. Cependant, pour beaucoup d'entre elles, les fournitures aux constructeurs français sont vitales, comme le prouvent ces quelques exemples :

– la branche « **caoutchouc et matières plastiques** », riche de plus de plus de 200 000 emplois, vend 18,4 % de sa production à la branche « Automobile et transport terrestre ». L'une des entreprises les plus prospères du secteur est la société Michelin. La Mission a interrogé M. François Michelin sur les perspectives de l'emploi dans son entreprise, qui a répondu ainsi : « *Les évolutions prévisibles, si les coûts ne sont pas maîtrisés, nous obligeront à faire face à des problèmes d'emploi redoutables* ».

fichier : EMPLCCFA.DOC

– l'industrie du **verre** occupe 51 000 personnes et 15 % de sa production sont achetés par la branche « Automobile, matériel de transport terrestre ».

– selon M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, la **sidérurgie**, qui emploie 50 000 personnes, vend 40 % de sa production à l'industrie automobile française. Pour le secteur de la **fonderie** autonome (35 000 emplois estimés), ce chiffre, selon l'INSEE (in « L'industrie française en 1996 ») atteint 54 %. A l'occasion de leur audition, les représentants de l'industrie du décolletage ont indiqué que ce secteur employait 17 000 salariés. 50 % de son chiffre d'affaires sont constitués de ventes à l'industrie automobile.

b) Les emplois liés à l'usage et à la vente de l'automobile

Ces emplois sont difficilement dénombrables : l'entreprise de BTP chargée de construire une autoroute contracte d'autres marchés pour occuper ses salariés ! Néanmoins, on peut distinguer quelques grandes masses.

- L'aval de la filière automobile, de sa distribution à sa déconstruction en passant par la réparation et l'entretien, emploie, selon le Conseil national des professions automobiles qui regroupe ces 17 métiers, environ 416 000 salariés en 1996 (401 000 en 1989). Dans le domaine de la distribution, on observe une tendance à la concentration et à la réduction de coûts : en 1997, selon les constructeurs, le nombre total d'agences a diminué de 177 (source constructeurs) en atteignant 17 065.

- Les autres emplois tertiaire liés à l'automobile se trouvent non seulement dans le transport (effectifs estimés à 1 240 000 personnes) et la distribution de carburant (100 000 salariés en France), mais aussi dans le secteur des assurances, du crédit ou de l'apprentissage de la conduite. Les constructeurs français et étrangers ont multiplié les opérations de promotion dans un contexte de guerre des prix et ces investissements ont profité au secteur de la publicité : l'automobile est globalement le troisième annonceur avec 11 % des investissements publicitaires. Ces investissements ont non seulement un impact sur l'emploi dans les services aux entreprises mais aussi sur les effectifs des médias supportant ces campagnes (presse, chaînes de télévision...).

- Selon le CCFA, 93 000 personnes seraient occupées à la construction et à l'entretien des routes.

Enfin, dans le secteur des administrations publiques, de nombreux emplois sont plus ou moins liés à l'automobile : agents du ministère de

l'équipement, services de police, voire employés des hôpitaux... Ces effectifs restent malaisés à évaluer.

B.- INDUSTRIE AUTOMOBILE, AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET ENVIRONNEMENT

1.- La géographie de l'automobile

« Rares sont (...) les secteurs industriels qui ont apporté une telle contribution à l'aménagement du territoire (...).

Au cours des quarante dernières années – depuis 1955, date de l'installation de Citroën à Rennes –, quatre régions ont vu leur paysage industriel se transformer du fait des décentralisations automobiles : le Nord-Pas-de-Calais, la Lorraine, la Bretagne et la Haute-Normandie. Quant à la Franche-Comté, si elle maintient son rang de première région industrielle, en pourcentage de la population active employée dans l'industrie, c'est bien grâce à l'industrie automobile.

Il n'y a pas, en France, de région qui ne travaille directement ou indirectement pour l'automobile. »

Ce constat, dressé par M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, souligne le rôle important joué par le secteur automobile dans la vie industrielle de nos régions et dans la répartition des activités sur l'ensemble du territoire.

On peut dire sans risque d'erreur que l'industrie automobile a contribué au développement économique des territoires de quatre façons.

D'abord, la construction automobile a favorisé en certains endroits **l'émergence d'une quasi mono-industrie** ; l'exemple le plus significatif est sans conteste celui du département du Doubs, où près de la moitié de l'effectif industriel est employé dans l'industrie automobile, proportion qui va évidemment en augmentant lorsqu'on se rapproche de l'usine Peugeot de Sochaux qui demeure, rappelons-le, le premier site industriel de France avec ses 19 000 salariés. Dans le secteur voisin du pneumatique, le cas de Clermont-Ferrand est en tout point comparable à celui de Sochaux. Enfin, et c'est moins connu, certains bassins d'emplois plus modestes sont très largement dédiés à l'automobile, tel celui d'Annonay en Ardèche où RVI emploie plus de 1.600 personnes.

L'industrie automobile a également permis **d'asseoir la puissance industrielle de certaines régions**. La Basse-Normandie et l'Île-de-France ont véritablement accompagné et continuent de soutenir le développement de l'automobile en France. Est-il besoin de rappeler que les sites historiques de Renault et Citroën étaient respectivement situés à Billancourt et à Javel ? Quant au sillon rhodanien, il a joué un rôle équivalent dans le domaine du poids lourd.

L'automobile a par ailleurs été **un des vecteurs principaux de la reconversion des régions industrielles en crise**. Le Nord-Pas-de-Calais compte aujourd'hui trois grands sites de construction : Renault dispose de deux usines à Douai et Maubeuge, alors que PSA et Fiat ont implanté à Hordain, près de Valenciennes, l'usine fabriquant leur monospace commun. La Lorraine a également vu arriver Renault à Batilly et vient de voir s'ouvrir, à Hambach, l'usine MCC qui produit la Smart.

Enfin, des usines de construction automobile se sont également implantées dans des **régions de tradition industrielle moins importante**. M. Christian Pierret a rappelé l'ouverture de l'usine Citroën de Rennes en 1955. La création du site Renault au Mans ou Matra Automobile à Romorantin répond à une logique similaire. Ces implantations ont eu pour vertu d'attirer de nombreux équipementiers alentour. Aujourd'hui, entre 10 et 20 % de l'effectif industriel de départements ruraux comme la Sarthe, le Loir-et-Cher, l'Eure-et-Loir, l'Orne et le Calvados sont employés chez des sous-traitants des constructeurs automobiles. D'ailleurs, à l'exception du quart Sud-ouest du pays, plutôt tourné vers la construction aéronautique, l'ensemble des régions accueille de nombreux équipementiers.

De fait, dans plusieurs régions, le premier employeur appartient au secteur automobile entendu largement. C'est le cas de la Picardie (Goodyear), de la Haute-Normandie (Renault), du Centre (Michelin), de la Lorraine (SMAE), de l'Alsace (Peugeot), de la Franche-Comté (Peugeot), des Pays-de-la-Loire (Renault), de la Bretagne (Citroën), de Rhône-Alpes (RVI) et de l'Auvergne (Michelin).

2.- Automobile et environnement

Les récents pics de pollution atmosphérique dans les grandes agglomérations pourraient accréditer l'idée que l'automobile est le pire des maux pour la qualité de notre environnement. La réalité n'est pas aussi tranchée : la part de responsabilité des transports routiers dans une éventuelle dégradation de notre environnement doit être jaugée à l'aune des autres activités humaines et ne doit pas être mesurée sur le seul critère de la qualité de l'air.

a) Circulation routière et qualité de l'air

La contribution des transports routiers aux émissions de polluants atmosphériques est variable selon les substances. S'ils sont largement moins impliqués (12,7 % des émissions totales) que l'industrie et l'énergie dans la pollution de l'air par le dioxyde de soufre (SO₂), ils demeurent les principaux émetteurs d'oxydes d'azote (58,9 %), de monoxyde de carbone (58,7 %) et de gaz carbonique – CO₂ – (36,8 %). Or ce dernier polluant est le principal responsable de l'effet de serre, les scientifiques ayant évalué à plus de 60 % sa contribution à ce phénomène.

Si les transports tiennent en France, contrairement à ce que l'on peut observer chez les autres pays industrialisés, une place prépondérante pour ce type d'émissions, c'est en raison du développement du programme électro-nucléaire qui limite à moins du quart des émissions de CO₂ totales, celles dues aux activités de transformation d'énergie (un Kw/h d'électricité d'origine nucléaire émet 10 g de CO₂ contre 400 g et 700 g pour un Kw/h produit par des centrales thermiques fonctionnant respectivement au gaz naturel et au charbon).

La sévèrisation permanente des normes anti-pollution n'a toutefois pas manqué d'avoir des résultats probants puisque toutes les émissions toxiques dues aux transports routiers sont en baisse sur la période 1990-1995 (de - 6,9 % pour les oxydes d'azote jusqu'à - 27,4 % pour le monoxyde de carbone).

EMISSIONS DE DIOXYDE DE SOUFRE (SO₂) EN FRANCE METROPOLITAINE

(en Mg = t)

	1990	1995	variation 95/90 (en %)
Transformation d'énergie	514.092	366.331	- 28,7
Industrie	419.936	347.619	- 17,2
Résidentiel/tertiaire	198.487	127.650	- 35,7
Agriculture	19.418	13.787	- 29
Transports	153.011	133.442	- 12,8
<i>dont route</i>	144.135	126.447	- 12,3
Nature	2.469	630	- 74,5
Total	1.307.413	989.459	- 24,3
Part transports	11,7 %	13,5 %	
<i>Part route</i>	11,0 %	12,7 %	

Source : Centre interprofessionnel technique d'études de la pollution atmosphérique (CITEPA)

EMISSIONS DE D'OXYDES D'AZOTE (NOX) EN FRANCE METROPOLITAINE

(en Mg = t)

	1990	1995	variation 95/90 (en %)
Transformation d'énergie	132.278	113.932	- 13,9
Industrie	232.389	207.280	- 10,8
Résidentiel/tertiaire	80.872	87.415	+ 8,1
Agriculture	248.900	220.550	- 11,4
Transports	1.137.620	1.061.795	- 6,7
<i>dont route</i>	1.071.465	997.061	- 6,9
Nature	5.520	1.409	- 74,4
Total	1.837.579	1.692.381	- 7,9
Part transports	61,9 %	62,7 %	
Part route	58,3 %	58,9 %	

Source : Centre interprofessionnel technique d'études de la pollution atmosphérique (CITEPA)

**EMISSIONS DE COMPOSES ORGANIQUES VOLATILS (COV)
EN FRANCE METROPOLITAINE**

(en Mg = t)

	1990	1995	variation 95/90 (en %)
Transformation d'énergie	121.603	109.988	- 9,6
Industrie	761.876	593.844	- 22,1
Résidentiel/tertiaire	269.199	314.553	+ 16,8
Agriculture	480.327	465.423	- 3,1
Transports	1.337.198	1.098.953	- 18,0
<i>dont route</i>	1.285.269	1.042.832	- 18,9
Nature	74.119	49.707	- 32,9
Total	3.044.322	2.630.468	- 13,6
Part transports	43,9 %	41,7 %	
Part route	42,2 %	39,6 %	

Source : Centre interprofessionnel technique d'études de la pollution atmosphérique (CITEPA)

EMISSIONS DE MONOXYDE DE CARBONE (CO) EN FRANCE METROPOLITAINE

(en Gg = Kt)

	1990	1995	variation 95/90 (en %)
Transformation d'énergie	15,9	14,4	- 9,1
Industrie	1 537,6	1 401,6	- 8,8
Résidentiel/tertiaire	1 651,9	2 006,9	+ 21,5
Agriculture	378,0	337,1	- 10,8
Transports	7 644,7	5 570,4	- 27,1
<i>dont route</i>	7 587,2	5 512,0	- 27,4
Nature	193,9	49,4	- 74,5
Total	11 422,0	9 379,8	- 17,8
Part transports	66,9 %	59,4 %	
Part route	66,4 %	58,7 %	

Source : Centre interprofessionnel technique d'études de la pollution atmosphérique (CITEPA)

EMISSIONS ULTIMES NETTES DE GAZ CARBONIQUE (CO₂) EN FRANCE METROPOLITAINE

(en Gg = Kt)

	1990	1995	variation 95/90 (en %)
Transformation d'énergie	80,2	65,7	- 18,1
Industrie	69,5	78,0	+ 12,1
Résidentiel/tertiaire	89,4	91,3	+ 2,1
Agriculture	99,8	94,9	- 4,9
Transports	122,2	131,2	+ 7,4
<i>dont route</i>	112,1	122,8	+ 9,5
Puits	- 118,8	- 127,6	
Total	342,3	333,5	- 2,5
Part transports ⁽¹⁾	26,5 %	28,5 %	
Part route ⁽¹⁾	24,3 %	26,6 %	

⁽¹⁾ Calculée sur les émissions brutes

Source : Centre interprofessionnel technique d'études de la pollution atmosphérique (CITEPA)

b) Circulation routière et bruit

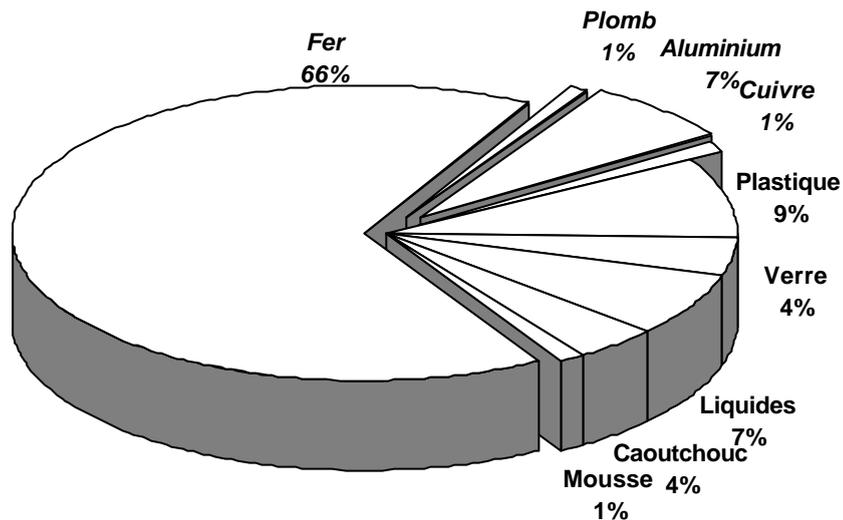
Le bruit constitue une deuxième source de nuisances émanant des transports terrestres. Il est très difficile de chiffrer la part exacte de la population exposée à un bruit excessif provenant de la circulation routière et le coût de résorption de ces nuisances sonores. Les chiffres en notre possession sont relativement anciens mais peuvent toutefois donner une indication. Ainsi, en 1994, les plaintes reçues contre le bruit émanant de la circulation routière et des deux roues représentaient environ 7,5 % des plaintes totales, donnée certainement sous-évaluée par rapport à l'exposition réelle au bruit.

Les dépenses publiques affectées annuellement à la lutte contre le bruit des transports terrestres oscillent dans notre pays entre 200 et 300 millions de F. par an (contre plus de 800 millions de F. en Allemagne). Ces sommes servent principalement à la résorption des quelque 1.600 points noirs (dont 1.400 liés aux nuisances causées par la circulation routière) recensés en 1991 et à la protection des voies nouvellement construites (couverture, construction de murs anti-bruit).

c) La récupération des matériaux de l'automobile

Aujourd'hui 75 % des matériaux d'une automobile partant à la casse sont recyclés. Il s'agit principalement des métaux qui représentent les trois quarts du poids d'un véhicule. Sachant qu'actuellement en Europe 10 millions de véhicules sont détruits chaque année (dont 1,5 million en France), ce sont les 2,5 millions de tonnes de matériaux mis en décharge tous les ans (dont plus de 350 000 en France) qui posent un véritable problème environnemental. La part croissante des matières plastiques dans les automobiles rend ce problème chaque jour plus complexe.

COMPOSITION MOYENNE D'UN VEHICULE



Source : Renault.

L'ensemble des professionnels de la branche automobile, conscients de ce problème, ont signé en France un accord-cadre avec les pouvoirs publics. Selon les termes de cet accord, les véhicules devront être recyclables à 85 % en 2002 et à 95 % aux alentours de 2015.

C.- L'APPORT DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AUX EQUILIBRES MACRO-ECONOMIQUES

Les principaux indicateurs de l'économie : production industrielle, valeur ajoutée, investissement, balance du commerce extérieur soulignent la place prépondérante de la branche automobile dans notre appareil productif. Si l'on ajoute que les recettes fiscales liées à l'automobile représentent au bas mot 16 % des recettes fiscales totales de l'Etat, il est alors possible de prendre la pleine mesure de l'apport de l'industrie automobile aux équilibres macro-économiques de notre pays.

1.- L'impact de la construction automobile sur l'appareil industriel français

Dès la première audition de la mission d'information, l'accent a été mis sur le rôle central tenu par le secteur automobile dans notre appareil productif. M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, a en effet introduit son propos en rappelant avec force que « *l'industrie automobile occupe une place de premier plan dans notre paysage industriel* ». Plusieurs indicateurs confirment ce constat : production, valeur ajoutée, relations commerciales avec les autres branches de l'économie, investissement.

a) Production et valeur ajoutée

En 1996, la production effective de la branche intitulée dans les comptes de la Nation « véhicules automobiles, cycles et motocycles » comprenant la production de véhicules routiers et les pièces et équipements s'y rapportant s'établissait à 388,5 milliards de F. représentant 10,6 % de la production industrielle totale (hors agro-alimentaire). A l'exception notoire de l'année 1993 marquée par un fort repli de la demande automobile, la part de la production automobile s'est stabilisée depuis plusieurs années pour représenter un peu plus du dixième de la production industrielle totale.

PRODUCTION EFFECTIVE PAR BRANCHE en prix courants

(en milliards de F.)

	1992	1993	1994	1995	1996
Branche « véhicules automobiles, cycles et motocycles »	354,7	318,7	370,2	392,2	388,5
Production totale (hors industries agro-alimentaires)	3 432,3	3 279,5	3 462,7	3 643,5	3 653,6
Part de la branche « véhicules automobiles, cycles et motocycles » dans la production industrielle totale	10,3 %	9,7 %	10,7 %	10,7 %	10,6 %

Source : INSEE - Comptes de la Nation

Donnée significative lorsqu'on connaît le poids de l'agriculture en France, la production de la branche « véhicules automobiles, cycles et motocycles » est quasiment égale à notre production agricole (397,5 milliards de F., chiffre incluant les résultats de la pêche et de la sylviculture).

Par rapport aux autres secteurs de l'industrie, l'automobile se situe nettement au premier rang de notre appareil productif comme en atteste le tableau ci-après.

**COMPARAISON DES PRODUCTIONS EFFECTIVES DE DIVERSES BRANCHES
INDUSTRIELLES EN 1996**

(en milliards de F.)

Autos, motos, cycles	388,5
industries électriques et électroniques	362,9
industrie mécanique	312,7
électricité, eau, gaz	283,7
métallurgie	278,6
pétrole brut et raffinage	272
industries du bois	169,5
chimie de base et fibres synthétiques	162,6
textile et habillement	162,6
industries du caoutchouc et des matières plastiques	151,2
construction aéronautique	131,5
industrie papetière	108,5
industrie pharmaceutique	108,1
matériaux de construction	106
sidérurgie	68,5

Source : INSEE - Comptes de la Nation

Quant à la valeur ajoutée dégagée par l'industrie de l'automobile, du poids lourd et du « deux roues », elle s'élève à 116,6 milliards de F. en 1996 et représente 9,9 % de la valeur ajoutée dégagée par les industries manufacturières (ensemble des industries, à l'exception des industries agro-alimentaires et du secteur de l'énergie) ; toutefois, comme le relève la Direction des entreprises de la Banque de France, la valeur ajoutée se détériore graduellement dans ce secteur, reflet du phénomène de réduction des marges dû à l'âpreté de la concurrence.

VALEUR AJOUTEE BRUTE PAR BRANCHE

(en milliards de F.)

	1992	1993	1994	1995	1996
Branche « véhicules automobiles, cycles et motocycles »	103,2	95,2	115,1	119,3	116,6
Valeur ajoutée de l'ensemble des industries manufacturières	1 136,6	1 091,3	1 133,6	1 184	1 176,4
Part de la branche « véhicules automobiles, cycles et motocycles » dans la valeur ajoutée de l'ensemble des industries manufacturières	9 %	8,7 %	10,1 %	10 %	9,9 %

Source : INSEE - Comptes de la Nation

b) Relations avec les autres secteurs de l'économie

Il ne saurait être question de mesurer l'impact économique de la branche automobile sans présenter sa contribution aux autres activités industrielles et commerciales. On y relève la part croissante prise par les services (transports, publicité, services financiers, etc...) dans les achats des quelque 1 900 entreprises du secteur de la construction et de l'équipement automobiles au détriment de la part des achats de matières premières (produits pétroliers, minerais et métaux) et de produits semi-finis (fonderie et travail des métaux).

c) Investissement

Enfin, il convient de souligner que c'est l'industrie automobile qui, dans notre appareil productif, accomplit aujourd'hui l'effort d'investissement le plus soutenu. En effet, 5 % de son chiffre d'affaires hors taxe y est consacré, alors que la moyenne de l'ensemble de l'industrie n'est que de 3,9 % et que des secteurs comme l'industrie des biens d'équipement (qui comprend, rappelons-le, des activités comme l'électronique ou la construction aéronautique) et celui des biens de consommation (auquel appartient l'industrie pharmaceutique) ne mobilisent respectivement que 2,8 % et 2,9 % de leur chiffre d'affaires.

Au total, les investissements corporels de l'industrie automobile représentent le cinquième des investissements du secteur secondaire hors énergie.

Il n'est pas étonnant dans ces conditions que, s'appuyant sur ces chiffres, l'enquête annuelle d'entreprises établie par le service des statistiques industrielles (SESSI) du Secrétariat d'Etat à l'industrie, rencontre le ratio investissement par personne occupée le plus élevé dans la branche automobile (78 000 F. en 1995), surpassant largement celui de l'industrie pharmaceutique (50 000 F.).

LES ACHATS DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

	1980		1985		1990		1995		1996	
	Montant	Part des achats totaux								
	<i>milliards de F.</i>	<i>%</i>								
Achat aux autres branches	66,3	70,3	105,7	71,4	166,5	70,4	189,8	69,5	189,9	69,8
Produits pétroliers	1,3	1,4	1,8	1,2	1,8	0,7	1,9	0,7	2,1	0,8
Electricité, gaz et eau	1,6	1,7	2,9	2,0	3,3	1,4	3,8	1,4	3,9	1,4
Minerais et métaux	9,4	10,0	12,0	8,1	16,6	7,0	16,5	6,1	15,2	5,6
Verre	1,9	2,0	2,7	1,8	4,1	1,7	4,2	1,5	4,1	1,5
Chimie et parachimie	2,4	2,6	3,8	2,5	5,4	2,3	5,2	1,9	5,1	1,9
Fonderie et travail des métaux	19,3	20,5	27,9	18,8	44,0	18,6	47,5	17,4	47,0	17,3
Biens d'équipement et machines-outils	2,0	2,1	3,5	2,4	5,2	2,2	5,4	2,0	5,5	2,0
Matériel électrique et électronique	3,7	3,9	5,8	3,9	9,3	3,9	10,7	3,9	10,9	4,0
Textile, cuir et peaux	3,4	3,6	5,3	3,6	6,3	2,7	6,3	2,3	6,3	2,3
Pneumatiques et produits en caoutchouc	6,7	7,1	9,9	6,7	14,6	6,2	15,1	5,5	15,1	5,5
Matières plastiques	3,2	3,4	5,5	3,7	9,7	4,1	11,5	4,2	11,4	4,2
Transports	2,3	2,4	3,6	2,4	5,0	2,1	5,7	2,1	5,7	2,1
Services marchands aux entreprises	7,4	7,9	18,1	12,2	37,0	15,6	46,6	17,1	47,3	17,4
Services des organismes financiers	0,8	0,8	1,7	1,1	2,4	1,0	7,0	2,6	7,9	2,9
Divers	0,9	1,0	1,3	0,8	2,0	0,8	2,4	0,9	2,4	0,9
Achats à la branche	27,9	29,7	42,4	28,6	70,0	29,6	83,1	30,5	82,1	30,2
Achats totaux	94,2	100,0	148,1	100,0	236,5	100,0	272,9	100,0	271,9	100,0
Valeur ajoutée de la branche	51,3		60,8		106,5		119,3		116,6	
Production de la branche	145,6		208,9		343,1		392,2		388,5	

Source : INSEE - Comptes de la Nation

2.– La contribution de l'automobile aux recettes fiscales

La construction automobile étant une des activités les plus importantes de notre économie, la voiture étant un bien jugé essentiel par les consommateurs, il est logique que les taxes portant sur l'automobile constituent un élément primordial de notre fiscalité.

Celles-ci se répartissent en trois grandes familles :

– les taxes liées à l'acquisition de véhicules : TVA, taxe sur les certificats d'immatriculation (cartes grises).

– les taxes liées à la possession de véhicules : taxe différentielle sur les véhicules à moteur (vignette), taxe sur les véhicules de société, taxe à l'essieu, taxes sur les assurances automobiles.

– les taxes liées à l'usage des véhicules : taxes sur les permis de conduire et surtout la taxe intérieure de consommation des produits pétroliers, plus connue sous le nom de TIPP qui, rappelons-le, constitue dans sa globalité (c'est-à-dire en tenant compte de son application aux carburants, aux combustibles et à quelques autres produits dérivés du pétrole), la quatrième source de recettes pour l'Etat après la TVA, l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés ; signalons également que l'usage de l'automobile génère, pour les pouvoirs publics, des recettes non fiscales provenant en particulier des péages d'autoroutes et du stationnement payant sur la voie publique.

En 1996, les recettes fiscales liées à l'automobile s'établissaient à 284,9 milliards de F., chiffre à rapporter aux quelque 1.779,6 milliards de F. de ressources brutes du budget général avant prélèvement des collectivités locales et des communautés européennes. Ce sont donc au bas mot (puisque le chiffre des recettes provenant de la TVA inscrit dans ce tableau ne prend en compte ni les ventes de poids lourds, ni les ventes de véhicules d'occasion, ni les ventes de pièces et équipements automobiles) 16 % des recettes fiscales de l'Etat qui proviennent de l'automobile.

PRODUITS DES TAXES SPECIFIQUES ET REDEVANCES SUR L'AUTOMOBILE

(en millions de F.)

	1990	1992	1993	1994	1995	1996
TVA ⁽¹⁾	38.876	31.364	26.591	30.068	31.105	36.326
Taxes sur les produits pétroliers à usage routier	139.947	141.936	151.421	164.890	166.333	175.642
Taxes sur les assurances automobile	18.238	18.175	19.216	19.815	20.881	21.226
Taxe sur les certificats d'immatriculation (cartes grises)	5.552	6.016	5.952	6.944	7.385	7.534
Taxe différentielle sur les véhicules à moteur (vignette)	12.472	13.392	13.743	14.013	14.828	13.327
Taxe sur les véhicules de sociétés	2.265	2.627	2.637	2.787	2.728	2.805
Taxe à l'essieu	493	488	468	466	455	444
Amendes forfaitaires de la police et de la circulation	508	767	920	824	879	900
Taxes sur les permis de conduire	561	275	448	446	294	450
Péages sur les autoroutes ⁽²⁾	16.500	19.700	21.400	22.800	24.650	26.300
TOTAL	235.412	234.740	242.797	263.053	269.538	284.955

Source : CCFA.

(1) Uniquement sur l'achat de véhicules particuliers neufs

(2) Uniquement part fiscale sur les péages d'autoroutes

3.— La contribution de la branche automobile au commerce extérieur

D'après les données de la Direction générale des douanes et droits indirects traitées par le Comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA), les exportations en valeur de la branche automobile représentaient en 1996 185,4 milliards de F., soit 12,5 % du total de nos exportations. La France a, au cours de cette même année, importé l'équivalent de 151,9 milliards de F. représentant 11,1 % de nos achats à l'étranger. L'industrie automobile dégage donc un solde positif de 33,5 milliards de F., contribuant ainsi pour plus du quart au solde positif de notre balance commerciale.

L'essentiel de ce solde positif provient des ventes de pièces et de moteurs ; en effet, les différents postes correspondant aux ventes de véhicules neufs affichent un résultat global négatif (- 2,9 milliards de F.) essentiellement dû au très médiocre taux de couverture des véhicules utilitaires légers (68 %).

Quant à nos échanges bilatéraux, ils sont traditionnellement bénéficiaires avec des pays comme le Royaume-Uni ou les Etats-Unis (en raison de nos exportations d'équipements) et déficitaires avec l'Allemagne, l'Espagne (chiffre peu significatif en raison de la forte présence des constructeurs français qui fabriquent outre-Pyrénées des modèles alimentant notre marché domestique, tels les véhicules utilitaires légers de PSA), le Japon et la Corée.

LE COMMERCE EXTERIEUR AUTO MOBILE

(en milliards de F.)

	Voitures neuves	Véhicules utilitaires légers	Véhicules industriels	Pièces et moteurs	Branche automobile industrielle	Véhicules d'occasion	Branche automobile	Ensemble des biens(1)	Part de l'automobile
Exportations (FAB)⁽²⁾									
1995	74,4	5,0	17,1	74,5	171,1	2,9	174,0	1431,5	12,2 %
1996	80,7	6,3	15,4	79,0	181,4	4,1	185,4	1485,5	12,5 %
Variation 1996/1995 en %	+ 8,4	+ 24,6	- 10,2	+ 6,0	+ 6,0	+41,3	+ 6,6	+3,8	
Importations (CAF)⁽³⁾									
1995	71,1	7,8	19,0	43,9	141,8	2,3	144,1	1333,7	10,8 %
1996	79,8	9,3	16,2	43,9	149,1	2,8	151,9	1363,5	11,1 %
Variation 1996/1995 en %	+ 12,2	+ 19,1	- 15,0	+ 0,0	+ 5,2	+ 22,4	+ 5,4	+ 2,2	
Soldes									
1995	+ 3,3	- 2,7	- 1,9	+ 30,6	+ 29,3	+ 0,6	+ 29,9	+ 97,8	
1996	+ 0,9	- 3,0	- 0,8	+ 35,1	+ 32,3	+ 1,3	+ 33,5	+ 122,0	
Taux de couverture⁽⁴⁾									
1995	105	65	90	170	121	126	121	107	
1996	101	68	95	180	122	146	122	109	

Source : données des douanes traitées par le CCFA

(1) Y compris le matériel militaire

(2) La valeur FAB (franco à bord) représente le prix au départ de l'unité de production du produit français exporté, auquel est ajouté le coût d'acheminement de l'usine au poste frontière

(3) La valeur CAF(coût, assurance, fret) correspond au prix au départ de l'unité de production étrangère du produit importé auquel est ajouté le coût de l'acheminement jusqu'à la frontière française

(4) Exportations/importations x 100

PRINCIPAUX SOLDES AUTOMOBILES INDUSTRIELS⁽¹⁾ DE 1996

Ensemble	+ 32,3
Intra UE	+ 10,0
<i>dont :</i>	
Allemagne.....	- 5,7
Autriche.....	+ 2,7
Belgique-Luxembourg.....	- 0,6
Danemark.....	+ 1,4
Espagne.....	- 6,8
Finlande.....	+ 0,6
Italie.....	- 1,4
Pays-Bas.....	+ 4,3
Portugal.....	+ 1,4
Royaume-Uni.....	+ 13,5
Suède.....	- 1,0
Extra UE (15 pays)	+ 22,3
<i>dont :</i>	
Norvège.....	+ 0,9
Pologne.....	+ 1,4
République tchèque.....	+ 0,6
Suisse.....	+ 3,7
Turquie.....	+ 0,7
Canada.....	+ 0,0
Etats-Unis.....	+ 2,4
Mexique.....	+ 0,0
Argentine.....	+ 2,7
Brésil.....	+ 0,6
Algérie.....	+ 1,3
Maroc.....	+ 0,5
Chine.....	+ 0,6
Japon.....	- 3,4
Corée.....	- 0,6 ⁽²⁾

Source : données des douanes traitées par le CCFA

(1) Hors véhicules d'occasion

(2) Donnée 1995

II.- L'EUROPE FACE A UN SECTEUR EN RECOMPOSITION, UN PRODUIT EN REDEFINITION, UNE FILIERE EN RESTRUCTURATION

Le paysage automobile subit, en cette fin de XX^{ème} siècle, une mutation historique : les marchés traditionnels s'essoufflent, de nouveaux pays accèdent à la « civilisation automobile », les rôles respectifs des différents acteurs de la filière connaissent un nouveau partage. Quant au produit automobile lui-même, il fait l'objet d'une nouvelle définition, traduction d'un changement de perception de la voiture et de son utilité par les consommateurs.

A.- UNE NOUVELLE DONNE GEO-INDUSTRIELLE AFFECTANT L'EUROPE

Jusqu'au milieu des années 1980, les lieux de conception, de production et de consommation des véhicules automobiles étaient rigoureusement identiques. C'était l'époque où le monde automobile était dominé par la « triade » Etats-Unis-Europe occidentale-Japon.

Ce paysage subit aujourd'hui une très profonde mutation. Comme l'a souligné M. Michel Freyssenet, directeur de recherches au CNRS et directeur du groupe d'étude et de recherche permanent sur l'industrie et les salariés de l'automobile (GERPISA), la stratégie des entreprises s'est modifiée et a conduit progressivement l'industrie automobile dans l'ère de la « globalisation » : *« A la fin des années 1980, il convenait de regarder attentivement les méthodes japonaises et si possible de les adopter pour redevenir compétitif. A l'heure actuelle, un consensus s'instaure autour de la nécessité de mondialiser les structures des firmes ».*

L'enjeu s'est donc modifié et aujourd'hui, les grands constructeurs se livrent à une véritable course à l'implantation internationale.

Cette redéfinition des stratégies d'entreprises s'explique effectivement en premier lieu par un début de démythification du modèle japonais. Les constructeurs américains et européens ont désormais comblé leur retard sur leurs concurrents nippons en termes de qualité des produits. En matière d'organisation du travail et de productivité, l'usine japonaise demeure une référence, même si les modèles industriels japonais ont perdu leur aura d'infailibilité, comme en atteste la crise profonde qui a affecté Toyota dans les années 1990-1991, l'obligeant à repenser une partie de son organisation productive. Aujourd'hui, une stratégie fondée exclusivement sur l'adaptation des modèles nippons n'est plus envisageable. De nouvelles orientations vont rapidement s'imposer dès le début de la présente décennie, dictées non plus par des impératifs industriels (tel le

recours massif à l'automatisation dans les années 1970 ou la reproduction à l'identique du modèle japonais dans les années 1980) mais par des éléments exogènes liés à la mise en place d'un nouvel ordre économique-politique.

Premier élément : la libéralisation du commerce mondial qui, en s'efforçant de supprimer les barrières douanières et les obstacles non tarifaires, en luttant contre les pratiques anti-concurrentielles, en se dotant d'une instance internationale de régulation et en favorisant simultanément l'émergence de vastes zones régionales de libre-échange, a incontestablement dopé les échanges automobiles. En effet, en raison des enjeux représentés par ce secteur industriel et de son caractère fortement symbolique pour de nombreux pays, l'industrie automobile a longtemps constitué un des terrains privilégiés du protectionnisme. L'accord UE-Japon de 1991, accord par lequel, rappelons-le, les constructeurs japonais s'auto-limitaient dans leurs exportations, fait à cet égard figure d'une bien mince cloison en comparaison des murailles dressées par l'arsenal protectionniste japonais et par la « campagne de frugalité » coréenne.

Les mouvements erratiques des cours de changes sont la deuxième cause de ce bouleversement du paysage mondial de l'automobile. Echaudés par l'incidence des fluctuations du dollar, du yen et du deutschmark sur leur stratégie industrielle, traumatisés parfois par les effets dévastateurs de certaines dévaluations compétitives, les constructeurs ont cherché à limiter le risque financier en diversifiant leurs implantations internationales.

Enfin, la chute du rideau de fer et l'émergence en Extrême-Orient et en Amérique Latine d'économies à croissance forte ont fait se déplacer la demande automobile au moment même où tous les marchés traditionnels donnaient des signes alarmants de saturation.

Comme le remarquent justement MM. Michel Freyssenet et Yannick Lung du GERPISA : *« cependant, la mondialisation de la concurrence ne signifie pas la création d'un marché automobile mondial. Un marché mondial supposerait que l'on retrouve dans les différents pays un produit ou une gamme homogène et un prix unique pour le produit final (véhicule ou gamme) comme pour les biens intermédiaires (équipements et composants) »*. On en est loin. Les marchés et leurs spécificités demeurent ; seules les stratégies des groupes automobiles ont désormais une dimension planétaire.

1.- La saturation des marchés traditionnels

a) Une demande qui s'essouffle

EVOLUTION DES IMMATICULATIONS DANS LES TROIS GRANDS MARCHES TRADITIONNELS (voitures particulières)

(en millions de véhicules)

	1980	1985	1990	1992	1993	1994	1995	1996	variation 1996/1980	variation 1996/1990
UE + Norvège et Suisse	10.065	10.642	13.516	13.497	11.251	11.912	12.015	12.800	+ 27,1 %	- 5,3 %
Etats-Unis	8.760	10.888	9.300	8.213	8.517	8.990	8.634	8.526	- 2,6 %	- 8,4 %
Japon	2.854	3.104	5.102	4.454	4.199	4.210	4.423	4.668	+63,5 %	- 8,5 %

Source : CCFA

Quelques chiffres suffisent à illustrer la maturité des marchés européens, japonais et américains. Entre 1990 et 1996, les immatriculations de véhicules neufs ont reculé de 5,3 % en Europe occidentale et de 8,5 % sur l'archipel nippon. En 1997, le marché européen sera à peu près à son niveau de 1988. Quant au marché américain, il a enregistré une baisse de 8,4 % sur la même période et n'a toujours pas retrouvé son niveau d'immatriculations de la fin des années 1970.

Si ces marchés cessent tous de progresser, les raisons de ces replis sont toutefois différentes. Aux Etats-Unis, la population américaine a atteint un taux de motorisation, voire de bi-motorisation (ménages possédant deux véhicules) exceptionnel (762 véhicules pour 1 000 habitants, soit le premier rang mondial), limitant la croissance interne du marché. Au Japon, le taux de motorisation est également élevé (534 véhicules pour 1 000 habitants, soit légèrement plus que les 522 véhicules pour 1 000 habitants de la France et que les 489 de l'Union européenne) mais la configuration géographique de l'archipel, l'extrême urbanisation de certaines zones et, semble-t-il, une fiscalité peu incitative, interdisent d'envisager toute relance de la demande.

En Europe, la réserve de croissance est probablement plus significative mais la faible progression du niveau de vie constitue un frein puissant au redémarrage des immatriculations.

· *La corrélation niveau de vie - demande automobile*

Le lien entre niveau de vie et consommation automobile est évident. Cette évidence trouve d'abord une traduction géographique puisque seuil de développement et taux de motorisation sont unis par une incontestable corrélation. Elle trouve également une traduction chronologique et conjoncturelle puisque l'évolution des immatriculations suit de manière quasi parallèle les cycles de l'économie.

Dans notre pays, où selon l'INSEE, un ménage dit « motorisé » dépense en moyenne 34 000 F. par an pour son automobile (acquisition, changements de pièces, carburants, lubrifiants, péages, stationnements, assurances, etc...), les perspectives de croissance sont pour l'instant assez limitées. Le marché français, à l'instar du marché européen, est essentiellement devenu un marché de renouvellement. En effet, aujourd'hui 78,7 % des ménages sont motorisés.

En France comme en Europe, seul un gain significatif de pouvoir d'achat pourrait avoir une incidence sensible sur le marché de l'automobile en favorisant l'acquisition d'un second véhicule (environ le quart des ménages de notre pays a au moins deux véhicules) ou en accélérant l'acquisition du premier véhicule par les jeunes.

Aujourd'hui, en raison de la fiabilité accrue des automobiles confortant leur qualification économique de bien durable, le consommateur a tendance, pour répondre à la faible progression de son pouvoir d'achat, à différer systématiquement son acquisition de véhicule neuf. L'Europe est donc non seulement un marché de renouvellement mais c'est aussi un marché où ledit renouvellement se ralentit sensiblement. L'âge moyen du parc en France est passé de 5,9 ans à 6,6 ans entre 1990 et 1996. Le même phénomène s'observe dans la plupart des pays européens (ainsi, en Allemagne, l'âge moyen des véhicules est passé de 6,3 ans en 1990 à 6,7 ans en 1995).

Cette situation pose de multiples problèmes car un nombre important de véhicules anciens, construits à une époque où les normes de sécurité et de protection de l'environnement n'avaient pas la sévérité actuelle, continuent à circuler. Souvent, lors des auditions et déplacements de la mission d'information, a été évoquée l'éloquente équation selon laquelle 20 % du parc automobile émettent 80 % des substances polluantes.

**Graphique Renault : VARIATIONS COMPAREES DU
MARCHE AUTOMOBILE FRANCAIS ET DE LA CONSOMMATION
DES MENAGES**

· *Les dispositifs de soutien de la demande*

C'est pour accélérer ce renouvellement et relancer ainsi la demande automobile que certains pays d'Europe ont mis en place un système de prime visant à soutenir le marché domestique.

Ces primes ont dans un premier temps fortement dopé la demande. La France et l'Espagne, premiers pays à y recourir, sont sortis plus vite que leurs partenaires du marasme de 1993. Dès 1994, les immatriculations progressaient de 14,5 % en France et de 22 % en Espagne alors que le marché allemand était en quasi stagnation (+ 0,4 %) et que le marché italien poursuivait sa baisse (- 2,8 %).

En France, deux primes à la reprise des véhicules anciens ont été successivement mises en place :

– la prime à la reprise des véhicules de plus de dix ans ou « prime à la casse ». Plus connue encore sous le nom de « balladurette », elle a été en vigueur de février 1994 à juin 1995 et octroyait 5 000 F. à toute personne mettant à la casse un véhicule de plus de dix ans et achetant simultanément une voiture neuve ;

– la prime à la reprise des véhicules de plus de huit ans ou « prime qualité automobile » a surtout été popularisée sous le nom de « juppette ». Appliquée d'octobre 1995 à septembre 1996, elle accordait, en cas de mise hors circulation d'un véhicule de plus de huit ans, une aide de 5 000 F. pour l'achat d'un petit modèle (un arrêté du ministère de l'industrie du 19 octobre 1995 énumérait une liste de 26 petits modèles dont 6 étaient d'origine française) et de 7 000 F. pour les autres véhicules.

Quel bilan peut-on tirer de ces deux primes ?

En chiffres bruts, 880 000 primes à la reprise des véhicules de plus de dix ans ont été attribuées au cours des 17 mois d'application de la « balladurette », soit une moyenne de 50 000 primes par mois. Le volume de commandes « primées » représente 26 % des 3,3 millions d'immatriculations enregistrées de février 1994 à juin 1995.

Quant à la prime à la reprise des véhicules de plus de huit ans, elle a accompagné 770 000 commandes (soit environ 64 000 commandes par mois) et a représenté plus du tiers des ventes (2,2 millions d'immatriculations d'octobre 1995 à septembre 1996).

Mais une analyse aussi succincte ne peut être satisfaisante.

Il faut d'abord savoir s'il y a eu véritablement commandes supplémentaires : là est une première question.

Sur le court terme, on peut effectivement tenter d'estimer la progression réelle de la demande automobile. Pour y parvenir, il faut déduire des commandes « primées », les commandes répondant à un effet d'aubaine. En se fondant, d'une part, sur une comparaison avec la part des ventes de voitures neuves qui, en temps normal, correspondent au retrait de la circulation de véhicules de plus de dix ans ou de plus de huit ans et, d'autre part, sur une comparaison avec l'évolution du marché européen composé des treize pays ne bénéficiant pas de systèmes d'aide, les services de l'Etat avaient estimé, lorsque cessa l'application de la dernière prime, les ventes supplémentaires à environ 15 % des commandes totales.

Mais, cette estimation, aussi rationnelle soit-elle, ne peut prendre en compte l'effet d'anticipation de la décision d'achat. Les primes ont-elles gonflé – certes artificiellement mais réellement – la demande ou ne l'ont-elles qu'avancée dans le temps ? La « sortie » du dispositif est trop récente pour que l'on puisse se faire une idée mathématiquement exacte de l'incidence de ces aides sur la demande.

Aujourd'hui, les avis divergent sur le bilan à dresser de ces primes. Pour M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, elles *« provoquent une très forte poussée de la demande pendant une période courte : c'est ce que les économistes appellent un « accélérateur keynesien ». Mais quand la mesure cesse, on assiste à une dépression plus ou moins longue. L'analyse montre que la moyenne (...) des achats sur un moyen terme est exactement identique à ce qu'elle aurait été sans l'intervention de la prime. Autrement dit, on peut parler d'un feu de paille. »*

En revanche, M. Jacques Calvet, qui présidait encore le directoire du groupe PSA lorsqu'il fut entendu par la Mission, porte un jugement plus nuancé sur ces primes, en particulier sur la première d'entre elles. Selon lui, il était nécessaire en 1994 *« de donner une impulsion à l'activité économique pour la faire repartir. Un peu comme une voiture dont la batterie est à plat, au sommet d'une côte : vous la poussez, et la batterie se remet à fonctionner. Cela a eu un effet positif incontestable sur le nombre de véhicules supplémentaires vendus. J'insiste bien sur le terme « supplémentaires » car, contrairement à ce qu'on a dit parfois un peu rapidement, il n'y a pas eu que des effets d'aubaine et d'anticipation. Grâce à ces primes, nous avons*

*amené aux véhicules neufs des hommes et des femmes qui seraient restés
dans le secteur du véhicule d'occasion.»*

Le débat est donc ouvert, la réponse au problème de la progression de la demande conditionnant la réponse à la question relative au coût des primes pour la collectivité.

Le montant cumulé des deux primes est de 8,8 milliards de F.. Si l'analyse que l'on pourra faire dans quelques années des dispositifs d'aides nous apprend qu'aucune commande supplémentaire n'a véritablement été enregistrée pendant les quelque deux ans et demi d'application de ces mesures, le coût pour la collectivité aura donc été de 8,8 milliards de F.. En revanche, s'il apparaît que des commandes « primées » correspondent effectivement à des achats de véhicules neufs qui n'auraient jamais eu lieu, il convient alors de tenir compte de l'augmentation des recettes de TVA (une automobile « primée » a rapporté en moyenne 12 000 F. de TVA à l'Etat), de la réduction du coût du chômage partiel, des recettes supplémentaires liée à la vignette et à la taxe sur les certificats d'immatriculation (cartes grises) et des rentrées fiscales dues à l'amélioration des résultats de entreprises industrielles du secteur de l'automobile.

Au-delà des résultats de ce calcul, il convient ensuite de souligner que le dispositif de prime, tel qu'il a été appliqué en France, appelle aussi de fortes critiques.

D'abord, ainsi que l'a souligné M. Christian Pierret, *« si le marché est en panne aujourd'hui, c'est précisément à cause de la « juppette » qui, sans prévoir de dispositif de sortie qui aurait permis d'amortir le choc, a artificiellement gonflé les ventes en 1996 et 1997 »*.

Cette lacune a en effet des conséquences graves pour le marché français. Celui-ci enregistre sur les dix premiers mois de l'année 1997 un recul des immatriculations de 23,7 % (recul affectant d'ailleurs plus fortement les marques françaises puisque Renault et PSA voient leurs immatriculations baisser de 24,4 % contre une baisse de 22,9 % chez leurs concurrents étrangers). En septembre dernier, soit douze mois après la ruée liée à la fin de la « juppette », la chute des ventes a même été jusqu'à atteindre quasiment 40 %.

**« FLASHAGE » DU GRAPHIQUE « IMMATRICULATIONS DE VOITURES
PARTICULIERES NEUVES EN FRANCE (DEVRA ÊTRE SUR UNE PAGE
PAIRE)**

Nous touchons là à une deuxième critique qu'appellent les aides. Celles-ci, en raison de leur caractère exceptionnel, ont créé une « saisonnalité » artificielle de la demande, les acheteurs se manifestant principalement au début et surtout à l'extrême fin de l'application du dispositif (cf. graphique ci-contre). Et que dire de l'été 1995, période d'« entre-deux-primés » où une grande majorité de consommateurs différa sa décision d'acquiescer un véhicule dans l'attente d'une nouvelle mesure d'aide qui paraissait aussi imminente que certaine ?

Les primes ont également tiré le parc automobile vers le bas de la gamme, c'est-à-dire vers les véhicules les moins rentables pour les constructeurs. Elles ont donc profité principalement aux constructeurs bien placés sur ce créneau et offrant des petits modèles récents. Les constructeurs français ont ainsi relativement bien tiré parti de la « balladurette » alors que la seconde prime, coïncidant avec la mise sur le marché de nouveaux modèles Fiat, a principalement bénéficié au constructeur italien (sa part sur le marché français est passée de 6,5 à 8,2 % entre 1994 et 1996).

Selon un document transmis à la Mission par Renault, *« il apparaît que 80 % des ventes bas de gamme de Fiat étaient primées contre 45 % pour la Twingo et l'AX, et 30 à 35 % pour les modèles Clio et Peugeot 106. Fiat, (a tiré) à la fois profit d'un positionnement de prix très favorable dû à l'époque à une situation particulièrement favorable à la lire ainsi qu'à la production de son modèle de bas de gamme largement réalisée dans son usine de Pologne ».*

De fait, Renault a été parmi les constructeurs les plus pénalisés par la prime à la qualité automobile, sa part de marché « primé » étant de quatre points inférieure à sa part du marché total.

Enfin, les primes ont été l'un des vecteurs de la « guerre des prix » sur laquelle nous reviendrons. Même M. Jacques Calvet, pourtant partisan déclaré de ces aides d'Etat, a reconnu que les *« primes (avaient) eu un effet incontestable – en grande partie par la faute des constructeurs qui ont rajouté des primes, des aides (parce qu'ils étaient en concurrence forte) aux primes gouvernementales – d'abaissement des marges, aussi bien du constructeur que des concessionnaires ».*

Faisant fi de ces réserves et afin d'affronter un marché durablement morose, l'Italie s'est à son tour lancée en janvier 1997 dans un système de primes ; l'Espagne, qui avait renoncé aux soutiens de ce type en juin 1995, a également instauré cette année une nouvelle aide. De fait, en 1997 les marchés espagnols et transalpins sont, avec le marché britannique, ceux qui tirent le mieux

leur épingle du jeu dans un environnement peu porteur.

**Insertion TABLEAU « LES PRIMES À L'ACQUISITION
D'AUTOMOBILES EN EUROPE » PRIMES2.DOC**

b) Une offre qui prolifère

Tous les observateurs estiment aujourd'hui les capacités de production des sites de l'industrie automobile européenne (UE + Suisse et Norvège) à 18 millions de voitures particulières par an. Les immatriculations et la production annuelles avoisinant 13 millions d'unités, il est possible d'évaluer à 5 millions environ les surcapacités de production de l'Europe occidentale.

Toutefois, ce chiffre est estimé de manière empirique, ni le secrétariat d'Etat à l'industrie, qui s'y réfère pourtant souvent, ni le CCFA, n'ont été en mesure de l'analyser arithmétiquement. Il semble toutefois que le critère retenu pour parvenir au chiffre d'une capacité de 18 millions de véhicules par an soit crédible car fondé sur des performances de production déjà enregistrées sur chaque site (ainsi, les dirigeants du site PSA de Sochaux affichent aujourd'hui une production journalière de 1.200 véhicules mais estiment leur capacité à 1.800 automobiles par jour, chiffre déjà atteint lors d'années-records) et non sur des performances théoriques réalisées par des usines fonctionnant, grâce à trois équipes, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

En 1996, près de 52 millions de voitures particulières et de véhicules utilitaires légers ont été produits dans le monde. Avec une production annuelle supérieure à 17 millions d'automobiles, l'Europe est, avec les pays de l'ALENA, la première zone mondiale pour la fabrication d'automobiles, puisque le tiers de la production mondiale sort des usines du Vieux continent (proportion qui, soulignons-le, atteint 41 % pour les seules voitures particulières).

Précisément, la seule Union européenne, avec près de 15 millions de véhicules produits en 1996, précède largement les Etats-Unis (11,7 millions) et le Japon (10,3 millions).

La surcapacité de production du continent européen trouve son explication dans la conjonction de deux phénomènes.

D'abord, l'Europe est le seul continent où la quasi-totalité des constructeurs automobiles mondiaux s'affrontent. Si l'on ne tient pas compte des Coréens qui ne produisent pas encore massivement en Europe mais qui multiplient les projets d'implantation dans l'Est et le Centre du continent, tous les grands constructeurs, à l'exception de Chrysler, disposent de sites européens de production. Les Américains ont montré la voie : Ford produit des automobiles en Allemagne depuis 1926 et General Motors a racheté Opel dès 1929. Plus de cinquante ans plus tard, les Japonais ont, à leur tour, fait de l'Europe un objectif prioritaire, Nissan s'implantant au Royaume-Uni dès 1986, Toyota et Honda lui emboîtant le pas en 1992.

PRODUCTION D'AUTOMOBILES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

(en milliers de véhicules)

	Voitures particulières	véhicules utilitaires	TOTAL
Union européenne	13.061	1.760	
PECO	1.894	291	
Turquie	207	68	
Total Europe	14.998⁽¹⁾	2.120	17.118
ALENA	8.114	7.329	
Amérique du Sud	1.537	377	
Total Amérique	9.651	7.499⁽¹⁾	17.150
Corée	2.223	588	
Japon	7.863	2.481	
Autres Asie-Océanie	1.500	2.424	
Total Asie-Océanie	11.586	5.493	17.079
Afrique	249	143	392
TOTAL	36.485	15.462	51.947⁽²⁾

Source : CCFA

(1) Chiffres inférieurs à la somme des véhicules produits par les sous-ensembles continentaux en raison de doubles comptes

(2) Chiffre supérieur à la somme de la colonne total en raison de la prise en compte des décimales

IMPLANTATIONS JAPONAISES EN EUROPE

Constructeur	Pays	Localisation	Produit	Année de démarrage	Production 1996	Capacité/objectif annuel
Nissan	Royaume-Uni	Sunderland	voitures (Primera, Micra)	1986	231.000	300.000 ⁽¹⁾
Nissan	Espagne	Barcelone	véhicules utilitaires	1983	107.000	150.000
Santana (Suzuki)	Espagne	Linares	véhicules tout terrain	1985	29.000	45.000
IBC (co-entreprise GM-Isuzu)	Royaume-Uni	Luton	fourgons et 4x4	1985	31.000	70.000
Toyota ⁽²⁾	Allemagne	Hanovre	Pick-up (Hilux) produits par Volkswagen	1989	4.000	30.000
Toyota	Royaume-Uni	Burnaston	voitures (Carina E, Corolla)	1992	116.000	200.000
Honda	Royaume-Uni	Swindon	voitures (Accord et Civic)	1992	105.000	150.000
Piaggio Daihatsu	Italie	Pontedera	fourgon léger Hijet	1992	14.000	35.000
Toyota	Portugal	Ovar	véhicules utilitaires	1971	5.000	15.000
Mitsubishi ⁽³⁾	Pays-Bas	Born	voitures Carisma	1995	45.000	140.000
Mitsubishi	Portugal	Tramagal	véhicules utilitaires	1991	5.000	20.000
Mitsubishi	Italie	Turin	tout terrain Pajero (par Pininfarina)	1999	—	35.000
TOTAL UE					697.159	1.190.000
Suzuki	Hongrie	Esztergon	4x4	1992	51.000	60.000
TOTAL Europe					748.937⁽⁴⁾	1.250.000

Source : CCFA

(1) Nissan a prévu de porter (à long terme) la capacité de son usine de Sunderland à 400 000 unités par an

(2) Production arrêtée en décembre 1996

(3) Usine Mitsubishi-Volvo (+ 140.000 pour Volvo)

(4) A ce chiffre doivent s'ajouter les 703 véhicules assemblés par Isuzu au Royaume-Uni et au Portugal

PRODUCTION JAPONAISE DANS L'UNION EUROPEENNE

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Nissan (Royaume-Uni)	77.282	76.190	124.666	179.009	246.281	204.944	215.346	231.627
Nissan (Espagne)	85.879	79.662	70.992	76.676	82.036	101.172	117.324	107.332
Santana (Espagne)	18.383	21.203	25.505	32.511	32.061	16.353	25.843	29.726
IBC (Royaume-Uni)	38.056	29.220	20.855	48.227	49.599	43.989	34.836	31.479
Toyota (Allemagne)	0	10.025	12.017	11.598	8.904	3.009	3.509	3.994
Toyota (Royaume-Uni)	0	0	0	0	37.314	85.467	88.440	116.973
Honda (Royaume-Uni)	0	0	0	1.001	32.139	36.262	91.084	105.810
Rover (Royaume-Uni) ⁽¹⁾	3.630	26.454	35.952	32.444	18.406	8.726	2.199	0
Daihatsu (Italie)	643	1.142	527	1.638	1.246	454	0	0
Toyota (Portugal)	12.548	10.528	12.033	13.801	10.888	8.808	6.251	5.475
Mitsubishi (Pays-Bas)	0	0	0	0	0	0	20.879	45.219
Mitsubishi (Portugal)	5.496	5.022	7.111	9.074	8.577	6.920	7.176	5.562
TOTAL	241.917	259.446	309.658	405.979	537.651	528.776	621.851	697.159

ASSEMBLAGE JAPONAIS DANS L'UNION EUROPEENNE

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Nissan (Grèce)	13.300	15.884	23.346	14.500	7.300	5 000	2 000	0
Nissan (Portugal)	4.553	5.359	4.528	4.854	3.739	1.080	0	0
Mazda (Portugal)	1.182	933	973	1.073	753	348	120	0
Isuzu (Portugal)	3.652	2.447	2.251	3.064	1.773	1.209	1.031	530
Isuzu/Leyland	0	0	0	0	0	0	0	173
TOTAL	22.687	24.623	31.098	23.491	13.565	7.637	3.151	703

PRODUCTION JAPONAISE EN EUROPE CENTRALE

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Suzuki (Hongrie)	0	0	0	996	13.021	19.412	36.041	51.778

Source : CCFA

(1) Au moment du rapprochement Rover-Honda

Aujourd'hui, une troisième vague attend l'Europe, avec l'arrivée imminente des constructeurs coréens en général et de Daewoo en particulier dont les projets seront détaillés ultérieurement. On ne sera donc pas surpris d'apprendre qu'en 1996 la production japonaise en Europe avoisinait les 700 000 véhicules, alors que celles de Ford et General Motors s'établissaient à 3,8 millions d'automobiles.

La situation est très différente dans l'ALENA où les constructeurs automobiles locaux et leurs concurrents nippons se disputent le marché local. Seul parmi les Européens, Volkswagen dispose d'une usine importante au Mexique, Volvo n'ayant qu'une usine d'assemblage au Canada et BMW une petite unité produisant 50 000 véhicules par an. Au Japon, le paysage est encore plus épuré puisque seuls les neufs constructeurs locaux de voitures particulières produisent dans l'archipel.

Aujourd'hui, les firmes américaines et nippones détiennent respectivement 24,1 % et 10,8 % du marché européen. Que valent à côté les 2,6 % et 5,8 % de parts de marché détenues par nos constructeurs continentaux aux Etats-Unis et au Japon ?

Le problème posé par les surcapacités de production est loin d'être résolu car les industriels asiatiques projettent de nouvelles installations (tel Toyota en France) et leurs concurrents européens continuent à créer de nouvelles usines, soit en remplacement de sites anciens (ce qui implique nécessairement une augmentation des performances de l'unité de production), soit afin de développer certains véhicules dits «de niche», l'usine Sevelnord de Fiat et PSA dédiée à la fabrication en commun d'un véhicule monospace en étant le meilleur exemple.

USINES OUVERTES PAR LES CONSTRUCTEURS EUROPEENS DEPUIS 1986

Année	Constructeur	Lieu d'implantation
1986	BMW	Ratisbonne (Allemagne)
1988	Volvo	Uddevalla (Suède)
1989	Saab	Malmö (Suède)
1991	Eurostar ⁽¹⁾	Steyr (Autriche)
1992	Opel	Eisenach (Allemagne)
1992	Mercedes	Rastatt (Allemagne)
1993	Seat	Martorell (Espagne)
1994	PSA-Fiat	Hordain (France)
1994	Ford-VAG	Palmela (Portugal)
1994	Volkswagen	Mosel (Allemagne)
1994	Fiat	Melfi (Italie)
1996	Autonova ⁽²⁾	Uddevalla (Suède)
1997	MCC	Hambach (France)

Source : CCFA

⁽¹⁾ Société conjointe Chrysler-Steyr fabriquant des monospaces

⁽²⁾ Société conjointe Volvo-TWR. Site ouvert en 1988, fermé en 1993 et réouvert en 1994

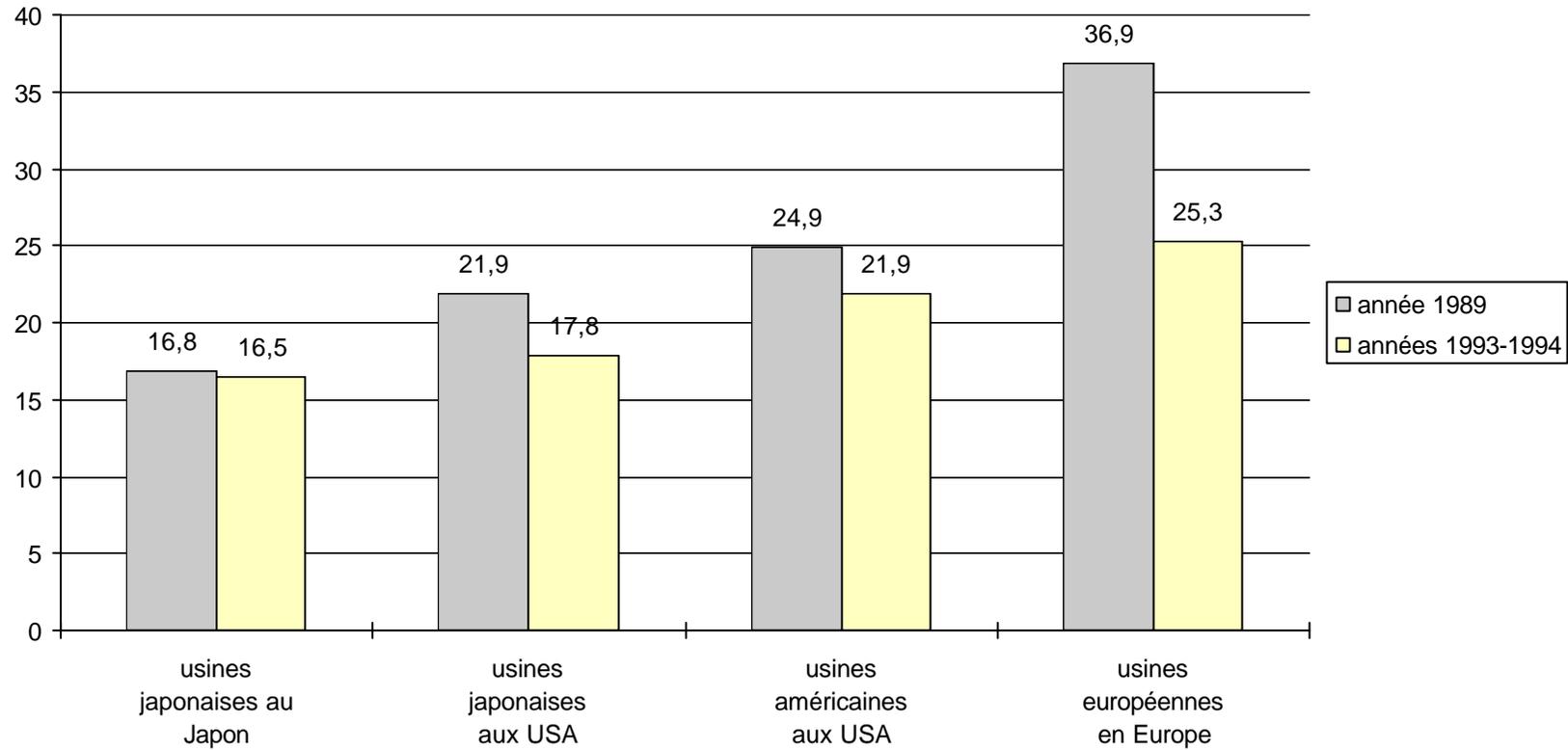
2.- Le défi de la productivité

Malgré les efforts réalisés par les constructeurs européens, la productivité de leurs compétiteurs japonais reste supérieure. Cette différence constitue un défi d'autant plus difficile à relever que même les usines des constructeurs japonais situées en Europe, avec une main-d'oeuvre européenne, sont plus productives que leurs homologues européennes. On ne peut donc attribuer les meilleures performances nippones à l'« environnement » au sens large (réseau de sous-traitance, formation professionnelle, relations sociales...) des usines japonaises au Japon.

Un indicateur élaboré par le Massachusetts Institute of Technology permet de synthétiser la performance productive d'une usine. Il s'agit de l'indicateur de l'étude IMVP (International motor vehicle program) qui mesure le nombre d'heures nécessaires pour construire un véhicule standard comparable. L'étude intitulée « Performance findings of the international assembly plant study » de juin 1996 (Mac Duffie et Pil), après avoir étudié 88 usines, montre que les usines européennes ont produit l'effort d'amélioration de productivité le plus important de 1989 à 1993-1994.

En 1993-1994, les résultats étaient les suivants.

ETUDE I.M.V.P SUR LA PRODUCTIVITE DES USINES DE CONSTRUCTION AUTOMOBILE



La moyenne européenne elle-même peut être décomposée comme suit pour 1993-1994 :

– usines européennes possédées par des constructeurs européens : 27,1 heures ;

– usines européennes possédées par des constructeurs américains et japonais : 24,3 heures.

Ces chiffres font apparaître le différentiel de productivité entre les constructeurs japonais et les autres constructeurs, différentiel évalué par l'étude à 8,8 heures. Ce différentiel n'est sans doute pas à rechercher dans la nature des équipements employés mais plutôt dans l'organisation du travail ou la gestion des ressources humaines, comme l'affirmait M. Robert Boyer devant la Mission : *« Derrière le même nominalisme, derrière les mêmes machines, se cachent des procédures de mobilisation de main-d'oeuvre qui vont générer des niveaux de productivité de 1 à 2, avec à peu près les mêmes équipements »*.

Selon l'étude IMVP, la plus grande partie du fossé séparant les entreprises américaines et européennes de leurs concurrentes japonaises, en matière de qualité, a été comblée : ce sont les usines européennes qui ont produit l'effort le plus important.

3.– Nouveaux constructeurs, nouveaux marchés

L'apparition de nouveaux pôles géographiques de croissance a impliqué un déplacement de l'offre et de la demande automobiles. De nouveaux constructeurs ont vu le jour alors que, simultanément, plusieurs régions du monde accédaient à la « civilisation de l'automobile ».

a) L'apparition de nouveaux constructeurs

C'est incontestablement la mutation la plus surprenante du paysage automobile mondial. En effet, l'automobile est un produit à haute valeur ajoutée, à fort contenu technologique et sa fabrication nécessite des investissements extrêmement importants. Le « ticket d'entrée » sur le marché automobile devrait donc logiquement avoir un coût prohibitif.

Pourtant, des nouveaux constructeurs ont vu le jour et, aujourd'hui, comme le soulignent MM. Jean-Jacques Chanaron et Yannick Lung (in « Economie de l'automobile » ed. La découverte, 1995) « 40 % de la production mondiale de voitures particulières (relèvent) de firmes absentes de l'automobile trente ans auparavant ».

En effet, une grande partie des industriels japonais et la totalité des industriels coréens ont investi relativement récemment le secteur de l'automobile. Ce choix – plus ancien pour les Japonais, plus récent en Corée – est la conséquence d'une volonté délibérée de leurs pouvoirs publics de développer à marche forcée une industrie automobile nationale en s'appuyant sur la puissance industrielle et financière des conglomérats.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE VEHICULES AU JAPON
(en milliers de véhicules)

Année	Nombre de véhicules (VP + VU) produits au Japon
1950	31
1955	68
1960	481
1965	1.875
1970	5.289
1975	6.941
1980	11.042
1985	12.271
1990	13.486
1996	10.345 ⁽¹⁾

Source : JAMA

⁽¹⁾ Production japonaise totale (production domestique + transplants) = 15.607

L'histoire industrielle du Japon montre que la montée en puissance des constructeurs nippons s'est effectuée en trois temps :

– de 1950 jusqu'au milieu des années 1970, le Japon se constitue sa propre industrie automobile. La production passe ainsi de quelque 30 000 véhicules (essentiellement des camions) en 1950 à près de 7 millions en 1975.

– des années 1970 jusqu'au milieu des années 1980, les constructeurs nippons déploient leur capacité exportatrice. Un million de véhicules sont vendus hors de l'archipel en 1970, alors qu'en 1985, le volume d'exportation atteint son point culminant avec 6,7 millions de véhicules écoulés sur les marchés étrangers ;

– à partir de 1985, pour compenser l'appréciation du yen et contourner certaines politiques protectionnistes, les Japonais réduisent leurs exportations et implantent des usines transplants sur les marchés extérieurs.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE VEHICULES EN COREE

(en milliers de véhicules)

Année	Nombre de véhicules (VP + VU) produits en Corée
1976	49
1980	123
1985	378
1990	1.321
1991	1.497
1992	1.729
1993	2.050
1994	2.311
1995	2.526
1996	2.812

Source : KAMA

La Corée a aussi clairement « ciblé » l'industrie automobile, comme elle avait auparavant et successivement concentré ses efforts sur la sidérurgie, la construction navale puis l'électronique et a appuyé sa politique par des aides financières et fiscales à peine dissimulées. En moins de vingt ans, la Corée est

ainsi parvenue à se hisser au 5e rang des pays producteurs d'automobiles et vise ouvertement pour la fin du siècle à dépasser le pays la précédant au classement, à savoir la France. Deuxième indicateur révélateur : en 1985, aucun constructeur coréen n'apparaissait dans le classement des vingt premières firmes automobiles mondiales. Aujourd'hui, Hyundai pointe en 12e position, Daewoo à la 17e place et Kia à la 18e (sans parler de Ssangyong, 24e constructeur mondial).

L'histoire de l'industrie automobile coréenne est édifiante car elle montre comment une économie administrée peut en deux ou trois décennies se constituer un secteur automobile puissant. De 1960 à la fin des années 1980, l'industrie automobile coréenne est dans une phase d'apprentissage. Tous les véhicules sortant des usines sont fabriqués sous licence américaine ou japonaise. 1976 marque une date importante puisque Hyundai sort un modèle (la « Pony ») qui, bien que de conception nippone, comporte un taux d'intégration locale élevé. En 1981, l'Etat distribue les cartes en assignant à chaque « chaebol » un rôle particulier dans l'industrie automobile : à Hyundai et Saehan (le futur Daewoo) la fabrication de voitures particulières, à Kia la fabrication de véhicules utilitaires légers et aux trois groupes la production de poids lourds. Ce « casting » sera progressivement assoupli mais l'Etat gardera la clé de ce secteur industriel en autorisant ou refusant l'arrivée de nouveaux entrants.

Ainsi, à partir de l'année prochaine, Samsung, le plus important *chaebol* coréen, fabriquera ses premières voitures. Ce conglomérat a obtenu en 1993 une licence d'Etat l'autorisant à produire des automobiles, Daewoo et Hyundai obtenant pour leur part des compensations dans d'autres secteurs de l'industrie (construction navale, sidérurgie).

Le prix du « ticket d'entrée » est exorbitant puisque Samsung dépensera entre mars 1995 (date de la création de la filiale automobile Samsung Motors) et 2002, 220 milliards de F. (soit 32 milliards de F. par an). Plus de 10 milliards de F. ont été investis pour faire sortir de terre l'usine de Pusan installée sur 1.200 hectares (soit plus du quadruple de la superficie du site de Sochaux). Ces dépenses sont à la hauteur des ambitions de la firme qui projette de produire 500 000 voitures par an en 2002 et d'être parmi les dix premiers constructeurs mondiaux en 2010 avec une production annuelle dépassant le million d'automobiles.

Revenons à la fin des années 1980: l'industrie automobile coréenne entre dans une deuxième phase. Se dégageant petit à petit de la tutelle technologique et capitaliste étrangère, les constructeurs locaux acquièrent une certaine autonomie qui se traduit en 1991 par la fabrication du premier moteur Hyundai. Aujourd'hui, l'industrie automobile coréenne quitte petit à petit cette

phase dite d'« imitation » pour entrer dans une période où son objectif prioritaire est la maîtrise technologique.

EVOLUTION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE COREENNE

Etape	Période	Critère	Modèle type	Politique industrielle	Stratégie des constructeurs
Technique sommaire	Avant 1961	Production de pièces de base	Shival	Contenu local élevé. Restriction des importations	
Assemblage préalable	1962-1967	Assemblage	Sainara	(idem)	Assemblage de modèles étrangers avancés
Assemblage évolué	1968-1974	Assemblage	Rekord Fiat	(idem)	(idem)
Production à petite échelle	1975-1981	Production de masse d'un modèle	Pony	Mise au point d'un modèle unique	Introduction de techniques avancées
Production à grande échelle	1982-1990	Gammes diversifiées	Stellar Excell Le Mans Sonata Pride	Economies d'échelle	Croissance des exportations
Technique avancée	Depuis 1991	Mise au point d'organes mécaniques	Elantra Sephia Espero S Coupé Cielo	Développement des techniques fondamentales et de nouveaux modèles	Amélioration technique (conception, essais). Diversification des débouchés extérieurs

Source : Korea Economic Weekly - 13/3/95

Les exemples japonais et coréens de constitution rapide d'une industrie automobile nationale peuvent-ils se reproduire ou constituent-ils au contraire une exception extrême-orientale ? A priori, peu de pays peuvent se permettre de développer un secteur de ce type à une telle cadence. Toutefois, certains grands pays à forte tradition industrielle et où la puissance publique joue un rôle déterminant dans le fonctionnement de l'économie peuvent, sous certaines conditions, envisager de « cibler » à leur tour la construction automobile. Tel est le cas de la Chine ou de la Russie.

L'apparition de nouveaux acteurs automobiles peut prendre d'autres formes : ainsi, le développement de constructeurs nationaux de taille plus modeste, généralement soutenus par des firmes automobiles déjà reconnues. C'est de cette façon que le groupe Mitsubishi a contribué à la création de l'industrie automobile malaise en participant à la naissance de Proton (Mitsubishi détient environ 17 % du capital de cette entreprise). C'est dans le même esprit que Suzuki a acquis la moitié du capital du constructeur indien Maruti. Mais les produits de ces nouveaux constructeurs sont, à la différence des véhicules japonais et coréens, essentiellement destinés aux populations locales, répondant ainsi au phénomène de déplacement de la demande automobile caractérisé par l'émergence de nouveaux marchés.

b) L'émergence de nouveaux marchés

**NOMBRE DE VEHICULES POUR 1000 HABITANTS
(VP + VU)**

Allemagne	534		Luxembourg	618
Belgique	466		Pays-Bas	407
Danemark	388		Portugal	318
Espagne	438		Royaume-Uni	472
France	522		Autriche	468
Grèce	281		Finlande	424
Irlande	320		Suède	448
Italie	573			
UE : 489				

Etats-Unis	762
Japon	534

**NOMBRE DE VEHICULES POUR 1000 HABITANTS
(VP + VU)**

PECO + PAYS DE L'EX-URSS		ASIE	
Bulgarie	225	Corée	189
Croatie	165	Chine	6
Hongrie	239	Inde	7
Pologne	235	Malaisie	153
République Tchèque	333	Indonésie	21
Roumanie	114	Thaïlande	73
Slovaquie	219	Vietnam	2
Yougoslavie	82		
Russie	110		
Ukraine	91		

AMERIQUE LATINE	
Argentine	171
Brésil	92
Chili	87
Colombie	49
Mexique	125
Pérou	30

Le taux de motorisation des pays constitue un indicateur pertinent des réserves de croissance des différents marchés. Se fondant sur ce ratio, M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, s'est efforcé de décrire devant la mission d'information la situation du marché automobile mondial à l'aube du XXI^e siècle. Selon lui, « *un certain nombre de marchés, dits émergents : l'Amérique du Sud, les pays d'Europe de l'Est, l'Asie – hors Japon – dont le niveau est aujourd'hui modeste, offrent les seules perspectives de croissance significative au plan mondial. Alors qu'on dénombre 400 véhicules pour 1 000 habitants en Europe et dans les pays de l'ALENA, on constate que ce ratio n'est que de 150 dans les pays d'Europe centrale et orientale et chez les quatre « dragons » asiatiques. Quant à l'évolution prévisible de la demande sur la période 1996-2000, elle s'établit à 55,1 % pour les pays d'Asie hors Japon, à 52,6 % pour les pays d'Europe centrale et orientale et à 32,7 % pour l'Amérique du Sud.* »

PREVISIONS D'EVOLUTION DES VENTES DANS LES PAYS EMERGENTS

I- Europe centrale et orientale et ex-URSS

(en milliers de véhicules)

Pays	1996	2001
Bulgarie	10	45
Croatie	20	50
République tchèque	129	188
Hongrie	52	131
Pologne	299	399
Roumanie	96	119
Slovaquie	35	48
Slovénie	64	77
Bélarus	3	22
Russie	720	1 035
Ukraine	25	105
Ouzbekistan	11	56

Source : DRI - Mac Graw-Hill

PREVISIONS D'EVOLUTION DES VENTES DANS LES PAYS EMERGENTS

II- Asie du Sud-Est

(en milliers de véhicules)

Pays	1996	2006
Chine	1 518	3 403
Inde	699	1 477
Indonésie	337	642
Malaisie	355	590
Philippines	165	467
Corée du Sud	1 598	2 353
Taiïwan	473	653
Thaïlande	601	1 109
Autres	173	307
Total	5 918	11 002

Source : DRI - Mac Graw-Hill

III- NMERIQUE LATINE

(en unités)

Pays	1996	2000	2005
Argentine	327 235	539 937	721 047
Brésil	1 750 571	2 164 400	2 617 070
Chili	158 439	193 614	229 814
Colombie	133 862	155 358	210 115
Equateur	47 909	60 761	84 603
Pérou	40 105	66 107	92 104
Uruguay	24 942	31 611	36 538
Vénézuela	67 087	84 391	113 828
Mexique	291 233	652 872	1 187 390
Total	2 841 383	3 949 051	5 292 509

Source : DRI - Mac Graw-Hill

Pour certains pays, le processus est d'ores et déjà enclenché. En Amérique du Sud, par exemple, les marchés argentin et brésilien ont crû respectivement depuis 1990 de 288 % et 167 %.

Ce phénomène a évidemment pour conséquence d'attirer les convoitises de la plupart des grands constructeurs mondiaux qui n'ont pas hésité à implanter des sites de construction sur ces zones prometteuses. Le Mexique, l'Argentine, le Brésil, la Chine, la Turquie ainsi que plusieurs pays d'Europe centrale et orientale ont ainsi accédé au statut de « pays constructeur ».

**REPARTITION DE LA PRODUCTION MONDIALE DE VOITURES PARTICULIERES
EN 1990 ET 1996**

	1990	1996
UE	36,5 %	35,8 %
ALENA	21,6 %	22,2 %
Japon	27,8 %	21,6 %
Pays émergents ⁽¹⁾	14,1 %	20,4 %
<i>dont Corée</i>	2,7 %	6,1 %

Source : CCFA

⁽¹⁾ MERCOSUR + ASEAN + Chine + Inde + PECO + Afrique du Sud + Corée

LES 25 PREMIERS PAYS PRODUCTEURS D'AUTOMOBILES EN 1996

(en nombre de véhicules)

	Pays	Production 1996
1.	Etats-Unis	11.753.038
2.	Japon	10.345.786
3.	Allemagne	4.842.909
4.	France	3.590.587
5.	Corée du Sud	2.812.714
6.	Espagne	2.412.309
7.	Canada	2.407.175
8.	Royaume-Uni	1.924.397
9.	Brésil	1.813.881
10.	Italie	1.545.334
11.	Chine	1.474.905
12.	Belgique ⁽¹⁾	1.233.983
13.	Mexique	1.219.424
14.	Russie ⁽²⁾	1.035.635
15.	Inde	762.122
16.	Thaïlande	559.428
17.	Suède	463.161
18.	Malaisie ⁽¹⁾	410.522
19.	Pologne	400.627
20.	Afrique du Sud ⁽³⁾	392.980
21.	Taïwan	366.026
22.	Indonésie	325.495
23.	Australie	324.946
24.	Argentine	312.910
25.	Turquie	276.747

Source : CCFA.

(1) y compris l'assemblage

(2) estimations

(3) ventes.

Toutefois, les différents pays constituant des marchés dits « émergents » ne présentent pas des profils semblables.

Certains d'entre eux, comme cela a déjà été souligné, sont en passe ou ont le potentiel de se constituer une industrie automobile puissante et autonome ; la Chine, l'Inde, la Russie et la Corée – toujours assimilée aux pays émergents en raison de la forte croissance de sa demande intérieure qui a doublé depuis 1990 – font partie de ce premier groupe de pays.

Un deuxième ensemble est constitué de pays situés à la périphérie de marchés traditionnels et appelés à être absorbés par ces marchés à brève ou moyenne échéance ; c'est le cas du Mexique en Amérique du Nord et des pays d'Europe centrale et orientale sur le Vieux continent.

Subsistent enfin les pays appartenant à des régions du monde dans lesquelles un processus d'intégration régionale peut se développer. L'Amérique du Sud et l'Asie du Sud-Est sont les zones répondant le mieux à cette définition. Toutefois, comme le soulignent les chercheurs du GERPISA *« la capacité de telles configurations à résister aux forces centripètes émanant des pôles centraux (Japon et Amérique du Nord) n'est pas assurée, d'autant que les firmes qui conduisent ces processus sont en grande partie des multinationales américaines et japonaises. Ces intégrations périphériques restent donc fragiles compte tenu de leur position de "satellites" »* (in « Entre mondialisation et régionalisation : quelles voies possibles pour l'internationalisation de l'industrie automobile ? » Michel Freyssenet et Yannick Lung in « Actes du GERPISA » 1997).

B.- UN PRODUIT TRIBUTAIRE D'EXIGENCES CONTRADICTOIRES

Au coeur d'un paysage industriel agité de turbulences, l'industrie automobile se trouve confrontée à une clientèle de plus en plus difficile à satisfaire ; ses exigences, parfois contradictoires, reflètent un véritable changement dans l'approche du produit automobile.

1.- Produire des véhicules de plus en plus sophistiqués et de moins en moins chers

a) *Le prix, critère déterminant*

La décomposition du prix d'un véhicule automobile, et particulièrement la part des rémunérations du personnel, fait l'objet d'évaluations parfois divergentes. Une première approche est donnée par le rapport frais de personnel sur chiffre d'affaires. Selon les données du CCFA, le ratio moyen 1995 de la construction automobile atteint 11,6 %. Pour les équipementiers, il est de 18,4 %.

Selon M. Emmanuel Couvreur, délégué CFDT Renault, « *Il faut savoir que sur 100 F. du prix d'un véhicule, 50 F. d'équipement et de produits sont achetés, 20 F. correspondant à la valeur de la transformation interne et 30 F. au coût de distribution commerciale. Dans les 20 F., il y a 5 F. de main-d'oeuvre de production. Cela veut dire que 95 % de nos coûts ne sont pas des coûts de main-d'oeuvre Renault. Il est clair cependant que dans les 50 F. achetés, il y a aussi une part de main-d'oeuvre.* »

M. Jacques Calvet, ancien Président du directoire du groupe PSA, l'évalue ainsi : « *Concernant le pouvoir d'achat, nous sommes obligés d'avoir des prix qui soient dans le marché. Ces prix dans le marché ne dépendent pas uniquement du montant des salaires. Il y a bien d'autres éléments qui jouent. Mais il faut bien voir que, dans ces autres éléments, il y a notamment tous nos achats qui représentent à peu près 60 % de la valeur ajoutée et dans laquelle, bien entendu, on retrouve des salaires. Par conséquent, quand j'entends parfois telle ou telle sympathique organisation syndicale dire que, finalement, les salaires ne représentent que 15, 16, 17 ou 18 % de la valeur ajoutée, ce n'est pas tout à fait la réalité.* »

· *Le développement progressif d'une « guerre des prix »*

Le poste « automobile » représente aujourd'hui 12 % des dépenses totales des ménages. Dans ces conditions, le prix du véhicule est devenu au fil des ans le critère déterminant du choix des consommateurs alors qu'auparavant de nombreux autres paramètres entraient en ligne de compte dans sa décision.

Trois raisons principales ont poussé les industriels à se focaliser sur le prix des véhicules.

D'abord, le fait qu'aucun constructeur ne dispose d'avantages techniques décisifs et que les modèles et les images de marque ont été en s'uniformisant est un phénomène qui a placé le rapport qualité-prix au coeur des décisions d'acquisition.

Par ailleurs, la concentration d'un très grand nombre de constructeurs sur un marché européen saturé a logiquement placé le prix des véhicules au coeur de la compétition économique. Comme le souligne M. Jean-Martin Folz, Président du directoire de PSA : *« dans une telle situation, tous les constructeurs ont un penchant à chercher par tous les moyens comment augmenter leur part de marché et (...) ce penchant se traduit par une très forte pression sur les prix de vente »*.

Enfin – et surtout – la faible progression du niveau de vie et les incertitudes du consommateur quant à son avenir immédiat l'ont conduit à serrer son budget automobile et, pour reprendre la formule employée par M. Christian Pierret, à jouer *« sur la seule variable d'ajustement qui est à sa disposition, à savoir le prix d'acquisition (d'une) voiture neuve »*.

D'où la formule abrupte de M. Philippe Guedon, Président-directeur général de Matra Automobile : *« aujourd'hui pour cinq cents francs, la clientèle change de camp »*.

Selon M. Jacques Calvet, la conséquence de cet ensemble d'éléments est que *« maintenant, on achète moins une voiture qu'un prix ou un rabais »*.

De fait, il suffit d'observer les campagnes de publicité actuelles pour constater que les qualités intrinsèques des automobiles ne sont guère vantées. Sont désormais systématiquement mis en avant prix d'appel, prix de reprise de l'ancien véhicule, équipements gratuits ou motorisation diesel au prix d'une motorisation essence, liste qui ne prétend d'ailleurs pas à l'exhaustivité. Pour la filière automobile française, les primes ont, de ce point de vue, eu un effet pervers

car elles ont attisé la guerre des prix. Ainsi que l'a relevé M. Roland Gardin du Conseil national des professions de l'automobile (CNPA) devant la Mission : *« le principe des primes « Balladur » ou « Juppé », qui étaient des primes à la casse, ont causé une « dé-surenchère » puisqu'il y avait pour les constructeurs obligation d'accompagner ces primes. Cette guerre des prix a eu un effet très négatif, non seulement sur les marges des constructeurs, mais aussi sur celles des réseaux de distribution ».*

Mais pour M. Louis Schweitzer, Président-directeur général de Renault, l'origine de la baisse des prix est toutefois antérieure à la mise en place des aides publiques à l'acquisition de voitures neuves : *« L'indice des prix pratiqués par Renault en francs constants indique que, jusqu'en 1992, les prix des automobiles – ce sont ici les prix de Renault, mais ce serait vrai pour n'importe quel constructeur – croissaient chaque année en francs constants. Autrement dit, jusqu'à cette date, nous offrions des voitures à la qualité sans cesse améliorée, de plus en plus équipées, mais également de plus en plus chères. En 1992, il y a une rupture. Cette rupture tient à l'éclatement, si l'on peut dire, du système monétaire européen cette année-là. La livre sterling, la lire italienne ont brusquement chuté, créant des écarts de prix en baissant les prix du marché dans certains pays ».*

Selon lui, l'exacerbation de la concurrence, les surcapacités de production, la faible progression du niveau de vie, les primes, venues dans un second temps, n'ont fait que confirmer et renforcer une tendance constatée dès 1992. D'où cette prévision : *la « rupture de 1992 n'est pas accidentelle et les prix de vente de l'automobile vont diminuer de façon durable »* et les conséquences qu'en tire le président directeur général de Renault. En effet, pour M. Louis Schweitzer, *« La seule façon de maintenir ou de développer nos parts de marché en France consiste à réduire les prix de vente (des) automobiles. Nous avons lancé, au 1er octobre 1996, a-t-il ajouté, une nouvelle politique commerciale, s'accompagnant d'une baisse du prix de vente de nos automobiles en France. Au 1er juillet dernier, nous n'avons pas augmenté nos prix, comme le prouvent ceux proposés pour la Mégane. Nous serons même amenés à baisser le prix de certains véhicules ».*

L'objectif affiché par Renault dans le cadre de cette nouvelle politique commerciale est d'économiser en deux ans, 3.000 F. par véhicule produit.

EVOLUTION DE L'INDICE INSEE DE PRIX DES AUTOMOBILES

Année	Variation de l'indice	Evénements affectant le prix des automobiles
1985	+ 6,7 %	Juillet 1985 : liberté des prix des voitures neuves (TVA à 33,3 %)
1986	+ 7,4 %	
1987	+ 3,3 %	Septembre 1987 : taux de TVA passe à 28 %
1988	+ 1,1 %	
1989	+ 3,3 %	Septembre 1989 : taux de TVA passe à 25 %
1990	+ 0,6 %	Septembre 1990 : taux de TVA passe à 22 %
1991	+ 2,3 %	
1992	+ 1,3 %	Avril 1992 : taux de TVA passe à 18,6 %
1993	+ 2,3 %	
1994	- 0,1 %	Février 1994 : lancement de la prime à la casse
1995	+ 1,2 %	Août 1995 : taux de TVA passe à 20,6 % Septembre 1995 : lancement de la prime qualité automobile.
1996	- 0,1 %	

Source : d'après les chiffres de l'INSEE

LES INDICES DE PRIX REELS

⇒ ***COLLER LE GRAPHIQUE CORRESPONDANT***

(1) : frais d'utilisation des véhicules : carburant, assurance, entretien, réparation, stationnement, etc...

· *Les disparités de prix au sein de l'Union européenne*

En évoquant les dévaluations compétitives de 1992, M. Louis Schweitzer a dévoilé un des aspects de la problématique des prix des voitures en Europe. En effet, les modèles automobiles sont, dans un marché pourtant unique, vendus à des prix très différents d'un pays à l'autre. Les constructeurs français ont cherché à analyser devant la mission d'information les raisons justifiant ces écarts de prix. Selon eux, certains écarts sont pleinement justifiés car ils sont, pour reprendre les termes de M. Louis Schweitzer, « *liés à la politique commerciale. Renault, en France, poursuit-il, par exemple, a une image de marque excellente. En Allemagne, elle est moins bonne. Si nous voulons conquérir des clients nouveaux en Allemagne, ce sera en privilégiant l'argument prix. Ceci peut justifier des écarts de prix modestes* ». Propos corroborés par M. Jacques Calvet : « *pourquoi, objectivement, les prix des véhicules français peuvent-ils être considérés comme supérieurs aux prix des véhicules étrangers ? Pour la raison qui fait que les prix des véhicules Fiat sont plus élevés en Italie et les prix des véhicules Volkswagen, Mercedes et BMW plus élevés en Allemagne : parce qu'il y a une prime dans les prix de marché aux constructeurs nationaux* ».

Point de vue que ne partage pas une étude de l'Observatoire de l'automobile sur la politique tarifaire des constructeurs européens. Selon cette analyse, vendre plus cher sur son marché domestique est plutôt une spécialité française. Certes, Volkswagen a adopté la même stratégie, mais ce n'est pas en Allemagne que BMW et Mercedes vendent le plus cher leurs modèles. Quant à Fiat, il constitue même le contre-exemple parfait puisque ce groupe pratique une politique de prix plus avantageuse sur le marché italien (une automobile Fiat coûte en général 6 % moins cher en Italie que dans le reste de l'Europe).

M. Louis Schweitzer relève également deux autres causes aux écarts de prix actuellement pratiqués dans l'Union européenne :

– la variation des parités. Il précise que « *quand la lire ou la peseta varie sur trois mois de 20% à la baisse, nous ne pouvons pas relever nos prix en Italie ou en Espagne, parce que nous n'y vendrions plus une seule voiture. Notre réseau ferait alors faillite ou s'effondrerait. Nous sommes donc amenés à maintenir nos prix en Italie et en Espagne. Mais, de ce fait, si ces prix étaient au niveau des prix français avant la dévaluation, ils baissent de 20% après. Nous avons le phénomène inverse en Grande-Bretagne en ce moment* ».

– l'hétérogénéité des dispositifs fiscaux, certains pays appliquant des taxes particulières aux opérations d'achat de véhicules neufs se surajoutant à la

TVA. Selon M. Louis Schweitzer, dans un tel cas, « la pratique prouve que le constructeur et le client se partagent (le) poids » de la taxe. « Par exemple, précise-t-il, il y a aux Pays-Bas une fiscalité spécifique à l'achat, ce qui fait que nous vendons hors taxes moins cher qu'en Belgique et toutes taxes comprises plus cher. Je suis convaincu que si l'on veut une unité des prix européens, il faut une unité de la fiscalité européenne. » Dans ce domaine, « la bonne voie consiste à supprimer les taxes spécifiques à l'automobile, qui étaient justifiées quand elle était un bien de luxe, mais qui ne le sont plus du tout aujourd'hui, alors qu'elle est devenue un bien de consommation populaire ».

**LES DIFFERENCES DE FISCALITE SUR LES VEHICULES NEUFS DANS L'UNION EUROPEENNE
(pourcentages des prix hors taxe)**

1er exemple : véhicule d'une cylindrée de 1501 cm³

Pays	Taux de TVA	Autres taxes à l'acquisition	TOTAL
Belgique	21 %	1 %	22 %
Danemark	25 %	173 %	198 %
Allemagne	15 %	0 %	15 %
Espagne	16 %	7 %	23 %
France	20,6 %	0 %	20,6 %
Grèce	18 %	47 %	65 %
Irlande	21 %	36,6 %	57,6 %
Italie	19 %	0 %	19 %
Luxembourg	15 %	0 %	15 %
Pays-Bas	17,5 %	27,5 %	45 %
Autriche	20 %	8 %	28 %
Portugal	19 %	33 %	50 %
Finlande	22 %	116 %	138 %
Suède	25 %	0 %	25 %
Royaume-Uni	17,5 %	0 %	17,5 %

Source : ACEA

2ème exemple : véhicule d'une cylindrée de 2001 cm³

Pays	Taux de TVA	Autres taxes à l'acquisition	TOTAL
Belgique	21 %	2 %	23 %
Danemark	25 %	188 %	213 %
Allemagne	15 %	0 %	15 %
Espagne	16 %	12 %	28 %
France	20,6 %	0 %	20,6 %
Grèce	18 %	122 %	140 %
Irlande	21 %	36,6 %	57,6 %
Italie	19 %	0 %	19 %
Luxembourg	15 %	0 %	15 %
Pays-Bas	17,5 %	32,5 %	50 %
Autriche	20 %	8 %	28 %
Portugal	17 %	51 %	68 %
Finlande	22 %	116 %	138 %
Suède	25 %	0 %	25 %
Royaume-Uni	17,5 %	0 %	17,5 %

Source : ACEA

La Commission européenne livre tous les semestres une étude comparative des prix hors taxes des véhicules neufs. Des différences de prix de 30 à 40 % sur un même modèle ne sont pas rares. On y constate que, pour le tiers des modèles, les Pays-Bas sont le pays le moins cher et que la forte réévaluation de la livre sterling fait qu'aujourd'hui plus des deux tiers des modèles sont vendus au prix le plus élevé au Royaume-Uni.

DIFFERENCES DES PRIX DES VOITURES DANS L'UNION EUROPEENNE
(AU 1ER MAI 1997)

(en pourcentages)

Segment A mini-voitures	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Fiat Cinquecento	103,0	123,6	100 min	105,9	105,1	110,7	103,0	101,4	109,0	105,7	+++	132,1 max
Renault Twingo	103,4	104,9	102,2	114,6 max	+++	104,9	103,4	100,6	111,3	100 min	111,9	+++
Seat Marbella	118,1 max	113,1	100 min	113,2	+++	116,0	110,9	106,0	+++	+++	+++	+++
Segment B petites voitures	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Citroën Saxo	111,4	124,5	113,7	125,9	+++	117,1	111,4	108,5	114,6	100 min	+++	136,1 max
Fiat Punto	108,5	126,2	107,5	100 min	105,3	13,13	108,5	111,0	122,8	101,0	119,8	127,3 max
Ford Fiesta	102,5	126,2	124,0	117,1	122,6	121,2	102,5	111,6	121,2	100 min	116,5	133,9 max

Segment B petites voitures	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Lancia Y	109,7	127,7 max	112,4	119,4	+++	120,3	109,7	116,2	111,9	100 min	+++	+++
Opel Corsa	102,2	109,3	102,8	102,7	110,8	101,9	102,2	111,9	116,2	100 min	120,0	124,1 max
Peugeot 106	101,8	111,4	104,1	114,5	117,5	1111, 3	101,8	104,5	109,9	100 min	109,6	126,1 max
Renault Clio	104,2	107,6	107,3	114,8	117,5	103,0	104,2	105,9	112,4	100 min	+++	124,0 max
Seat Ibiza	105,9	113,1	108,6	106,6	114,9	107,0	105,6	102,9	108,8	108,3	100 min	120,0 max
VW Polo	115,1	131,3	116,1	119,8	135,0	119,5	115,2	116,6	122,0	100 min	116,2	145,3 max
Mazda 121	107,8	118,4	+++	110,6	125,4	100 min	108,4	105,4	109,4	+++	+++	128,0 max
Mitsubishi Colt	108,9	112,9	+++	+++	123,3	+++	108,8	100 min	110,5	125,2	+++	140,3 max
Nissan Micra	100 min	115,7	103,6	103,4	118,7	106,3	100 min	102,5	100,9	105,0	101,4	144,1 max
Suzuki Swift	107,1	113,0	+++	109,5	122,6	100 min	108,2	108,3	115,4	118,9	+++	130,9 max
Toyota Starlet	100 min	114,5	+++	110,9	128,1	+++	100 min	106,5	107,4	107,1	112,0	133,0 max
Segment C voitures moyennes	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Alfa 145	106,5	120,9	106,2	105,4	111,3	110,0	106,5	100 min	120,6	111,4	+++	173,1 max
Audi A3	100,7	109,1 max	+++	104,3	100 min	106,6	101,0	100,1	108,6	100,9	101,0	106,4
Citroën ZX	107,6	108,5	108,5	117,5	+++	110,6	107,6	106,9	100,4	100 min	+++	119,9 max
Fiat Bravo	103,3	115,2	108,3	107,1	100 min	123,2	103,3	101,5	113,1	105,5	123,0	135,9 max
Ford Escort	102,3	125,3	115,0	113,1	121,4	120,5	102,3	103,5	113,6	100 min	116,2	133,3 max
Opel Astra	112,5	116,3	100 min	105,2	112,5	108,3	112,5	104,4	104,1	113,9	113,5	121,5 max
Peugeot 306	109,3	110,3	104,4	123,6	116,5	114,9	109,3	100 min	112,5	104,3	108,0	137,6 max
Renault Megane	100,3	101,2	109,3	115,8	109,8	106,0	100,3	102,3	105,5	100 min	+++	129,8 max
Rover 214	104,5	116,1	105,2	109,2	109,8	109,3	104,5	102,3	100 min	111,9	102,6	138,3 max
Seat Cordoba	112,6	113,3	110,9	118,1 max	118,1	113,9	112,6	107,4	109,4	109,0	100 min	+++
Seat Toledo	111,8	113,9	112,6	123,1	118,7	113,8	115,3	100 min	108,9	117,7	111,5	123,3 max
VW Golf	108,8	107,4	102,6	103,9	114,3	106,7	106,6	100 min	100,1	101,7	107,6	130,9 max
VW Vento	105,4	116,4	115,3	109,0	121,7	117,0	109,1	100 min	106,9	105,6	105,5	132,4 max
Daihatsu Charade	106,5	115,8	+++	109,2	+++	+++	106,5	100 min	100,1	118,2	+++	127,0 max
Honda Civic	107,1	116,7	112,5	107,6	109,4	100 min	107,1	102,1	102,3	106,6	107,1	127,5 max
Mazda 323	100 min	109,4	111,8	109,1	117,1	104,6	100,4	106,1	105,5	112,0	+++	129,1 max
Nissan Almera	100,5	114,5	106,9	105,6	117,2	103,4	100,5	100 min	106,1	113,6	114,1	145,2 max
Toyota Corolla	103,5	104,7	+++	103,9	113,1	+++	103,5	100 min	107,8	103,8	104,3	128,3 max

Segment D voitures familiales	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Alfa 155	111,0	122,4	106,7	115,3	100 min	107,7	111,0	106,0	127,8	102,4	100,7	137,4 max
Audi A4	114,0	116,9 max	110,2	113,9	113,4	107,9	110,3	105,2	115,8	114,4	100 min	112,3
BMW 316i	107,0	111,4	106,9	108,5	118,7	103,9	101,7	100 min	113,6	109,0	105,9	124,7 max
Citroën Xantia	113,3	122,8	111,9	129,5 max	119,1	118,1	113,3	103,6	119,1	100 min	105,1	123,8
Fiat Marea	110,6	120,1	105,8	108,6	100 min	116,1	110,6	102,2	115,8	105,9	101,9	121,0 max
Ford Mondeo	103,1	119,0	100 min	117,4	107,2	127,7 max	103,1	108,6	112,2	101,7	114,8	123,9
Lancia Dedra	117,4	126,7	113,0	137 max	+++	118,1	117,4	108,6	101,9	100 min	+++	+++
Mercedes 180	109,9	108,3	100 min	104,7	108,4	101,8	106,4	100,8	106,4	103,6	106,6	117,4 max
Opel Vectra	111,2	119,5 max	100 min	108,0	102,8	112,2	111,2	105,2	112,7	103,3	116,2	114,1
Peugeot 406	110,0	113,6	108,0	121,2	108,2	116,1	110,0	100 min	117,4	101,7	107,2	126,7 max
Renault Laguna	119,2	118,4	121,7	121,6	119,8	119,3	119,2	110,1	122,3	100 min	122,9	132,2 max
Rover 414	104,2	+++	102,0	108,5	100 min	100,9	104,2	+++	106,2	101,1	+++	124,9 max
Rover 620	106,1	101,3	105,8	112,1	108,9	107,7	106,1	100 min	105,8	102,0	+++	117,2 max
Volvo 840	113,8	115,5	105,2	116,6	105,2	115,8	114,1	100 min	120,1	121,6 max	111,9	120,5
VW Passat	108,0	125,3	104,3	108,6	108,3	111,1	109,1	100 min	109,7	105,5	110,4	126,9 max
Honda Accord	110,3	119,1	107,3	102,3	116,6	111,6	110,3	100 min	103,4	108,2	1	131,7 max
Mazda 626	100 min	113,6	+++	112,2	114,2	+++	100,3	102,0	101,7	+++	107,7	123,9 max
Mitsubishi Carisma	100 min	114,9	+++	+++	104,1	106,6	100,5	102,0	114,2	101,5	101,6	117,0 max
Nissan Primera	100 min	115,0	104,3	108,6	115,1	110,0	100 min	102,7	109,7	112,1	112,5	140,3 max
Subaru Legacy	116,4	127,3	+++	117,3	130,2	134,0	115,5	106,3	135,4	100 min	113,3	150,9 max
Suzuki Baleno	111,7	123,1	106,3	109,5	117,4	103,5	112,3	100 min	112,8	111,3	111,9	129,7 max
Toyota Carina	104,5	111,2	100 min	114,4	110,2	107,4	104,5	100,9	100,9	119,3 max	105,4	117,8
Segment E grandes routières	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Alfa 164	126,6	132,0	115,3	135,5 max	103,4	115,4	126,6	100 min	131,4	117,5	107,5	126,6
Audi A6	108,8	111,3	101,4	116,6	+++	112,9	100 min	102,8	113,5	+++	+++	116,6 max
BMW 520i	109,3	108,9	105,7	111,2	105,2	109,4	108,2	103,4	111,4	115,2	100 min	121,6 max
Ford Scorpio	104,9	108,4	126,1	117,5	112,2	119,0	104,9	107,1	121,4	100 min	103,5	131,0 max
Lancia K	111,6	115,3	111,4	116,5	+++	122,0 max	111,6	100 min	117,2	109,0	+++	+++
Mercedes 200	112,2	110,8	115,1	112,2	110,6	116,7	112,2	100 min	111,2	120,0	104,9	120 max

Segment E grandes routières	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Opel Omega	113,2	118,6	108,0	116,1	102,9	101,6	113,2	100 min	119,6	114,5	108,1	125,4 max
Renault Safrane	110,6	121,2	107,1	119,3	114,5	125,9	110,6	100 min	128,5 max	121,1	+++	123,3
Volvo S70	111,0	111,9	109,4	109,2	108,1	110,2	111,1	101,1	113,8 max	110,9	100 min	112,6
Segment F voitures prestigieuses	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Audi A8	100 min	104,2	104,8	109,4	111,9	114,8 max	100,9	109,7	106,5	105,2	110,0	106,1
BMW 730i	100,9	101,9	100,8	103,8	102,6	106,6	100,2	100 min	104,2	112,4 max	+++	103,4
Mercedes 320	104,4	100 min	108,0	111,5	107,1	109,7	100,1	107,5	104,5	112,1	110,3	115,9 max
Segment G tout-terrain, monovolumes et sportives	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	S	UK
Citroën Evasion	105,0	111,5	107,3	120,5 max	116,0	109,3	105,0	100 min	111,7	+++	113,2	115,9
Land Rover Discover	114,7	110,1	104,6	119,4	121,0	105,4	114,7	104,4	113,5	100 min	+++	139,3 max
Peugeot 806	100,4	105,2	109,5	117,0	125,5 max	117,9	100,4	100 min	109,5	117,1	114,6	121,6
Renault Espace	102,7	106,4	+++	113,6 max	+++	107,7	102,7	102,3	100 min	+++	+++	+++
Range Rover V8i	101,4	109,8	100 min	102,2	104,4	114,9	101,4	105,9	109,8	102,9	103,5	121,1 max
Rover MGF	106,8	101,7	105,1	104,7	105,5	107,2	106,8	109,2	102,7	100 min	+++	123,6 max

Source : Commission européenne

L'apparition et le succès des mandataires automobiles sont uniquement liés à ces écarts de prix. En effet, ces professionnels recherchent, négocient et achètent une voiture au nom et pour le compte de leur mandant. Ils s'efforcent donc de trouver des modèles au meilleur prix sur le marché européen et proposent ainsi des véhicules à des prix sensiblement plus bas que ceux affichés sur les catalogues des constructeurs du pays du mandant. Selon l'Observatoire de l'automobile, 7% des ventes réalisées en France en 1995 étaient effectuées par l'intermédiaire d'un mandataire.

A côté des mandataires, sont également apparus des revendeurs non mandatés faisant de ces différences de prix un véritable métier. Selon M. Roland Gardin du CNPA, ces ventes représentent pour les constructeurs et le réseau de distribution un manque à gagner s'élevant à 1,2 milliard de F.

b) L'exigence de sophistication

Alors que les prix sont tirés à la baisse, les exigences des consommateurs et des pouvoirs publics rendent les véhicules plus complexes. Les constructeurs doivent donc s'efforcer de concilier l'inconciliable : produire des voitures de plus en plus sophistiquées et de moins en moins chères, fabriquer des automobiles de mieux en mieux équipées (donc a priori de plus en plus lourdes) et de moins en moins consommatrices de carburant.

Tendant fréquemment à considérer sa voiture comme un « second chez soi », l'automobiliste de la fin du XXe siècle veut pouvoir retrouver à l'intérieur de son véhicule un confort au moins égal à celui dont il dispose dans son habitation (d'où l'équipement quasi généralisé des voitures en auto-radio et le récent développement de la téléphonie automobile). Le confort exigé d'une automobile va même jusqu'à dépasser pour certains équipements celui de la maison (climatisation).

Par delà ce besoin de confort, le conducteur veut légitimement pouvoir se déplacer en toute sécurité (d'où l'apparition et le développement d'équipements tels que les ceintures de sécurité, les systèmes de freinage ABS, les coussins autogonflables frontaux puis latéraux), au meilleur prix et en préservant son environnement (d'où ses exigences en matière de sobriété des véhicules).

LES EQUIPEMENTS D'ORIGINE PAR MARQUE

(en pourcentages)

	Citröen		Peugeot		Renault	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Direction assistée	58,2	57,56	54,3	56,6	60,1	60,6
ABS	9,6	8,17	3,6	5,4	6,0	7,4
Air bag conducteur	3,7	11,5	2,3	15,5	2,3	9,9
Air bag passager	-	0,07	-	0,4	-	4,6
Climatiseur	16,6	20,26	10,4	16,1	17,0	20,3
Lève-vitres élect. av.	56,6	63,28	58,0	60,9	45,6	60,8
Condamn. centralisée	61,0	65,53	60,0	62,7	55,4	64,0
Toit ouvrant	5,4	6,24	5,8	8,5	4,9	5,2
Boîte automatique	-	1,64	-	1,32	-	2,51

Source : d'après les chiffres fournis par le CCFA

Les pouvoirs publics, au premier rang desquels la Commission européenne, ont pris en compte les besoins du «consommateur automobile ». Bruxelles a ainsi élaboré depuis 1970 plus de 170 directives concernant les véhicules terrestres à moteur.

Certaines concernent directement la sécurité des conducteurs et des passagers (comportement en cas de choc, ceintures de sécurité, feux de signalisation, champ de vision du conducteur, appuis-tête, etc...). D'autres ont trait au souci de protéger l'environnement (niveau sonore, teneur des carburants en plomb, en soufre, en composés organiques volatils, émission de substances polluantes, etc..). D'autres enfin répondent à l'ensemble de ces soucis (contrôle technique).

Ce renforcement permanent des normes a évidemment un coût. Prenons l'exemple de la réglementation communautaire relative aux émissions de substances polluantes des véhicules à moteur.

A l'origine, celles-ci ont été limitées par une directive du 20 mars 1970. Les valeurs limites d'émission ont été revues à la baisse tous les trois ans environ par une série d'autres directives. C'est ainsi qu'une directive modificatrice du 26 juin 1991 a imposé, à compter du 1er janvier 1993, l'équipement d'un pot catalytique pour les véhicules à essence et qu'un autre texte modificatif du 23 mars 1994 a rendu obligatoire l'installation d'un pot d'oxydation sur les voitures à moteur diesel à partir du 1er janvier 1997.

C'est ce dernier texte qui impose les valeurs limites actuellement en vigueur pour les trois polluants réglementés – le monoxyde de carbone (CO), les oxydes d'azote (NOx) et les hydrocarbures imbrûlés (HC) – auxquels s'ajoutent les particules pour les véhicules à moteur diesel.

Ce renforcement des normes environnementales tend aujourd'hui à s'accélérer, comme le montre le tableau ci-après :

(en g/km)

	CO	HC + NOx	Particules (diesel seulement)
Normes « Euro 93 » (directive UE 93/59)	2,72	0,97	0,14
Normes « Euro 96 » (directive UE 94/12 du 23 mars 1994)	2,2 (essence) ----- 1,0 (diesel)	0,5 (essence) ----- 0,7	0,08
Normes « Euro 2000 » (projet de directive)	2,3 (essence) ----- 0,64 (diesel)	0,2 (HC) } } (essence) 0,15 (NOx) } ----- 0,5 (diesel)	0,05

Source : d'après les chiffres fournis par le CCFA

**COLLER Histogramme « la sévérisation des normes d'émission
de substances polluantes en Europe » (Flashage)**

Cette évolution risque d'ailleurs de poursuivre sa trajectoire asymptotique vers le « zéro émission » puisque la Commission de Bruxelles réfléchit à des valeurs indicatives applicables à d'éventuelles normes « euro 2005 » et qui s'établiraient :

- pour les véhicules à essence :
 - à 1 g/km pour le monoxyde de carbone
 - à 0,10 g/km pour les hydrocarbures
 - à 0,08 g/km pour les oxydes d'azote
- pour les véhicules à moteur diesel :
 - à 0,53 g/km pour le monoxyde de carbone
 - à 0,39 g/km pour les hydrocarbures et les oxydes d'azote
 - à 0,04 g/km pour les particules

A terme plus lointain, l'objectif que s'est fixé la Commission européenne est, selon M. Bernard Calvet, Président de l'Union française des industries pétrolières (UFIP), de parvenir à diminuer d'environ 70 % l'ensemble des émissions de polluants sur la période 1990-2010.

Mais il semble que nous parvenons là aux limites extrêmes de l'exercice de « sévérisation des normes ». Chaque milligramme gagné à désormais un coût très élevé et le bilan coût/efficacité des prochaines mesures est sujet à interrogations.

S'agissant de la réduction des gaz à effet de serre (CO₂), il semble que Bruxelles soit sur le point de franchir une étape supplémentaire en imposant aux constructeurs européens une norme d'émission drastique à l'horizon 2005-2010 (120 g de CO₂ par km contre 170 aujourd'hui et 260 et 180 pour les émissions moyennes des véhicules américains et japonais).

Outre les effets qu'une telle mesure aurait sur le prix des véhicules, on peut également penser qu'elle ne manquerait pas de tirer vers le bas les gammes des constructeurs européens (selon Renault, seuls les véhicules de faible cylindrée pourront satisfaire à de telles exigences), conférant ainsi à leurs concurrents américains et japonais un avantage net sur les véhicules les plus rentables, à savoir ceux situés sur la partie haute de la gamme.

Dans un tel contexte – exigences accrues des automobilistes, sévérisation continue des normes –, on voit mal comment les constructeurs pourraient lancer la production de véhicules très bon marché. Pourtant, la conjoncture économique pourrait justifier la mise au point de voitures qui constitueraient les équivalents contemporains de la 2CV Citroën ou de la 4CV Renault. Mais un véhicule de ce type ne pourrait aujourd'hui être homologué au

regard des normes communautaires. De plus, le consommateur moyen, quel que soit son niveau de vie, s'est habitué à des automobiles comportant un minimum d'équipements. Il préférera donc probablement à prix égal acheter une voiture d'occasion, même faiblement pourvue en équipements de confort et de sécurité, plutôt qu'un véhicule neuf des plus spartiates.

2.- Le produit automobile entre normalisation et révolution

Tirailé par les exigences contradictoires de la demande, le produit automobile a subi au cours des dernières années diverses mutations. Mutations dans son aspect, celui-ci oscillant entre l'uniformité et la singularité ; mutations dans la perception que le consommateur s'en fait : d'ostentatoire, l'automobile est peu à peu devenue un bien que l'on peut qualifier d'« utilitaro-ludique ».

a) L'automobile entre uniformité et singularité

Lorsque, dans les années 1950-1960, l'automobile est progressivement devenue un bien de consommation de masse, chaque marque européenne a développé des modèles très typés ayant comme seul point commun celui d'être destinés au plus grand nombre de citoyens. Outre les 2CV Citroën et 4CV Renault déjà évoquées, il suffit de se remémorer les silhouettes caractéristiques de la « coccinelle » de Volkswagen, de la Fiat 500 et de l'Austin mini. La confusion n'était pas permise. Chaque modèle, chaque gamme était parfaitement identifiable et portait non seulement l'image de sa marque mais aussi quelque peu l'image de son pays d'origine. La 2CV, l'Austin Mini, la Fiat 500 sont devenus des symboles de la France des Trente glorieuses, de l'Angleterre des « sixties » et du miracle italien. Et que dire des énormes vaisseaux produits par l'industrie américaine à la même époque ?

Avec l'impératif d'économies d'énergie consécutif au premier choc pétrolier et le développement de la conception assistée par ordinateur, l'automobile est entrée dans une ère d'uniformisation des modèles. En raison des contraintes énergétiques, les Américains ont progressivement délaissé les grosses voitures voraces en carburant. Comme la totalité des constructeurs mondiaux entraînent les mêmes données dans leurs ordinateurs, ceux-ci concevaient des véhicules étrangement ressemblants. Conséquence directe de cette vague de standardisation des modèles, les groupes automobiles voyaient leur image de marque se diluer et les réflexes consuméristes de fidélité à une marque s'estomper progressivement. Le développement plus récent en Europe de modèles « multimarques », fruits d'accords de coopération ou de fusions entre constructeurs accentue, par ailleurs, la confusion du marché.

C'est dans le courant des années 1990 que l'on a assisté au retour d'une certaine « singularité automobile ». Conscients qu'ils étaient en train de perdre leur identité, plusieurs constructeurs ont sorti des modèles s'écartant résolument des canons prédéfinis par les programmes informatiques. Mazda et Honda au Japon, Chrysler aux Etats-Unis, Renault avec l'Espace puis la Twingo en Europe ont, à cet égard, été des pionniers. Aujourd'hui, nombreux sont les concepts originaux qui apparaissent sur le marché, depuis la déclinaison du véhicules monocorps par Renault avec la Scenic jusqu'au pari osé tenté par Mercedes et Swatch avec le lancement de la Smart, véhicule urbain à deux places, symbole d'une nouvelle conception du produit automobile.

b) Du bien ostentatoire au bien « utilitaro-ludique »

« *La voiture n'est plus un symbole de statut social* ». Cette formule utilisée par M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, devant la mission d'information, résume à elle seule la révolution qui est en train de se produire dans l'esprit des consommateurs. Quand l'Europe se motorisait, la voiture était clairement un signe extérieur de richesse. Aujourd'hui, près de 80 % des ménages étant motorisés en France, la possession d'une automobile n'est plus la marque d'une quelconque appartenance sociale, les différences s'exprimant désormais par l'originalité, la puissance ou le prix des modèles possédés.

Le caractère ostentatoire demeure donc mais il est largement atténué. Aujourd'hui, le citoyen européen recherche prioritairement dans une automobile des qualités de fonctionnalité et de convivialité. Il veut, comme l'a indiqué M. Michel Freyssenet du GERPISA à la mission d'information, « *un nouveau type de véhicule qui dispose de caractères à la fois utilitaires et récréatifs* ».

La voiture doit être un bien fonctionnel, adapté à son usage et particulièrement aux types de déplacements qu'effectue son acquéreur. Mais, et c'est en cela que réside la nouvelle approche du produit, la voiture, « objet nomade » par excellence, doit reproduire et si possible améliorer l'environnement du citoyen sédentaire. Elle devient donc un véritable lieu de vie, à la fois autonome, convivial, ludique, sorte de deuxième maison, voire de deuxième lieu de travail, grâce au développement des téléphones, télécopieurs et ordinateurs portables. Comment expliquer autrement le succès des monospaces, véhicules qui, dans un marché européen déprimé, voient leurs ventes progresser de plus de 30 % par an ? Quelle autre raison justifie la mise sur le marché par les constructeurs français de véhicules hybrides, mi-utilitaires légers, mi-familiaux ? Et à quel autre besoin répondent les techniques de commercialisation de la Smart incluant dans le prix du véhicule, la location d'un break ou d'un monospace pendant une durée limitée ?

C.- VERS UNE NOUVELLE REPARTITION DES ROLES DANS LA FILIERE AUTOMOBILE ?

Les constructeurs détiennent en Europe une place centrale dans la filière automobile. Ils chapeautent une série d'équipementiers et de sous-traitants de premier, deuxième ou troisième rang ; en aval, ils contrôlent, grâce au système de la distribution sélective, l'essentiel de la chaîne de commercialisation de leurs produits. Ce schéma est toutefois en passe d'être totalement révisé sous l'effet conjoint de la montée en puissance des équipementiers et de l'affranchissement progressif de la distribution.

1.- Le rôle croissant des équipementiers

« On a longtemps considéré que l'industrie automobile était symbolisée par les constructeurs ; or le poids de ces derniers dans l'ensemble de la chaîne représente aujourd'hui une part minoritaire, que vous le mesuriez en valeur ajoutée ou en emplois. »

Tel est le constat dressé par M. Jean-Jacques Chanaron, directeur de recherches au CNRS devant la mission d'information. La filière automobile est aujourd'hui le théâtre d'une recomposition d'un système industriel.

Actuellement, les deux tiers de la valeur d'une automobile proviennent de l'industrie équipementière ; le poids de la sous-traitance dans la filière se fait donc de plus en plus sentir : 70 % du chiffre d'affaires et 30 % de la valeur ajoutée de la branche automobile sont réalisés par les équipementiers et 71 % des effectifs de la branche travaillent chez les sous-traitants automobiles. Les équipementiers au sens strict (c'est-à-dire compte non tenu de certains secteurs fournissant également l'industrie automobile tels la mécanique, le caoutchouc et les pneumatiques, la plasturgie, l'électronique, le verre et le textile) emploient en France 109.000 personnes. Avec un excédent commercial de plus de 29 milliards de F. en 1996, l'industrie équipementière dégage un de nos plus forts soldes positifs.

A l'origine de cette nouvelle donne se trouve la redéfinition des relations entre constructeurs et sous-traitants.

a) La redéfinition des relations constructeurs-équipementiers

Dans leur ouvrage « Économie de l'automobile » (Ed. La Découverte - 1995), MM. Jean-Jacques Chanaron et Yannick Lung, montrent comment ont

évolué les relations entre les acteurs de la filière automobile : *« jusqu'au début des années 1970, la domination du constructeur-donneur d'ordres sur ses fournisseurs est totale : technique, industrielle, commerciale et financière. Toutes ses décisions stratégiques s'imposent de facto, (le constructeur est) le « généraliste » omniscient qui conçoit un produit système complexe dont il concède la fabrication de certaines pièces en sous-traitance (...). Ce modèle relationnel était centré sur le critère du prix minimal pour les volumes requis. »* En revanche, les exigences en termes de qualité et de délais de livraison étaient moins contraignantes.

A partir du milieu des années 1970 au Japon et lors de la décennie suivante en Europe et aux Etats-Unis, les liens constructeurs-équipementiers sont devenus plus partenariaux. Tendait à sous-traiter une part croissante de leurs activités, les constructeurs automobiles ont cherché à privilégier des relations avec des acteurs financièrement fiables. Le prix et la capacité de production demeurent évidemment des données essentielles mais y sont associés des impératifs d'excellence et de livraison dans des délais permettant de gérer les stocks en flux tendus.

Aujourd'hui, ces relations sont toujours fondées sur les mêmes principes mais ont été considérablement rationalisées ainsi que le décrit Mme Marie-Christine Schmitt : *« Associés dès l'avant-projet, les intervenants doivent répondre à une enveloppe budgétaire définie. Un prix maximal est fixé dès la conception pour chaque élément entrant dans les systèmes ou sous-systèmes du véhicule. La sélection des partenaires s'effectue selon des critères de qualité, de compétitivité, de capacité d'innovation, de logistique. Les fournisseurs de premier rang doivent également répondre à des critères de gestion et de solidité financière et avoir une dimension internationale afin de mener à bien non seulement le projet, mais également afin d'assurer la fabrication des fonctions ou systèmes pendant la durée de vie du modèle. Ces critères sont définis par un système d'évaluation – commun à la plupart des constructeurs français et allemands – qui détermine la qualification des équipementiers. Une fois la qualification obtenue, celle-ci faisant l'objet de contrôles réguliers, les équipementiers peuvent travailler avec l'ensemble des constructeurs européens, y compris les transplants japonais, ce qui leur permet de diversifier leur clientèle. »* (in « Automobile : défis et contrainte de l'an 2000 » Bulletin économique de la SFAC, décembre 1996).

Cette redéfinition des rôles a eu pour la filiale automobile diverses conséquences : les équipementiers se sont concentrés et ont internationalisé leurs activités ; quant aux constructeurs, ils ont été la proie d'un phénomène de « désintégration » dû à leur volonté d'externaliser une partie importante de leur production.

b) La concentration et l'internationalisation des équipementiers

Pour les constructeurs automobiles, l'optimisation de leur productivité passait nécessairement par une diminution du nombre de leurs interlocuteurs et corrélativement par la fourniture par les sous-traitants de systèmes complets « prêts-à-monter » sur les automobiles.

L'exemple de PSA est révélateur. De 2219 en 1985, au moment de la conception de la 405, le nombre de ses fournisseurs directs est passé à 750 en 1997, année de la commercialisation de la Xsara. Sur chaque modèle, ce sont entre 300 et 400 fournisseurs de premier rang qui interviennent comme le montre le tableau ci-après.

FOURNISSEURS DE PREMIER RANG POUR LES VEHICULES XSARA ET 406

	Nombre de fournisseurs rang 1	Nombre de fournisseurs de proximité	% de fournisseurs de proximité
XSARA	360	40	11 %
406	412	67	16 %

Source : PSA

Parmi ces fournisseurs, un petit nombre (une cinquantaine environ) fournit la moitié des approvisionnements. Quant aux fournisseurs de deuxième rang, PSA les estime au quintuple du nombre de ses sous-traitants directs, soit à 3 750 environ.

Chez Renault, le nombre de fournisseurs de premier rang est passé entre 1990 et 1995 de 720 à 540.

Pour important qu'il soit, cet effort place encore les constructeurs français à distance respectable de leurs concurrents japonais qui ne s'approvisionnent en moyenne qu'auprès de 200 sous-traitants.

C'est dans ce contexte qu'ont émergé les grands groupes équipementiers mondiaux. Ceux-ci peuvent être classés en trois catégories :

– les généralistes comme l'Allemand Bosch, le Français Valéo, l'Américain TRW ou le Britannique Lucas ;

– les spécialistes comme le Français Bertrand Faure (sellerie) ou l'Américain Delco (électronique) ;

– les filiales de constructeurs automobiles : Delphi (General Motors), Nippondenso (Toyota), Magneti Marelli (Fiat), ECIA (PSA).

On trouve ainsi aujourd’hui une vingtaine d’entreprises fournisseurs de l’automobile dégageant un chiffre d’affaires annuel supérieur à 20 milliards de F. et disposant donc d’un poids certain dans les négociations avec leurs donneurs d’ordre.

Ce mouvement général de concentration de l’industrie équipementière est loin d’être parvenu à son terme comme en attestent les 21 opérations de fusion ou d’acquisition survenues dans ce secteur en Europe lors du seul premier semestre 1996. Dans certains domaines, le nombre d’acteurs s’est radicalement réduit. M. Amaury Halna du Fretay, Président de la FIEV a ainsi indiqué à la Mission que *« dans le câblage automobile, par exemple, il ne reste pratiquement plus que six «joueurs» au monde qui peuvent espérer se maintenir dans les dix ans qui viennent (...) il reste deux groupes américains – Delphi et UTC – deux groupes japonais – Yazaki et Sumitomo – et deux groupes européens – Siemens et Labinal. »*

Selon Mme Marie-Christine Schmitt (cf. supra), *« ce mouvement de concentration pourrait à terme déboucher sur un noyau dur d’une cinquantaine d’acteurs mondiaux multifonctions et de quatre à cinq par grandes fonctions »*.

Dans l’hexagone, le processus s’est certes enclenché et de grands ensembles (Valeo, Bertrand Faure, ECIA, Labinal, Somer-Allibert, Plastic Omnium) dominent déjà le marché, mais le secteur reste encore largement occupé par les PME puisque plus de 80 % des entreprises ayant adhéré à la FIEV emploient moins de 500 salariés et disposent d’un capital souvent majoritairement détenu par les membres d’une même famille. Cependant l’ensemble de ces PME ne représentent que 10 % du chiffre d’affaires des membres de la FIEV.

Dans les secteurs voisins de l’équipement automobile, le constat est le même : M. Régis Maitenaz, président du groupement automobile de la plasturgie, estime par exemple que *« 300 entreprises françaises plasturgistes travaillent dans le secteur de l’automobile, dont 80 % employant moins de 50 salariés »*.

Cette « atomisation » fragilise notre tissu industriel en freinant le développement international du secteur et en attisant la convoitise des grands groupes étrangers.

Comme l'ont souligné les professionnels de la plasturgie, il n'est pas évident pour une PME d'accompagner les constructeurs sur les marchés émergents alors que les grandes sociétés équipementières s'y livrent, selon M. Amaury Halna du Fretay, à une lutte visant « *non seulement à conserver ou développer les parts de marché qu'(elles) ont chez les constructeurs, mais aussi à racheter les petits et les moyens qui restent !* » Selon lui, « *la concurrence suppose aussi, dans nos domaines, de racheter plus vite que nos concurrents les équipementiers indépendants condamnés à disparaître faute d'avoir la taille suffisante, d'abord, pour assumer l'expertise, les bureaux d'études, les investissements, etc., ensuite et surtout, pour livrer et suivre le constructeur partout à travers le monde* ».

Les principaux acteurs de la sous-traitance automobile ont donc d'ores et déjà largement internationalisé leur stratégie. Sur le marché européen par exemple, la pénétration nippo-américaine est nettement plus forte que dans le secteur de la construction automobile. M. Amaury Halna du Fretay a ainsi indiqué que 60 % du chiffre d'affaires des adhérents de la FIEV étaient réalisés par les filiales françaises d'équipementiers étrangers.

Les groupes américains, par exemple, cherchent en permanence à asseoir leur présence en Europe et rachètent de nombreuses entreprises. Pour Eurostaf, toute entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 milliards de F. peut devenir la cible des multinationales. L'intérêt des plus grandes d'entre elles peut même se porter sur des multinationales de taille plus modeste, comme l'a prouvé la tentative récente de Delphi, filiale de General Motors, d'entrer dans le capital de Valeo.

Pourtant, Valeo n'a rien d'une PME. Elle a par exemple fermement pris pied sur tous les continents et compte aujourd'hui 102 usines à travers le monde. Pour M. Noël Goutard, son Président-directeur général, l'internationalisation ne relève même pas d'un choix stratégique, mais repose sur une donnée de départ extrêmement simple : la mondialisation du marché de l'équipement automobile.

« Nous sommes donc, certes, Européens, dit-il, mais nos clients sont mondiaux et nous ne les voyons pas du tout sous un angle européen. Nous sommes au service de l'ensemble des constructeurs automobiles mondiaux, qu'ils soient Européens, Américains ou Japonais.

Il est important de couvrir l'ensemble des constructeurs automobiles parce que nos usines ont une spécialité – je dirais même une originalité : elles sont monoproduits, multclients.

En effet, nous fabriquons massivement, dans une usine Valeo, un produit donné – par exemple, des alternateurs ou des démarreurs – et pour avoir le volume qui est à la base même de la compétitivité des coûts, nous proposons nos démarreurs à l'ensemble de l'industrie mondiale. C'est ainsi, par exemple, que notre usine de démarreurs, près de Lyon, est un grand fournisseur, non seulement des Français et des Européens, mais également des Américains et des Japonais ».

Les équipementiers européens ont en effet profité de l'implantation des usines transplants japonaises sur leur continent et ont, grâce à elles, trouvé de nouveaux débouchés pour leurs produits. Mais, comme l'a fait remarquer M. Noël Goutard, Valeo n'obtient quasiment que des contrats hors Japon, l'archipel nippon restant hermétiquement fermé à toute intrusion étrangère. Pour M. Amaury Halna du Fretay, les supposés bienfaits de la présence japonaise en Europe pour les équipementiers doivent être relativisés, les constructeurs nippons ayant tendance à sous-traiter la fabrication de produits anodins aux industriels européens mais à réserver la production d'éléments stratégiques à leurs compatriotes.

On ne s'étonnera pas enfin que, dans un marché mondialisé, grande soit la tentation de la délocalisation. M. Noël Goutard, Président-directeur général de Valeo n'en fait pas un secret : *« Il faut avoir la foi pour continuer à investir en France ! »* Et d'ajouter : *« Nous ne sommes pas de mauvais citoyens, mais nous sommes confrontés à une concurrence internationale dont nous devons tenir compte ».*

Pour lui, le risque de délocalisation dépend du produit. Les fabricants de sièges demeureront toujours près des sites d'assemblage. A l'inverse, Valeo fabrique en Chine des produits de petite taille, facilement conditionnables, destinés au marché européen.

c) La désintégration des constructeurs automobiles

Toujours afin de réduire leurs coûts, les constructeurs automobiles ont « externalisé » une partie importante de leur production. Comme l'a indiqué M. Amaury Halna du Fretay à la Mission : *« les constructeurs automobiles ont réalisé qu'ils ne pouvaient disposer eux-mêmes d'expertises technologiques compétitives sur tous les éléments concernant leurs véhicules et qu'il était préférable de confier la conception et la production de nombreux équipements à des fournisseurs extérieurs, spécialistes dans leur métier. »*

Cette externalisation croissante, ajoutée à la volonté des donneurs d'ordre de limiter le nombre de leurs sous-traitants de premier rang, les conduit à

exiger d'être fournis en « systèmes », c'est-à-dire en ensembles complexes correspondant à une fonction du véhicule. Pour reprendre l'expression de M. Roger Bonhomme, directeur général du Centre technique du décolletage, les pièces ainsi livrées ne sont rien d'autre que « *des pré-montages (aux) montages* » des constructeurs.

Aujourd'hui, un très petit nombre d'activités demeurent dans le « domaine réservé » des constructeurs automobiles : la fabrication de moteurs, de boîtes de vitesse, la carrosserie et la peinture. Pour tous les autres équipements, le taux d'externalisation oscille entre 50 % (liaisons au sol) et 100 % (vitrierie, freinage, échappement, chauffage, équipement électrique, climatisation, pneumatiques...). On peut donc parler de « désintégration industrielle », phénomène qui n'a en soi rien de préoccupant car correspondant à une nouvelle organisation de la filière mais qui peut toutefois poser des problèmes car ce transfert de savoir-faire s'accompagne d'un transfert des pôles de recherche et d'innovation.

Tous les constructeurs n'empruntent toutefois pas ce chemin. Selon M. Jean-Martin Folz, Président du directoire de PSA, son groupe a « *dans ce domaine (...) mené une politique de « dé-intégration » moins résolue que certains de ses concurrents : je veux dire par là que nous avons souhaité – et nous continuons de le souhaiter – conserver la maîtrise au sein de notre groupe de diverses activités que nous considérons comme essentielles pour la maîtrise du produit automobile. C'est un choix industriel inspiré par notre souci d'être plus qu'un assembleur de pièces, c'est-à-dire d'être un véritable constructeur automobile* ».

Désormais, les équipementiers consacrent en moyenne 5 % de leur chiffre d'affaires aux actions de recherche-développement. Pour M. Noël Goutard, président-directeur général de Valeo (entreprise qui, signalons-le, dépose en France, 500 brevets chaque année), les équipementiers « *font de tels efforts en termes de recherche et de développement que la technicité qu'ils intègrent dans chacun des systèmes ou des composants qu'ils fabriquent est sans commune mesure avec ce que peuvent produire les constructeurs automobiles !* ». Propos confirmés devant la mission d'information par M. Robert Boyer, directeur de recherches au CNRS, directeur d'études à l'Ecole des hautes études en sciences sociales : « *On rationalise tellement aujourd'hui que l'innovation technique appartient aux équipementiers. Nous sommes frappés par la remontée de Nippondenso qui, en quelques années, maîtrise plus de technologie que Toyota et fournit les autres constructeurs, ce qui change complètement la dynamique du secteur. On pourrait, de ce fait, imaginer que le constructeur ne soit plus qu'un hall*

d'assemblage, la commercialisation et l'innovation technique étant laissées à d'autres ».

Poussant plus loin son analyse, M. Robert Boyer pose ensuite les véritables questions qu'appelle cette évolution : *«qui contrôle ? Qui pilote le processus ? Qui engage le surplus ? Comment les salariés vont-ils travailler avec quatre ou cinq employeurs dans la même usine ? »*. Aboutira-t-on à une situation rappelant celle de la micro-informatique où les sous-traitants ont dépossédé les donneurs d'ordre du savoir-faire ? Seul l'avenir dira où s'arrêtera ce processus de désintégration. Mais le maintien du savoir-faire dans le giron des constructeurs peut passer par des solutions esquissées par M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie. Selon lui, *«Il est possible (...) de systématiser pour la conception des nouveaux véhicules, la constitution d'« équipes projet », ce qui est très novateur et se pratique déjà au Japon. Cette méthode permet de relier les différents métiers du constructeur – études, achats, méthodes – et les équipementiers, dans une ingénierie simultanée. Cela suppose une autre conception de la fabrication des sous-ensembles et des composants, liant intimement des entreprises très différentes qui peuvent concourir aux mêmes progrès technologiques. »*

2.– La distribution automobile en proie à de profonds changements

Les conditions de commercialisation du produit final sont une des spécificités les plus remarquables de la filière automobile. Comme l'a fait remarquer M. Louis Schweitzer à la mission d'information : *«L'industrie automobile est l'une des très rares industries mondiales à vendre au client final. Je ne connais pratiquement pas d'autres industries où l'on vend tous les produits fabriqués par la marque dans des commerces ou dans des lieux qui appartiennent à la marque ou bien où la marque est présente. »*

Depuis plusieurs années, cette originalité est toutefois remise en cause par étapes successives et aujourd'hui point à l'horizon 2002 une échéance fixée par la Commission européenne dont les conséquences pour la distribution automobile peuvent être pour le moins perturbantes.

a) L'actuel cadre juridique et économique et son évolution

Pour tout constructeur, la distribution de ses produits est organisée autour d'un réseau. Celui-ci est un regroupement de distributeurs qui ont soit un lien capitalistique direct avec le constructeur, soit un lien contractuel avec ce dernier.

Interviennent dans ce réseau des acteurs soumis à différents types de statut :

– les succursales sont des établissements commerciaux créés par le constructeur et ne disposant d’aucune autonomie juridique et économique ;

– les filiales sont des sociétés dont le capital est majoritairement détenu par le constructeur mais qui sont juridiquement distinctes et économiquement indépendantes de la maison-mère ;

– les concessions sont des unités totalement indépendantes (le constructeur ne détient aucune part de leur capital) ; la concession exclusive et sélective est une forme contractuelle de distribution par laquelle le constructeur (concedant) réserve la vente de ses produits sur un territoire donné à un distributeur, commerçant indépendant (cessionnaire).

– les agences sont également des unités indépendantes du constructeur mais sont liées par contrat aux concessionnaires ; leurs titulaires appartiennent à diverses catégories : agents revendeurs (sorte de « sous-concessionnaires »), agents commerciaux, agents services.

NOMBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE AU 1ER JANVIER 1997

Marques	Succursales et filiales	Concessions	Agences	TOTAL
Citroën	39	289	3 628	3 956
Peugeot	63	356	3 653	4 072
Renault	73	401	6 390	6 864
Sous-total constructeurs français	175	1 046	13 671	14 892
Autres constructeurs européens + constructeurs américains	15	2947	3190	6 152
Constructeurs japonais	10	796	111	917
Constructeurs coréens	11	380	93	484
TOTAL	211	5 169	17 065	22 445⁽¹⁾

Source : Constructeurs et Observatoire de l’automobile

⁽¹⁾ Chiffre auquel il convient d’ajouter les 919 points de vente annexes des concessions, succursales et filiales.

Pour que le tableau du commerce automobile soit complet, rappelons qu’il convient d’ajouter à ces professionnels appartenant aux réseaux des constructeurs, les mandataires et les revendeurs précédemment évoqués dans le rapport ainsi que les négociants en véhicules d’occasion qui interviennent sur un

marché spécifique particulièrement tributaire des fiscalités nationales et de leurs disparités.

Les contrats liant les distributeurs d'un réseau au constructeur contiennent diverses dispositions considérées comme anti-concurrentielles par le droit européen, telles les clauses d'exclusivité territoriale et d'approvisionnement exclusif. Rappelons en effet que l'article 85 § 1 du traité de Rome considère comme « incompatibles avec le marché commun » tous accords entre entreprises consistant à :

- « • fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transactions ;
- limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements ;
- répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;
- appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation par les partenaires de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats ».

Consciente de la spécificité de l'automobile, la Commission européenne, à partir de 1985, a mis en place un système dérogeant au droit commun de la concurrence. Celui-ci repose sur des règlements d'exemption temporaire pris en application de l'article 85 § 3 du traité de Rome tolérant les ententes anti-concurrentielles contribuant « à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte » (et à condition de ne pas éliminer totalement la concurrence).

Le premier de ces règlements (règlement 123/85) remonte à 1985. Applicable pendant dix ans, il a vu lui succéder un second règlement le 28 juin 1995 (règlement 1475/95) dont la durée d'application s'étend jusqu'au 30 septembre 2002.

Ce dernier règlement, qui constitue donc aujourd'hui le cadre juridique de la distribution automobile, a repris plusieurs points existant dans le texte de 1985 et a en particulier confirmé la validité des clauses d'exclusivité territoriale.

Mais des modifications substantielles ont été également introduites afin de rééquilibrer les relations contractuelles constructeurs-distributeurs, de renforcer la protection des consommateurs et la position des équipementiers.

C'est ainsi que le « multimarquisme » (c'est-à-dire la possibilité pour un distributeur de proposer des automobiles de marques différentes) est désormais permis. Seule contrainte imposée par Bruxelles : le distributeur doit utiliser des locaux de vente séparés soumis à une gestion distincte afin d'éviter toute confusion de marques. En revanche, le service après-vente peut dorénavant s'effectuer dans des ateliers communs à plusieurs marques.

Le nouveau règlement autorise par ailleurs le distributeur à faire de la publicité à l'extérieur de la zone concédée à condition de ne pas recourir à des procédés de publicité personnalisée.

Les relations entre constructeurs et concessionnaires et entre concessionnaires et agents sont totalement repensées. Dans le régime mis en place en 1985, les constructeurs gardaient le dernier mot en cas de conflit avec leur distributeur et pouvaient ainsi imposer unilatéralement un volume minimal de produits à écouler. Désormais, les objectifs doivent être fixés conjointement par les parties et, en cas d'échec, il est possible de recourir à l'arbitrage d'un tiers-expert. Enfin, la durée minimale des contrats de concession à durée déterminée est portée de 4 à 5 ans et le préavis de résiliation des contrats à durée indéterminée est désormais de deux ans (sauf en cas de réorganisation du réseau où le délai demeure celui fixé par le règlement de 1985, à savoir un an). Pendant la durée des contrats, les constructeurs ne pourront ni modifier le « territoire » des distributeurs ni y nommer un nouveau distributeur.

La Commission doit procéder à une évaluation régulière de l'application de ce règlement et établira à cette fin un rapport avant le 31 décembre 2000.

On peut penser que ce document fournira des premiers éléments de réponse à la question que se pose toute la distribution automobile : que se passera-t-il après 2002 ?

On peut comme certains estimer que la Commission européenne ne fera pas perdurer le régime dérogatoire propre à l'automobile et que 2002 verra l'ouverture totale du marché.

Mais on peut aussi, avec M. Roland Gardin du CNPA envisager un autre scénario : *« A l'heure actuelle, l'hypothèse selon laquelle, au-delà de 2002, il n'y aurait plus d'exemption au traité de Rome pour la distribution automobile ne me paraît pas plausible. (...) En 2002, les dispositions spécifiques à l'automobile prendront donc fin. Deux solutions se présenteront alors : soit les différentes parties estimeront qu'elles étaient tout à fait valables et nous aurons une chance d'obtenir, comme en 1995, la reconduction d'un régime d'exemption propre à l'automobile ; soit la Commission mettra au point de nouvelles règles d'exemption »*. Quelle que soit l'issue de l'« après 2002 », le paysage de la distribution automobile ne pourra

pas rester figé. De nouvelles formes de commercialisation des voitures verront nécessairement le jour. Le multimarquisme, officiellement autorisé depuis 1995, deviendra peut-être une réalité car force est de reconnaître qu'aujourd'hui l'esprit d'ouverture qui présidait au dernier règlement d'exemption n'a pas été réellement suivi d'effets. Comme le faisait remarquer M. Roland Gardin à la mission : « *en réalité, on se rend compte que, dans l'exercice quotidien de son activité, le concessionnaire peut rarement utiliser cet espace de liberté : il y a risque de rupture unilatérale* » du contrat.

Une ouverture élargie du marché devrait inciter les grandes surfaces, les entreprises de vente par correspondance, les sociétés disposant de réseaux dédiés à l'entretien et la réparation des véhicules ou à la vente d'accessoires automobiles à se lancer dans l'aventure de la distribution.

Par ailleurs, Internet peut là aussi modifier radicalement les comportements. La vente sur le Net de véhicules, en particulier de véhicules d'occasion, se développe déjà rapidement aux Etats-Unis. Comme le souligne l'Observatoire de l'automobile : « *il est clair que les enfants d'aujourd'hui, familiarisés avec la culture PC, multimedia et MacDo, n'achèteront pas les voitures de demain de la même façon. L'accès 24 heures sur 24, au libre choix du client, la volonté de tout faire depuis chez soi, la facilité de l'acte d'achat, seront vraisemblablement des exigences fortes* » (in « *Quelles alternatives à la distribution traditionnelle ? L'exemple allemand, 1996* »).

Que subsistera-t-il alors de la distribution sélective ?

D'ores et déjà, de nouvelles formes de distribution voient le jour en Europe. La Smart par exemple sera vendue dans des espaces spécifiques placés au centre de zones commerciales. Ces centres seront à la fois multiproduits (véhicules neufs et d'occasion) et multiprestations (entretien et réparation). L'acquisition d'un tel véhicule inclut un large éventail de prestations complémentaires (prêt automatique d'une autre Smart pour tout véhicule immobilisé plus de deux heures, prêt d'autres véhicules pour les vacances ou le week-end, accès à des parcs de stationnement «Smart» aménagés dans les aéroports et les gares, etc...). On le voit, les changements dans la distribution ne devraient pas seulement affecter la structure de la profession mais également la nature des services – y compris financiers – offerts par les réseaux. Le financement de l'achat d'automobiles et l'après-vente devraient devenir bientôt des terrains privilégiés de la compétition économique.

b) Un enjeu économique essentiel

« *Mon analyse stratégique – car c'est vraiment de la stratégie – est qu'il est crucial pour les constructeurs automobiles de garder le lien direct avec leur client final. Je n'ai pas envie que nous vendions à des*

supermarchés qui vendent à des clients, parce que si nous perdons le fil avec le client final, je pense que nous en mourrons. Autrement dit, le client doit être content de notre réseau en termes de coût, de qualité, et notre réseau doit avoir une efficacité lui permettant de vivre. »

Tel est pour M. Louis Schweitzer, Président-directeur général de Renault, l'enjeu économique de la distribution automobile.

Chez Renault, les coûts liés à la distribution des véhicules représentent 36,5 % du prix d'une automobile. C'est la raison pour laquelle le réseau Renault se trouve placé au coeur du programme de diminution des coûts de production lancé par le constructeur français (Rappelons qu'en 1996 ledit réseau avait, selon M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, globalement perdu 247 millions de F.). Ce programme s'est d'ores et déjà traduit par la création de Renault France Automobiles, filiale à 100 % de Renault spécialisée dans la distribution et par des premières mesures de réorganisation du réseau.

Comme le relève M. Roland Gardin du CNPA « *les constructeurs, après avoir mené une politique de réduction des coûts de fabrication, s'engagent maintenant nettement dans la réduction des coûts de distribution. On note, à cet égard, une tendance très forte à la concentration dans la distribution automobile et une diminution du nombre des concessionnaires, (...) d'où des suppressions d'emplois et des disparitions d'entreprises. »*

De fait, chez certains constructeurs européens, 30 % des contrats de concession sont actuellement résiliés.

Jusqu'où ira cette tendance ? Il y a en Grande-Bretagne presque trois fois moins de concessionnaires et d'agents qu'en France et aux Etats-Unis, le nombre de points de vente est légèrement supérieur à celui de notre pays mais les volumes d'affaires y sont six fois supérieurs.

STRUCTURE COMPAREE DES RESEAUX au 1er janvier 1997

	Concessionnaires	Agents
France.....	5.200	17.100
Italie	5.200	16.000
Allemagne.....	17.100	6.500
Grande-Bretagne.....	7.000	1.150

Source : Secrétariat d'Etat à l'industrie

Les constructeurs profitent également de cette réorganisation de leur réseau pour opérer des transferts de charges liées à la publicité, au marketing, à la communication, aux modalités de paiement, vers leurs distributeurs.

Or, cette mutation de la distribution survient à un moment difficile pour les vendeurs d'automobiles des réseaux puisque les primes et la guerre des prix ont sensiblement pesé sur leurs résultats et parce qu'une partie notable du marché leur échappe, comme le montre le tableau ci-après :

**REPARTITION DES VENTES D'AUTOMOBILES NEUVES EN FRANCE
(1995)**

Vendeur	Parts de marché
Concessionnaire (société détenant le monopole de la distribution d'une marque d'automobiles sur un territoire donné)	39 %
Succursaliste (filiale à 100 % d'un constructeur)	23 %
Ventes directes (ventes réalisées hors de son réseau par le constructeur : ventes au personnel ou aux administrations par exemple)	20 %
Agent commercial (achète des véhicules aux concessionnaires pour les revendre au grand public avec un agrément du constructeur pour les services après-vente)	11 %
Mandataire (personne recherchant et achetant, au nom et pour le compte de l'utilisateur final, un véhicule selon les spécifications d'un contrat de mandat)	7 %

Source : Observatoire de l'automobile

Plus généralement, la distribution est un des leviers essentiels permettant à un constructeur de pénétrer tel marché ou de garder une position appréciable sur tel autre. Ainsi, l'apparition des constructeurs japonais sur le sol français coïncide avec la vente du réseau Talbot-Chrysler ; à l'inverse, on peut s'interroger sur les raisons qui expliquent la stagnation ultérieure de la pénétration nipponne en France. L'accord UE-Japon de 1991 a certes une influence déterminante mais l'extrême difficulté rencontrée par les constructeurs nippons pour se constituer un réseau de distribution sur notre territoire joue probablement aussi un rôle important.

L'échéance de 2002 risque dans ces conditions d'être aussi déterminante pour notre industrie automobile que celle du 1er janvier 2000, terme de l'accord UE-Japon.

DEUXIEME PARTIE : UNE MUTATION NECESSITANT UNE RAPIDE ADAPTATION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE FRANÇAISE

« L'industrie automobile est confrontée, à peu près tous les 10 ans, à de grands choix stratégiques et, à chaque fois, un certain nombre d'observateurs et d'experts tombent d'accord pour préconiser une orientation privilégiée que les firmes automobiles devraient suivre pour retrouver les performances qui leur font défaut. »

Pourtant, en ce qui concerne les stratégies d'entreprises automobiles, « *il n'existe pas de voie unique vers la performance* » poursuivait M. Michel Freyssenet du GERPISA devant la Mission.

PSA et Renault peuvent donc chacun suivre des solutions originales: face aux nouveaux défis, la voie à suivre pour les constructeurs français n'est ni la « japonisation » totale du processus de production ni une mondialisation-délocalisation tous azimuts ou une fusion inadaptée.

Cependant, l'acuité de la concurrence, l'apparition de nouveaux concurrents, la vigueur des habituels compétiteurs américains, japonais ou européens et l'ouverture du marché européen obligeront l'industrie automobile française à trouver rapidement des solutions pour améliorer sa compétitivité.

I.- L'EXIGENCE DE PRODUCTIVITÉ ET DE COMPETITIVITE

« Pour des voitures du niveau de la Ford Corsa, de la Fiat Uno ou de la Peugeot 106, la bagarre se joue sur cinq cents francs » affirmait devant la Mission M. Louis Guédon, Président-directeur général de Matra Automobile. L'intensification de la concurrence condamne les constructeurs et leurs salariés à fabriquer des produits de plus en plus performants à des prix de moins en moins élevés. Cette équation impossible devient aujourd'hui la règle de tous les acteurs de la filière.

Sa résolution passe par une étude des richesses humaines de l'industrie automobile, par un examen des nouveaux processus de production puis des conditions d'une coopération et d'un développement international réussis.

A.- UNE POLITIQUE DES RESSOURCES HUMAINES A AMÉLIORER

Dans ce secteur, peut-être plus qu'ailleurs, le « facteur humain » joue un rôle prépondérant. C'est d'abord sur les hommes et leurs qualités que repose le caractère compétitif du produit, comme l'expliquait M. Noël Goutard, Président de Valéo, lors de son audition : *«Lorsqu'on nous demande le « zéro défaut », cela commence par la collaboration pleine et entière de l'ensemble du personnel. Tout le monde est important dans une entreprise. La qualité commence avec l'individu le plus humble, le plus modeste, à savoir l'homme de service ou l'opérateur machine »*. « Le rapport sur l'industrie automobile » rédigé en 1984 par M. François Dalle évoquait déjà *« les réserves de créativité et de productivité que recèlent les hommes qui sont quotidiennement au contact des réalités du produit. »*

Dans le même esprit, les membres de la Mission qui ont visité l'usine Nissan de Sunderland (Royaume-Uni) ont été frappés, non par le degré de robotisation – très modéré – mais par l'attention accordée par la direction au point de vue des salariés qui sont consultés sur les conditions de la production et considérés comme dépositaires d'un véritable savoir.

Aujourd'hui, trois défis se posent simultanément aux salariés de l'industrie automobile : améliorer l'organisation du travail, remédier au vieillissement naturel des effectifs et enfin, élaborer une politique de formation adaptée aux changements technologiques.

1.- L'organisation du travail

a) *Enrichir le travail : avancées et reculs*

Chez les constructeurs français, l'organisation du travail tente d'accompagner les changements dans l'organisation de la production : les salariés doivent s'adapter aux nouvelles contraintes de la production dite « allégée », principalement celle du juste à temps. La diminution du stockage, l'exigence de la qualité et la multiplicité des variantes dans les modèles ont exigé une mobilisation croissante du personnel, dessinant les contours d'une adaptation française du paradigme toyotiste.

· L'automatisation raisonnée n'a pas supprimé la taylorisation

Les deux groupes français n'ont pas excessivement robotisé leurs lignes de production. Ainsi, chez Renault, entre la Clio et la Twingo, les points de soudure automatisés sont passés de 98 % à 70 %. Dans la nouvelle usine

Sevelnord de PSA et de Fiat, les ateliers de ferrage, de peinture et d'emboutissage sont automatisés à moins de 45 %. PSA affirme que « *le recours à l'automatisme n'est pas systématique* ».

Les salariés se sont réjouis de la disparition de certains postes pénibles, par exemple dans les anciens ateliers de peinture ou pour la pose du pavillon. Mais le ralentissement de l'automatisation conduit maintenant à transférer les exigences de respect des temps de cycles sur un personnel vieillissant, « *les hommes (étant) les tampons de l'activité* », selon l'expression de M. Jean-Pierre Buttard, délégué CGT chez Renault.

Cependant, à l'occasion de ses visites sur les sites, la Mission a pu voir que certains départements étaient très automatisés - par exemple les deux lignes de presse de l'atelier d'emboutissage dans l'usine de Citroën Aulnay. Il n'est donc pas question de cesser l'automatisation, mais de la doser au plus juste. A titre de comparaison, un rapport publié par la commission économique des Nations Unies pour l'Europe et la Fédération Internationale de Robotique (1997) évalue ainsi le nombre de robots évolués pour 10 000 salariés : Japon : 830, Allemagne : 370 et France : 200.

Les bilans sociaux donnent les chiffres des effectifs confrontés à des tâches répétitives (au sens de la définition du travail à la chaîne contenue dans le décret n° 76-404 du 10 mai 1976). Chez Peugeot, ce chiffre, de 10 899 en 1994, atteint 10 549 en 1996, le nombre d'ouvriers restant stable sur la période. Chez Renault, les chiffres sont respectivement 11 073 et 10 068. D'où le constat d'« *une retaylorisation des tâches* » par M. Vincent Bottazi, délégué CFDT chez Peugeot.

Cette taylorisation serait également encore très présente chez les équipementiers, selon les conclusions d'une étude allemande sur « La flexibilité chez les équipementiers automobiles en Europe » réalisée par le chercheur M. Steffen Lehndorff à partir d'enquêtes sur cinquante entreprises européennes (in « Travail et Emploi », publication du ministère de l'emploi et de la solidarité, automne 1997) : « *Il semble que les modes d'organisation et les structures d'entreprises qui accompagnent les politiques de gestion de la main-d'oeuvre restent très tayloriennes même si on cherche à responsabiliser et impliquer les travailleurs.* »

L'introduction des nouvelles technologies peut nuire au bien-être des salariés lorsqu'elles déshumanisent les relations de travail. M. Jo Cussoneau, délégué CGT Automobiles Peugeot explique qu'« *à l'époque, les conditions de travail étaient différentes, les ateliers étaient sales et les chefs étaient de*

petits chefs, souvent anciens militaires qui ne faisaient pas de cadeaux aux militants CGT, mais c'étaient des hommes. Maintenant, ce ne sont même pas des hommes, mais des ordinateurs ambulants. Les chefs de service ne descendent même plus dans les ateliers, ils sont sur leur ordinateur à calculer des ratios. (...) Aujourd'hui, nous n'avons plus de libertés, tout est contrôlé électroniquement, nous n'avons ni le droit de parler ni celui de fumer. Les anciens regrettent le temps où c'était certainement plus dur, mais également plus humain. »

· **Mobiliser le personnel**

A l'aide de diverses techniques, les constructeurs cherchent à impliquer davantage les salariés dans la production et à leur confier des responsabilités élargies dans trois domaines principaux : la qualité, la propreté et la maintenance des équipements. Quelques exemples ne visant pas à l'exhaustivité sont cités ci-dessous.

Par exemple, la production a été organisée sur la base de petites équipes autonomes. Cela permet de mieux responsabiliser chaque opérateur. Chez Renault, ces équipes appelées Unités Élémentaires de Travail (UET), comportent vingt personnes au maximum. Les UET découpent le processus de production entre UET « fournisseurs » en amont et « clientes » en aval. Elles disposent d'une certaine autonomie en matière de gestion de compétences, de formation et de qualité.

Les deux groupes ont également réduit les échelons hiérarchiques afin de donner plus de réactivité à l'entreprise, comme le montre le tableau ci-après issu de l'« Atlas économique 1996 » de Renault. Ils ont également voulu promouvoir, particulièrement en ce qui concerne les cadres, le travail « par projet », ce qui se heurte à l'organisation verticale par grandes directions.

Les constructeurs français ont importé et adapté les techniques de gestion nippones de mobilisation du personnel, notamment en ce qui concerne l'information précise du personnel sur les objectifs de production et les moyens mis en oeuvre. Chaque usine tente de promouvoir des structures de concertation destinées à améliorer la qualité.

LA REDUCTION DES ECHELONS HIERARCHIQUES CHEZ RENAULT

FLASHER Histogramme de l'atlas Eco de renault :

La hiérarchie veut susciter des suggestions grâce à l'adaptation des anciens dispositifs de type « boîtes à idées ». Le bilan social de Peugeot fait ainsi état de la création de deux structures :

– le PARI, Progrès par l'amélioration et la réalisation des idées, mis en place en 1995, a permis de recueillir 65 000 suggestions sur 10 mois de fonctionnement en 1996. Ce chiffre était de 23 442 en 1990 ;

– les Groupes Participatifs sont des cercles de qualité et des groupes de travail structurés autour d'un thème précis.

Le manque d'informations sur le pourcentage de suggestions retenues empêche de porter un jugement sur l'efficacité du dispositif. Selon MM. Jean-Jacques Chanaron et Yannick Lung (in « Economie de l'automobile », Ed. La découverte), les salariés européens seraient « réticents » à adopter ce type de structure : « *les résultats de Fiat restent très largement inférieurs à ceux de Toyota : en 1992, 0,75 suggestions par salarié contre 35,6 et 47 % des suggestions adoptées contre 98 %* ».

Ce système parfois appelé « management par le bas » trouve son application dans l'usine Nissan de Sunderland. Cinq minutes de discussion tous les jours avant la prise du poste, un samedi matin d'évaluation plusieurs fois par an, conduisent les suggestions à se multiplier. Les salariés ne reçoivent aucune gratification, c'est le souci de la performance collective qui est le moteur.

En France, à chaque visite d'usine, la Mission a pu constater que la direction cherchait à mobiliser, via des affichettes ou des « points d'information », les opérateurs, notamment sur la qualité, la sécurité et la propreté.

« *La délégation de responsabilités sans la délégation de compétence aboutit au stress* » rappelle l'étude de M. Steffen Lehdorff.

En effet, la reponsabilisation du personnel de fabrication ne s'accompagne pas toujours de la délégation de compétences, ce que de nombreux représentants syndicaux ont dénoncé comme le « *management par le stress* ».

b) L'aménagement et la réduction du temps de travail : classicisme et innovations

· Une nouvelle problématique ?

Pour les constructeurs, l'enjeu a toujours été la maximisation de la durée de fonctionnement des équipements afin d'augmenter leur rentabilité. Ce souci les conduit notamment à instituer des équipes de nuit ou de «VSD» (vendredi samedi dimanche) en cas de surcharge.

Pour les salariés, en contrepoint, le souci est de préserver et d'améliorer conditions de travail et qualité de vie.

Selon les informations données par les bilans sociaux, les effectifs travaillent généralement en deux équipes alternées, auxquelles s'ajoutent éventuellement une équipe de nuit ou de week-end. Cette structure par équipes est le socle classique de l'organisation du temps de travail sur les sites de production automobile.

Pourtant, depuis une dizaine d'années, la nouvelle organisation de la production a un impact croissant sur l'organisation du temps de travail. La nécessité du juste à temps et de répondre immédiatement aux variations du marché, notamment impulsées par les effets de mode, a conduit à instituer de nouveaux aménagements du temps de travail (qui peuvent dans certains cas rencontrer les nouvelles aspirations de certains salariés à plus de temps libre).

«...L'usine flexible est fragile et repose sur les épaules des salariés qui n'ont pas seulement à surveiller les technologies flexibles mais dont l'engagement même assure la flexibilité. (...) La montée de l'emploi flexible nécessaire à ce mode de gestion est générale dans les quatre pays⁽²⁾, il y prend des formes différentes mais largement interchangeables. Les effets négatifs de ce type de gestion sont nombreux, fatigue excessive, heures supplémentaires trop nombreuses, manque de compétences pour les CDD ou les intérimaires ». Cet exposé de M. Steffen Lehdorff sur l'emploi chez les équipementiers a trouvé maintes illustrations dans les discours des représentants syndicaux auditionnés par la Mission.

⁽²⁾ Allemagne, Espagne, France et Grande-Bretagne.

· *Temps de travail et cycles*

La production automobile est cyclique. Pour suivre l'amplitude de ces cycles, les constructeurs utilisent à effectifs permanents constants trois outils de manière inégale : les heures supplémentaires, le chômage partiel et le personnel intérimaire.

Intéressons-nous particulièrement au chômage partiel.

**EFFECTIFS CONCERNES PAR LE CHOMAGE PARTIEL CHEZ LES TROIS
PRINCIPAUX CONSTRUCTEURS FRANÇAIS**

	1994	1995	1996	effectif moyen sur les 3 ans
Citroën	17 833	20 313	9 187	25 574
Renault	11 049	23 230	19 890	57 456
Peugeot	26 336	25 315	24 522	38 832

Source : bilans sociaux, chaque personne ayant chômeé plusieurs fois dans l'année est comptabilisée une seule fois.

Le recours au chômage partiel est notamment une des conséquences de la gestion en flux tendus, où une rupture d'approvisionnement entraîne un arrêt de la chaîne. M. Vincent Bottazi, délégué CFDT chez Automobiles Peugeot, fait le bilan suivant : *« Depuis quinze ans, nous dressons le constat suivant, qui est, au demeurant, un choix fort du groupe : les variations d'activités ont été gérées par l'instauration d'heures supplémentaires en cas de pic de production et, en cas de sous-activité, de sous-charge, par un chômage partiel. Pour prendre l'exemple de Sochaux, on relève dans cet établissement des périodes de chômage partiel au cours de chacune des dix-sept dernières années, excepté en 1988 et 1989. Un tel état de fait pose question, y compris sur la notion de problème conjoncturel : peut-être le problème est-il d'une autre nature ? »*

Conformément à l'article L-351-25 du code du travail, l'Etat indemnise chaque heure de chômage partiel à hauteur de 16 F. Il a été impossible d'obtenir une évaluation des sommes versées aux trois constructeurs mais le montant total des heures chômeées par an (4 897 619) permet d'en avoir une idée.

· *Les modulations*

L'accord national de la branche métallurgie du 7 mai 1996 sur « l'aménagement et la durée du temps de travail en vue de favoriser l'emploi » a mis en place la modulation au niveau de la branche : lorsque ce mécanisme est adopté, seules les heures effectuées au-delà de l'horaire annuel constituent des heures supplémentaires ouvrant droit à la majoration de salaires ou au repos compensateur.

Les conditions d'octroi de ces jours de congé peuvent poser problème : selon Jean-Pierre Buttard, délégué CGT chez Renault, l'augmentation du temps de travail est généralement « (...) compensée par 19 jours et demi de séances de récupération collective. Mais ces séances collectives de récupération sont fonction des besoins de production et donc laissées à la libre disposition de la direction ».

La direction de certains sites a reporté des temps de pause et de repas à la fin du temps de travail, alors qu'auparavant, ces temps de pause interrompaient le temps de travail. Ce type d'aménagement a été mis en place à l'usine Renault de Cléon depuis avril 1997. Une délégation de la Mission s'y est rendue. Sur ce site, la durée quotidienne de travail effective est de 7 heures. L'augmentation de 21 minutes par jour de la durée de travail est récupérée sous forme de jours de congé, portant sur un an la durée effective hebdomadaire moyenne de travail à 33 heures et 15 minutes.

Cette technique ne fait pas l'unanimité chez les salariés. L'équipe du matin, devant se lever plus tôt, est soumise à un horaire pénible : « *Les salariés restent parfois neuf heures sans pouvoir prendre un repas chaud. Une expertise demandée par la coordination des comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail de Cléon a montré les dangers d'un tel projet sur la santé des salariés* » a affirmé devant la Mission M. Jean-Pierre Buttard, délégué CGT chez Renault. La direction, elle, avance que ce type d'organisation du temps de travail devrait éviter le recours aux heures supplémentaires et aux journées chômées, tout en permettant une récupération sous forme de jours de congé.

· *Des nouvelles techniques d'aménagement du temps de travail inégalement utilisées*

Le travail à temps partiel, en dehors des préretraites progressives, ne concerne en 1996 que 723 salariés chez Renault et 439 chez Automobiles Citroën. L'introduction du temps partiel se heurte à la réduction de la

rémunération et à la forte masculinisation des effectifs. Un accord sur le temps partiel choisi est actuellement en discussion au sein de Renault.

Des nouvelles formules tentent de sortir du cadre parfois étroit, pour les constructeurs comme pour les salariés, de l'appréciation hebdomadaire de la durée du travail.

Ainsi, dans la nouvelle usine Mercedes de Rastatt, la durée hebdomadaire est de 35 heures par semaine. Elle est calculée en moyenne sur *deux ans* et peut varier entre 29 et 40 heures.

A l'usine Mulhouse de Peugeot a été conclu un accord créant un « compte capital temps personnalisé » qui permet de capitaliser des droits à congés rémunérés; à Meudon, le site Peugeot Citroën Industrie expérimente depuis quelques mois une banque d'heures pour les salariés. Cette formule ne touche encore qu'une partie restreinte du personnel des deux entreprises.

Chez Volkswagen a été mis en place en 1993 sur le site de Wolfsburg le système dit de « la semaine de quatre jours » afin de remédier au problème des sureffectifs, estimés alors à 30 000 postes. L'accord conclu ramenait la durée légale de 36 heures à 28,8 heures. Les salaires étaient diminués sur une base annuelle, mais pas à due concurrence. La réduction du temps de travail s'est en fait effectuée suivant des formules diverses (prétraitements progressifs, semaine de quatre jours...). Il est important de noter que l'emploi était garanti sur deux ans. Finalement, un tiers des sureffectifs a été absorbé par des prétraitements, et deux tiers par la réduction du temps de travail.

Le deuxième accord Volkswagen du 12 septembre 1995 prévoit, en échange d'un certain nombre de contreparties (dont un renouvellement de la garantie de l'emploi), que la durée du travail, modulable, peut monter jusqu'à 38,8 heures, la durée moyenne restant à 28,8 heures.

Dans tous ces exemples, il apparaît que l'ampleur des contreparties acceptées par les salariés en échange de l'aménagement et de la réduction du temps de travail – et donc pour une large part son effet positif sur la productivité – dépend de la qualité de la négociation préalable à l'accord. Trop souvent encore en France, pour reprendre l'expression d'un syndicaliste entendu par la Mission : « *on ne négocie pas, on nous explique* ».

2.- La structure des âges des salariés des constructeurs français : de la pyramide à l'entonnoir ?

La déformation de la pyramide des âges des salariés de l'industrie automobile française, particulièrement dans la construction automobile, est préoccupante. En effet, elle constitue à la fois une menace pour les performances de productivité des entreprises et les conditions de travail des salariés.

a) Le vieillissement sensible de la population des sites français de production

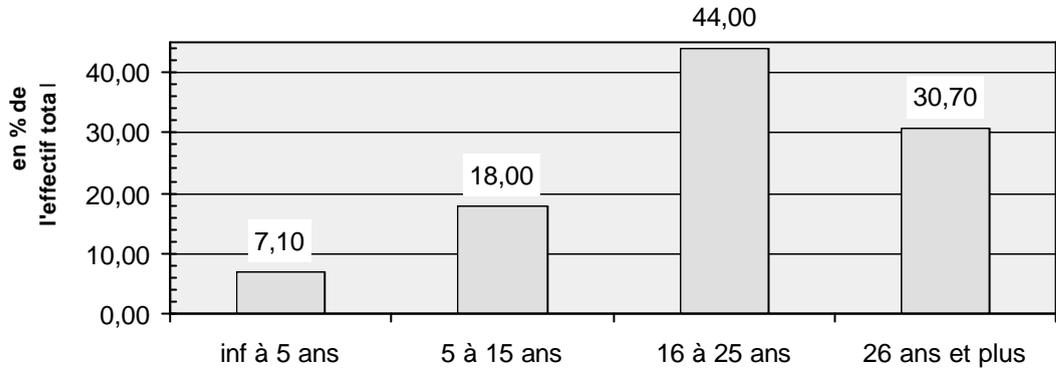
· Un vieillissement général

Tous les acteurs de la filière s'accordent pour constater le vieillissement du personnel de production des usines de Renault et de PSA, un vieillissement qui traduit un étonnant manque d'anticipation de la part des entreprises. Trois données illustrent cette évolution.

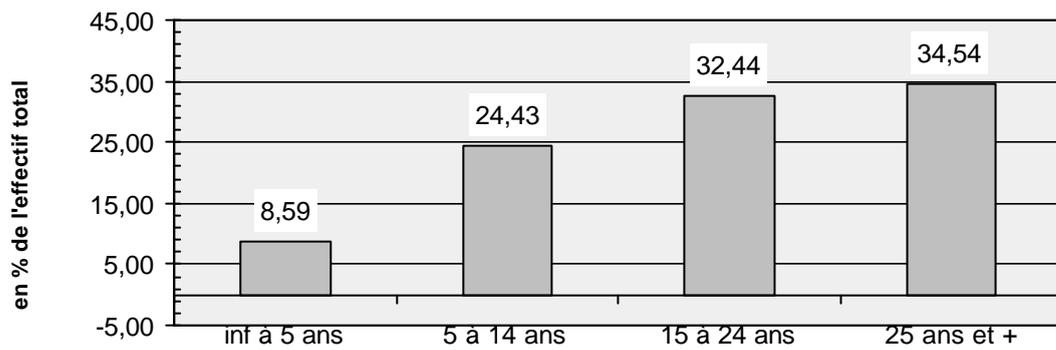
– **La répartition de l'effectif total selon l'ancienneté au 31/12/96 chez les trois constructeurs** (cf. page 122). Selon le Centre de recherche et d'études sur l'âge et les populations au travail (CREAPT), cet indicateur synthétique serait le plus apte à rendre compte du vieillissement des effectifs d'une entreprise.

– **Les pyramides des âges de deux usines visitées par la Mission** : celle de Renault Cléon et celle de Citroën Aulnay (ouvriers non professionnels de l'unité montage) (cf. pages 123 et 124).

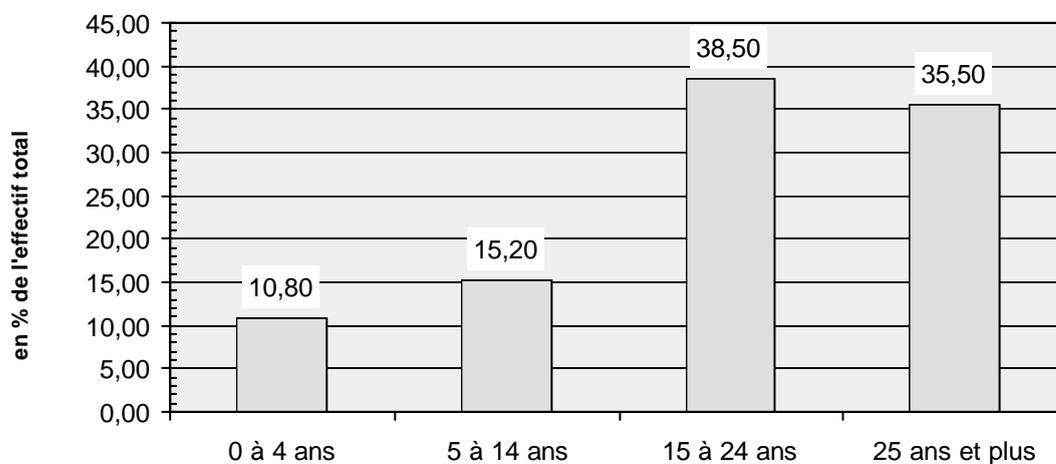
Ancienneté chez Peugeot en % de l'effectif total au 31/12/96



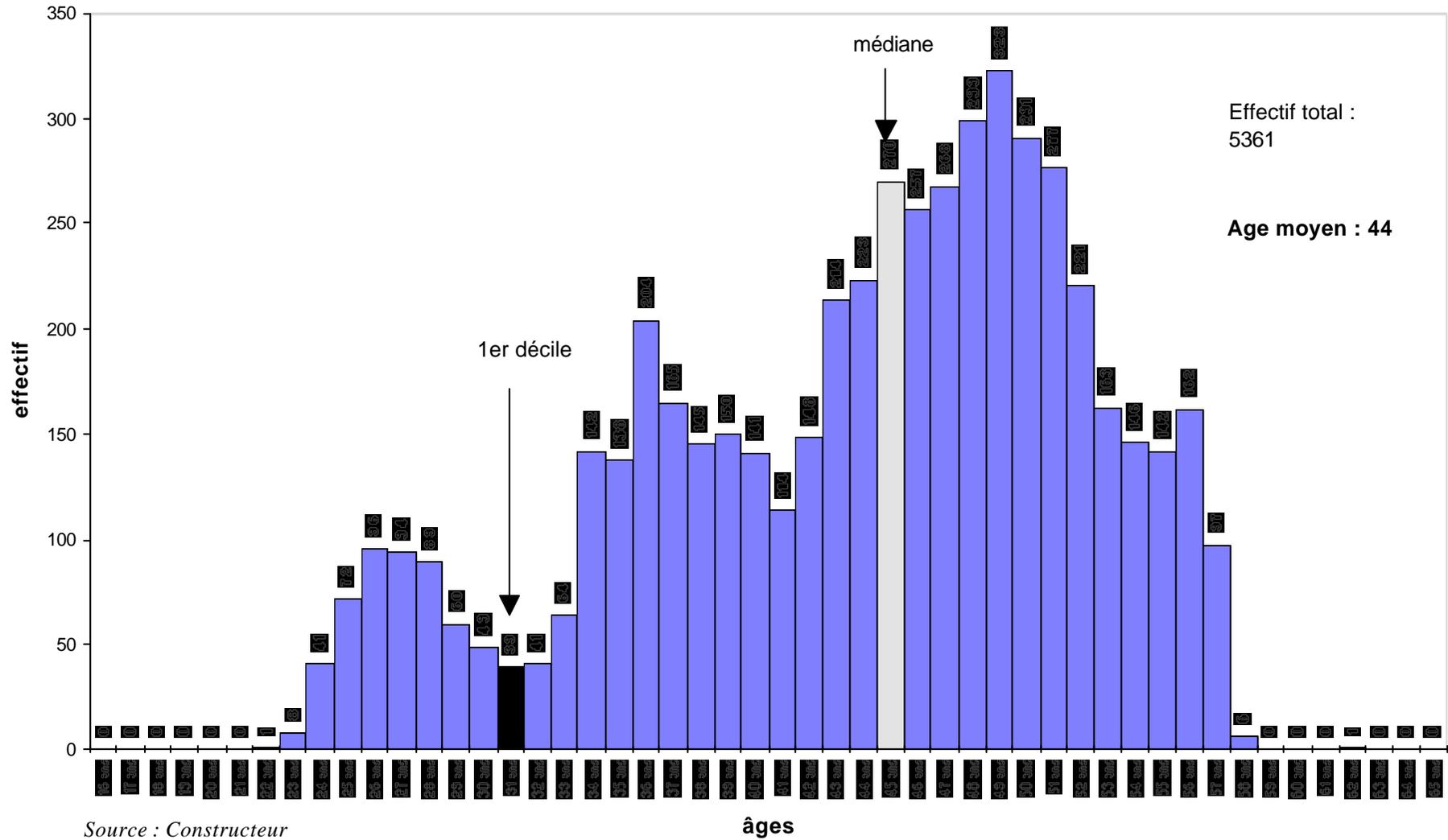
Ancienneté chez Citroën en % de l'effectif total au 31/12/96



Ancienneté chez Renault en % de l'effectif total au 31/12/96



PYRAMIDE DES AGES - RENAULT CLEON au 31.12.1996



Source : Constructeur

FLASHAGE : « Pyramide des âges CITROEN : Centre de production d'Aulnay »

– Les moyennes d’âge des salariés des deux constructeurs ventilées par grandes catégories de personnel se présentent ainsi :

MOYENNES D’AGE EN 1996

	Agents de production	Employés, techniciens et agents de maîtrise	Ingénieurs et cadres
Citroën	41,8	40,4	43,2
Peugeot	42,6	45	43,1
Renault	44,3	42,7	41,3

Source : bilans sociaux.

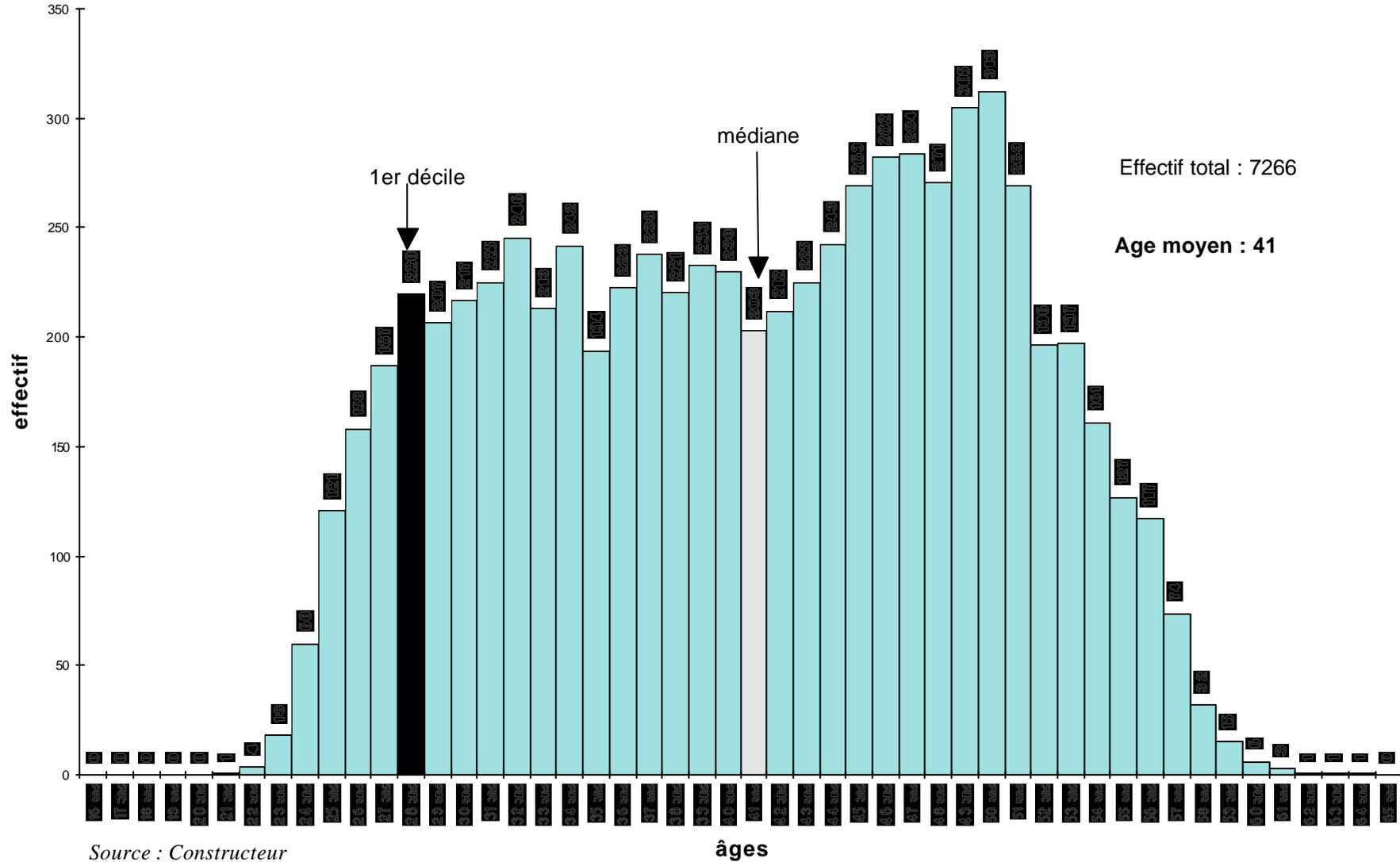
L’indicateur « moyenne d’âge », malgré sa simplicité séduisante, apporte une information assez pauvre et parfois contestable, eu égard à la « *diversité des situations que recouvre un même âge moyen : dispersion plus ou moins importante, étalement vers les âges jeunes ou âgés* » explique le CREAPT (in « L’âge, le travail et les entreprises », avril 1996).

Il semble que ce vieillissement soit intimement lié à l’histoire industrielle française : les sites ont embauché il y a vingt ou trente ans, dans un espace de temps réduit, des « cohortes » importantes de jeunes qui ont ensuite passé la quasi-totalité de leur vie professionnelle sur les sites. Ainsi, à Renault Sandouville, la moyenne d’âge sur les chaînes est de 47 ans. Le problème du vieillissement se pose dans les mêmes termes sur les sites de fabrication de poids lourds de RVI, comme l’a confirmé devant la Mission son Président M. Shemaya Lévy.

· *Un vieillissement inégal*

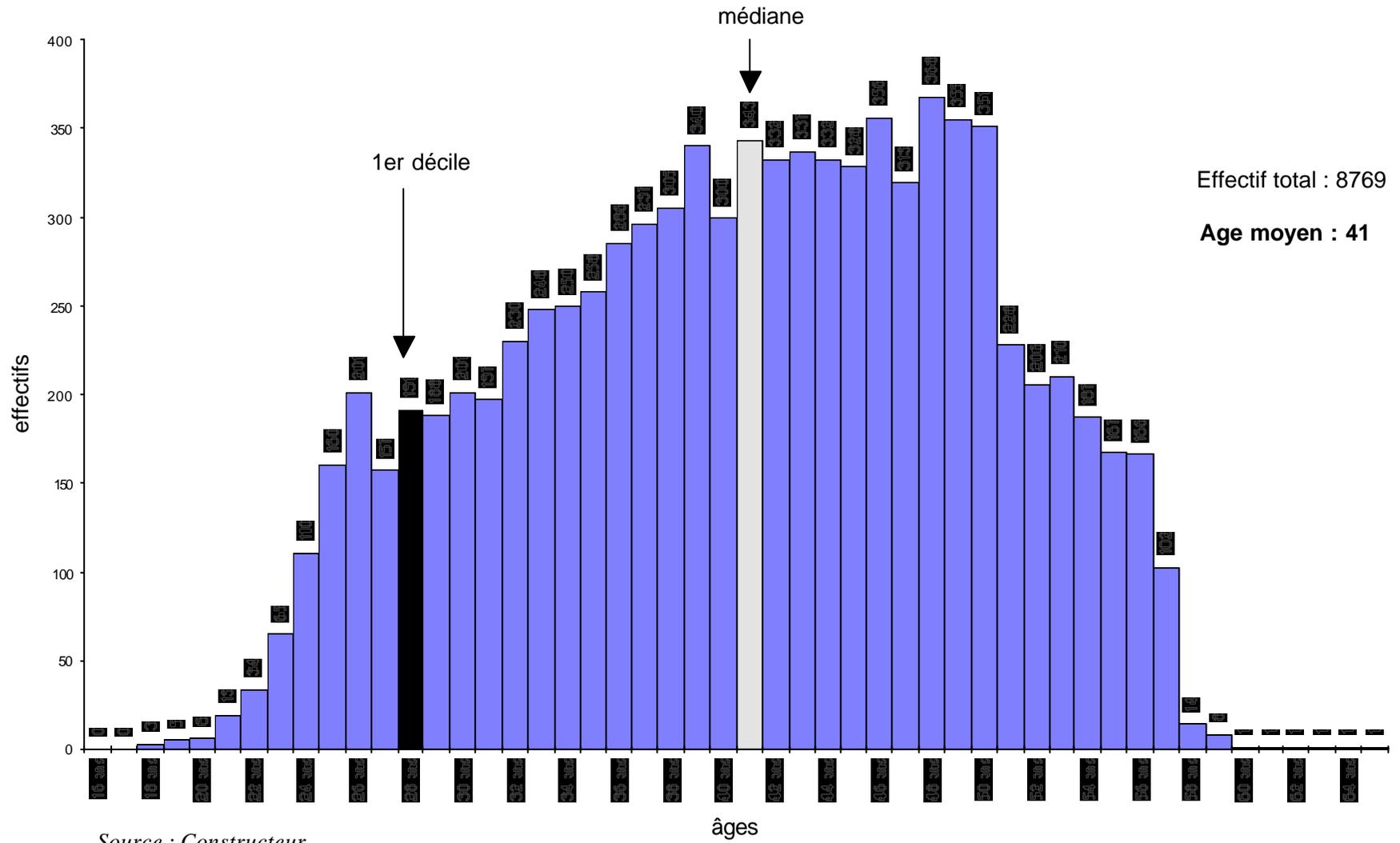
Le vieillissement est différencié suivant les métiers. Il affecte surtout le personnel de production, et, en son sein, particulièrement les services de montage comme l’a précisé M. Jacques Calvet, ancien Président du directoire de PSA, lors de son audition. Chez Renault, les pyramides des âges du réseau commercial et du Centre de recherche et de conception des véhicules de Rueil présentent des profils plus « jeunes » que les usines.

PYRAMIDE DES AGES - RENAULT RUEIL au 31.12.1996



Source : Constructeur

PYRAMIDE DES AGES - RENAULT RESEAU COMMERCIAL au 31.12.1996



Source : Constructeur

« *L'actuelle moyenne d'âge, chez Renault comme chez PSA, où elle est très légèrement inférieure, ainsi que son évolution prévisible est très défavorable pour nos constructeurs* » a affirmé M. Christian Pierret devant la Mission. Le vieillissement semble en effet actuellement plus prononcé chez Renault que chez PSA.

Le vieillissement est également différencié suivant les catégories de personnel, comme l'a montré le tableau des moyennes d'âges.

Enfin, il faut noter que pour un certain nombre de salariés étrangers, l'âge est dit « présumé » - selon certaines organisations syndicales, il serait souvent sous-estimé.

· *Quelques comparaisons*

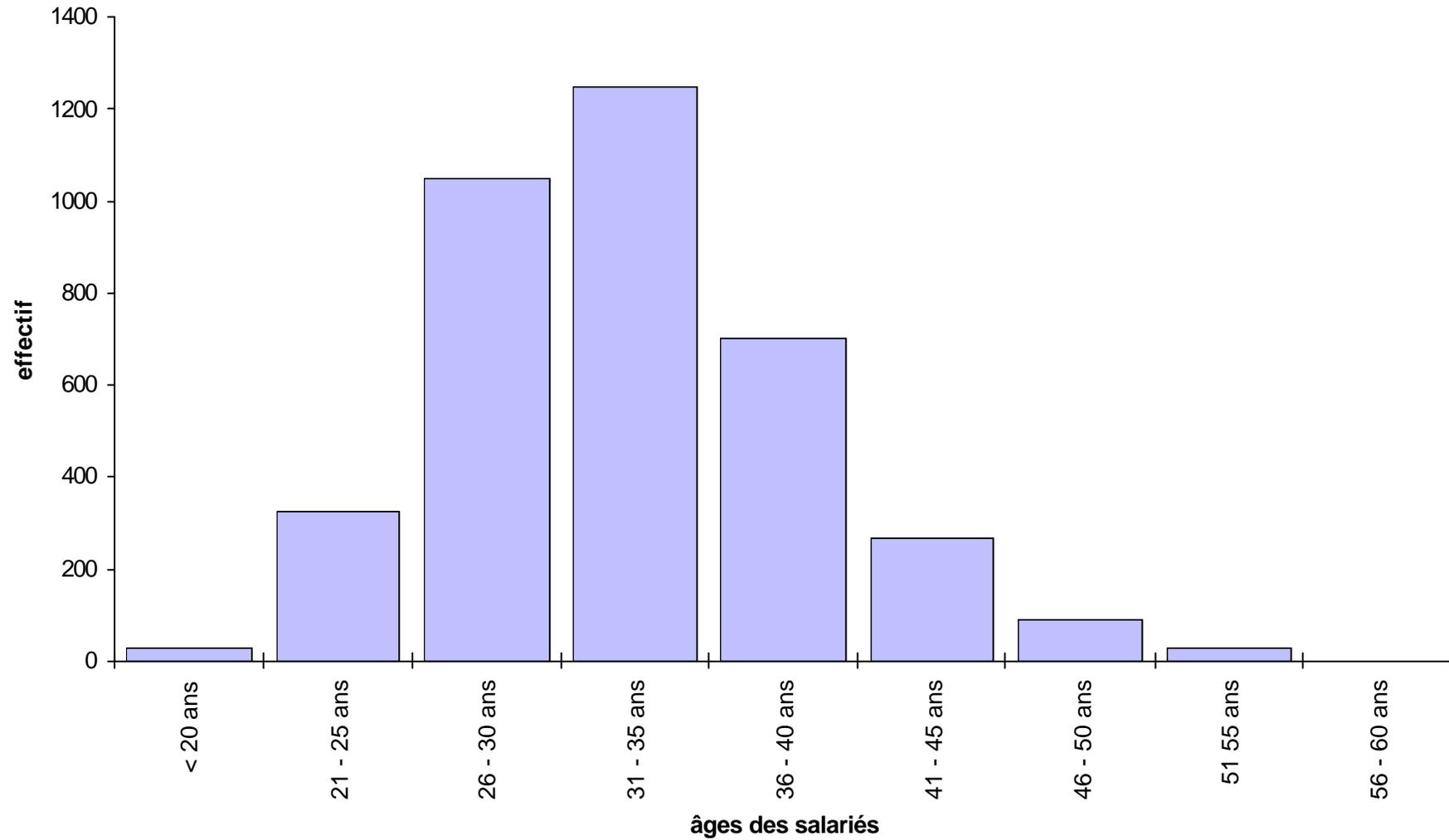
Cette évolution s'inscrit dans le vieillissement général de la population active française. Selon l'INSEE, la part des 18-34 ans sur les 18-64 ans, de 45,6 % en 1980, a atteint 40,9 % en 1995 et diminuera jusqu'à 38,7 % en 2000.

Selon les données avancées par les constructeurs à l'appui de leur lettre du 2 juillet 1996 au Premier ministre, la structure démographique des sites de production de l'industrie automobile la distingue des autres secteurs industriels. Entre 1979 et 1993, la part des salariés de plus de 45 ans est passée de 28 % à plus de 43 % dans l'industrie automobile. Dans le même temps, cette proportion restait stable dans le secteur de l'agro-alimentaire, et chez les équipementiers, elle n'atteignait en 1993 que 32 %.

Deux comparaisons internationales permettent de replacer le problème français en perspective.

- Une délégation de la Mission s'est rendue à Sunderland, près de Newcastle (Royaume-Uni), pour visiter une usine du groupe Nissan. Ce transplacé construit il y a dix ans assemble notamment des Micra. L'allure de la pyramide des âges diffère sensiblement de celle des sites de production français, et la moyenne d'âge des ouvriers travaillant sur les lignes de production est de 25 ans.

Histogramme des âges des salariés de l'usine NISSAN de Sunderland (UK)



M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, évalue à 37 ans la moyenne d'âge des salariés des constructeurs européens. De manière générale, dans les nouveaux sites des constructeurs en Europe, qu'ils soient américains, asiatiques, ou européens, la population est sensiblement plus jeune qu'en France.

Deux exemples viennent à l'appui de cette affirmation. Dans la nouvelle usine Fiat à Melfi, la moyenne d'âge est inférieure à 30 ans. A Sevelnord, la nouvelle usine de PSA et de Fiat produisant la 806, la moyenne d'âge serait de 27 ans, selon M. Jean-Claude Conet, délégué CGT chez Peugeot.

- Des chiffres précis concernant les moyennes d'âge dans les usines automobiles japonaises sont difficiles à obtenir. Le Secrétariat d'Etat à l'industrie a fait état des évaluations suivantes : 38,5 ans chez Toyota, et 42,5 ans chez Nissan. Ces chiffres semblent cohérents avec le vieillissement global de la population japonaise.

· *Le point de vue des acteurs : constructeurs et syndicats*

Chez les constructeurs, les inquiétudes concernant le vieillissement du personnel de production s'inscrivent dans un contexte de concurrence accrue et de recherche des gains de productivité. Cette préoccupation avait, voilà dix-huit mois, suscité la présentation conjointe au Premier ministre par les deux constructeurs d'un dossier expliquant leurs difficultés et demandant à l'État des mesures exceptionnelles pour les aider à les surmonter. M. Louis Schweitzer, Président-directeur général de Renault, évoquait à nouveau ce problème devant la Mission : « *Chez Renault et PSA, la population est beaucoup plus âgée que chez leurs concurrents actuels en Europe. Or, il faut le savoir, cette population plus âgée connaît des problèmes non seulement d'adaptation, d'aptitude physique, mais aussi, on y pense moins, de mémorisation.* »

M. Jean-Martin Folz a également souligné ce problème lors de son audition : « (...) *nous avons une pyramide des âges qui n'est pas favorable : d'ici quelques années, la moitié de notre personnel de production aura plus de 50 ans, ce qui est une forme de handicap compte tenu des efforts qui sont encore demandés dans nos usines.* »

Les différentes organisations syndicales auditionnées par la Mission sont très conscientes de ce vieillissement et de son impact sur les salariés. Celui-ci est lié à la disparition de « postes doux » permettant aux salariés âgés de continuer à travailler sans être soumis aux contraintes de la chaîne. M. Daniel Pelletrobert, délégué CGT de Renault-Véhicules Industriels a estimé lors de son audition devant la Mission que « *la grande majorité des gros établissements – qu'ils soient équipementiers ou constructeurs – rencontre ce problème d'âge. (...) Aujourd'hui, parce qu'il y a un manque criant de personnel, les anciens sont à nouveau sur les chaînes* ».

b) Des causes connues

Deux phénomènes ont provoqué ce vieillissement : le ralentissement des embauches et les politiques de sorties destinées aux personnels âgés menées jusqu'à présent.

- L'historique du flux d'embauches sur les trois dernières années est illustré par le tableau suivant. On constate que les trois constructeurs continuent à embaucher à un rythme inégal, mais que cet effort est insuffisant pour rajeunir les effectifs.

**NOMBRE D'EMBAUCHES PAR AN CHEZ RENAULT,
PEUGEOT ET CITROËN**

	1994		1995		1996	
	CDD	CDI	CDD	CDI	CDD	CDI
Renault	3799	1021	4022	1054	3117	1356
Peugeot	1274	330	1393	716	1382	607
Citroën	600	703	221	1270	180	982

Source : bilans sociaux (CDD : contrats à durée déterminée ; CDI : contrats à durée indéterminée)

Le nombre d'embauches de jeunes de moins de 25 ans est plus significatif, même si la notion de « jeune » peut être nuancée.

EMBAUCHES DE JEUNES DE MOINS DE 25 ANS^(*)

	1994	1995	1996
Renault	4 041	4 415	3 420
Peugeot	1 344	1 758	1 631
Citroën	620	670	481

Source : bilans sociaux

(*) CDD inclus.

Ce vieillissement s'inscrit dans les à-coups des politiques de recrutement des trente dernières années : du début des années 1960 jusqu'en 1974, l'industrie française a procédé à des embauches nombreuses puis a fortement ralenti cet effort. Cette décélération se retrouve aujourd'hui dans la structure d'âges de divers secteurs, dont la construction automobile. S'y ajoute une particularité de la filière automobile. L'externalisation d'une partie de la production des véhicules, parfois pour des techniques sophistiquées à haute valeur ajoutée, a parfois dispensé les constructeurs d'embaucher du personnel jeune et formé à ces nouveaux dispositifs.

Mais M. Jean-Martin Folz, Président du directoire de PSA, ne veut pas « *laisser le sentiment que (PSA) n'embauch[e] pas. Je lis avec tristesse des déclarations selon lesquelles nous ne faisons que mettre dehors le personnel qui a atteint un certain âge. Or, je tiens à vous rappeler que PSA recrute régulièrement des jeunes.*

(...) *Nous avons embauché l'année dernière 3 000 jeunes de moins de 30 ans, et 3 760, il y a deux ans ; donc nous avons un flux continu de jeunes de moins de 30 ans et l'entreprise s'efforce par tous les moyens d'insuffler du sang neuf dans son personnel.* ».

Son prédécesseur au poste de Président du directoire de PSA, M. Jacques Calvet, avait pour sa part déclaré devant la Mission : « *nous ne recrutons pas suffisamment de jeunes. Nous faisons pourtant des efforts puisque nous en embauchons à peu près 3 000 par an, mais ce chiffre*

est insuffisant rapporté aux 139 000 membres du personnel en France et à l'étranger. »

• Seule une politique résolue d'embauches sur les sites de production les plus anciens permettrait de faire baisser significativement la moyenne d'âge. En effet, les efforts se sont surtout concentrés jusqu'à présent sur l'accélération des départs des salariés les plus âgés, via notamment les dispositifs de préretraites AS/FNE et de préretraites progressives. Cette technique épuise mécaniquement les possibilités de sorties « naturelles », surtout dès que les conditions d'accès aux dispositifs de préretraite se durcissent. Ainsi, un arrêté du 30 décembre 1993 a repoussé l'âge à partir duquel une préretraite du FNE peut être accordée de 56 ans et deux mois à 57 ans, et l'âge dit « dérogatoire » de 55 ans à 56 ans. Il est d'ailleurs à noter que les embauches dans les catégories de personnel visées par les plans sociaux, conformément à l'article L. 320-1 du code du travail, sont soumises à contrôle administratif.

M. Jean-Pierre Buttard, délégué CGT Renault, s'est ainsi exprimé devant la Mission : *« Nous sommes conscients de la nécessité de rajeunir la pyramide des âges qui a vieilli ces quinze dernières années à cause de l'utilisation massive de mesures d'âge telles que les préretraites progressives et les FNE. Chaque départ doit être compensé par une embauche si on veut éviter que les salariés nouvellement embauchés ne soient usés prématurément ».*

c) Des conséquences préjudiciables à la productivité des entreprises et au bien-être des salariés

· La productivité menacée

Ce vieillissement des personnels des sites de production nuit à la recherche constante de gains de productivité dans un contexte de guerre des prix, aboutissant au paradoxe suivant : les politiques de sorties du personnel âgé sans embauches compensatoires, visant in fine à augmenter la productivité des usines, pourraient avoir à terme un effet inverse en raison du vieillissement des salariés.

Selon M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie devant la Mission, les moyennes d'âge élevées *« entravent l'achèvement de la mutation industrielle que j'ai décrite à grands traits, à savoir le passage d'une organisation fondée sur les principes du taylorisme à une organisation fondée sur l'enrichissement des tâches, la polyvalence des salariés, la constitution d'équipes autonomes directement responsables de la production ».*

d'éléments plus complets et l'abandon du travail parcellaire sur lequel reposait jusqu'à présent l'organisation de base de ces entreprises »

Les contraintes du métier de l'automobile exacerbent les problèmes liés au vieillissement :

– de nombreux postes exigent encore la manipulation de pièces lourdes à des cadences élevées; d'autres introduisent des gestes traumatisants à la longue (l'augmentation du nombre de pièces « à clipser », pièce à enfoncer avec le pouce, par exemple, augmente le nombre de troubles musculo-squelettiques) ;

– la production automobile s'organise par cycles; l'opérateur doit tenir le rythme imposé. Le salarié âgé voit diminuer ses capacités d'anticipation et ne peut plus utiliser les stratégies dites de « compensation » qu'il a développées avec l'expérience afin de pouvoir s'adapter à la vitesse de la chaîne. Or, selon les études du CREAPT, cette marge de temps permet à chaque salarié, même âgé, d'être performant ;

– la multiplicité des modèles produits et, à l'intérieur des modèles, des variantes issues des différentes options (selon la direction du site de Citroën Aulnay, il existerait plus de 10 000 variantes du modèle Saxo), exige des salariés à la fois une grande adaptabilité et des efforts de mémorisation conséquents. De même, le fréquent changement de découpage des postes de travail, jusqu'à cinq par an, remet en cause les apprentissages et les collectifs de travail - il est vrai qu'il rompt la monotonie du geste et évite ainsi des traumatismes musculo-squelettiques.

Dans les annexes au «rapport Cabaret », les constructeurs exposent leurs craintes que le vieillissement ne se traduise par l'augmentation de l'absentéisme, la recrudescence des accidents du travail et des inaptitudes des salariés. Selon le bilan social de Renault, le nombre d'affections dues aux gestes répétitifs est passé de 6 en 1994 à 33 en 1996. Chez Peugeot, sur la même période, le nombre de maladies professionnelles est passé de 92 à 127. En regard des effectifs, l'augmentation n'est pas significative, mais l'évolution de ces indicateurs est à surveiller.

Les constructeurs qualifient le manque d'adaptabilité de certains salariés âgés d'« inaptitude cognitive ». Dans l'argumentaire joint à la lettre adressée en 1996 au Premier ministre, ils expliquent que les postes de travail risquent de se « figer », faute d'adaptabilité des salariés âgés. Cette « rigidification » transformerait les usines françaises en « usines tuyaux », aux volumes de

production peu susceptibles de varier, incapables de répondre aux variations de la demande.

Comme la Mission a pu le constater en visitant les chaînes de montage de plusieurs sites industriels, les constructeurs ont engagé des programmes ergonomiques afin de pallier le vieillissement de leurs salariés : ceux-ci sont assistés de tapis roulants ou de chariots élévateurs, leur évitant des charges trop lourdes (à noter que les mêmes équipements sont utilisés, à Sunderland chez Nissan pour un personnel beaucoup plus jeune). Les constructeurs affirment maintenant avoir épuisé les solutions de postes « doux » dits « de bord de chaîne », ou « de petit montage », notamment en raison de l'externalisation de certaines parties du processus de production. Ces salariés âgés formeraient l'essentiel des sureffectifs des deux constructeurs.

· *Une situation éprouvante pour les salariés*

Pour les salariés âgés, la pénibilité du travail augmente. M. Daniel Pelletrobert, délégué CGT chez RVI, s'est exprimé sur ce problème devant la Mission : *« Il n'est (...) pas étonnant qu'un salarié ayant passé 25 ans sur une chaîne soit complètement usé et éprouve des difficultés à suivre les rythmes imposés. »*

Pour M. Vincent Bottazzi, délégué CFDT chez Peugeot : *« Les notions de coût et de délai ont pénétré tous les étages de l'entreprise, délai qui génère, par types de population, stress, maladies professionnelles, troubles musculosquelettiques chez une population dont la moyenne d'âge est relativement élevé. »*

De plus, selon les syndicats, les salariés lient souvent le problème du vieillissement des ouvriers sur la ligne de production et celui du chômage des jeunes. Mme Yvonne Fontaine, déléguée FO chez Citroën, a ainsi analysé cette revendication : *« Je peux vous affirmer que les personnels de base sont tout à fait prêts à anticiper leur départ contre l'embauche d'un jeune : un contre un, d'autant plus qu'ils ont, en général, de longs temps de trajets quotidien pour se rendre à l'usine. Ils aspirent donc à partir plus tôt afin de voir leurs jeunes, qui sont au chômage, prendre le relais. »* M. Guy Foucault, délégué CGT chez Renault, affirmait quant à lui : *« Nous avons des exemples où le père se lève à 3 heures et demie pour aller au bureau – c'est la condition des gens qui habitent à 60 km de l'usine – alors que le fils reste au lit, bien qu'il soit en âge de travailler. C'est plutôt l'inverse qui devrait se faire. On marche sur la tête. »*

3.- La formation : valoriser la ressource humaine

Selon le Centre d'études et de recherche sur les qualifications, dans le secteur de l'industrie des transports terrestres, en 1995, le taux de stagiaires par rapport aux salariés se monte à 43,4 % (moyenne nationale : 34,1 %). L'industrie automobile est l'un des secteurs de l'économie effectuant l'effort de formation le plus soutenu. Cela correspond à l'évolution de la structure des emplois : ainsi, chez Peugeot, la part des cadres dans les effectifs, de 6,2 % en 1990, est passée à 7,5 % en 1996. Selon MM. Yannick Lung et Jean-Jacques Chanaron, la branche est passée ainsi en dix ans *« d'une industrie d'OS à une industrie de techniciens »*.

a) Les acteurs de la filière ont répondu aux nouvelles exigences de la formation

La nouvelle organisation de la production et les changements technologiques demandent aux salariés des nouvelles qualités et un savoir-faire technique sans cesse mis à jour.

Les salariés et les employeurs sont conscients de ces mutations. M. Serge Depry, délégué CFTC chez Renault, a résumé ces nouvelles exigences : *« un cariste, pour aller chercher en flux tendu le stock exact de pièces, doit savoir se servir d'un ordinateur »*. Mme Anne Valleron, délégué CGC chez Citroën a déclaré devant la Mission : *« Aujourd'hui, l'on ne peut plus imaginer que chacun se contentera d'un seul métier dans sa vie »*. M. Roland Gardin, vice-président du CNPA (Conseil national des professions de l'automobile), a expliqué lors de son audition que, compte tenu des changements technologiques, *« le niveau V, c'est-à-dire le niveau CAP, n'est plus suffisant pour réparer et les jeunes doivent au moins sortir de formation avec un niveau IV, voire III pour l'encadrement ! »*.

· Les enjeux de la formation initiale

Dans le cadre de ce rapport, il ne s'agit pas de récapituler tous les parcours scolaires, professionnels et universitaires pouvant mener aux métiers de l'automobile.

Quelques interlocuteurs rencontrés par la Mission ont regretté le décalage entre le système éducatif et le monde de l'industrie et le désintérêt des jeunes pour certaines professions de la filière automobile. M. Jean Perret, président du Syndicat National des Entreprises de décolletage (SNDEC), a déploré ainsi un déficit de techniciens dans sa profession. Un de ses collègues du SNDEC l'a attribué *« à la désaffection des jeunes pour les métiers de la*

mécanique », et a ajouté : « *toute personne formée à notre métier est automatiquement embauchée en contrat à durée indéterminée* ».

Selon M. Jean-François Kondratiuk, délégué CGT-FO chez PSA, « *une meilleure harmonisation des relations constructeurs/éducation nationale est nécessaire afin d'intégrer les nouvelles techniques de conception des véhicules. Actuellement, les jeunes ne sont pas formés aux métiers auxquels on fait le plus appel.* »

· La formation continue

La formation interne s'attache à adapter les salariés aux changements et à promouvoir leur polyvalence. Cette dernière conduit les salariés à renforcer eux-mêmes les contrôles de qualité et à effectuer des tâches de maintenance de plus en plus élargies. M. Steffen Lehndorff précise cette exigence de polyvalence dans son étude sur l'emploi chez les équipementiers : « *en général, la polyvalence n'est pas jusqu'à maintenant liée à une amélioration de la qualification professionnelle mais vise, surtout au niveau du montage, à la formation d'ouvriers « pluri-spécialisés* ».

Chez les constructeurs français, cette recherche de la polyvalence se traduit par le développement des échanges de personnel entre les différents départements d'une usine, pratique encore difficile à mettre en oeuvre voici quelques années selon le témoignage d'un directeur des ressources humaines d'un site Renault. Volkswagen, pour sa part, a mis en place une agence de travail temporaire interne sans logique de profit.

Dans un secteur structuré comme la métallurgie et nécessitant des qualifications de pointe, le minimum légal de 1,5% de la masse salariale en faveur de la formation professionnelle imposé aux entreprises de plus de dix salariés constitue une exigence largement dépassée par les accords de branche. Le tableau ci-dessous récapitule les différents efforts de formation réalisés par les constructeurs français.

EFFORT DE FORMATION EN % DE LA MASSE SALARIALE

	1994	1995	1996
Renault	5,2	5,3	5,2
Peugeot	3,1	2,4	2,5
Citroën	4,2	4	3,9

Source : bilans sociaux.

Selon l'Atlas économique 1996 du groupe Renault, 3,6 % du montant total de la formation était consacré à la maîtrise des nouvelles technologies, 30 % à l'encouragement à la mobilité, 15 % à la formation de l'encadrement et 45 % à l'actualisation des connaissances. Renault a aussi mis en place un Observatoire des métiers, et la création d'une structure de même type a été annoncé chez Peugeot.

Divers indicateurs révèlent cependant le ralentissement de l'effort de formation chez les constructeurs sur les trois dernières années. Cette décélération est commune à l'effort réalisé en faveur de la formation professionnelle dans son ensemble (selon M. Christian Cuvilliez, Rapporteur pour avis au nom de la commission des affaires culturelles, familiales et sociales de l'Assemblée nationale sur le projet de loi de finances pour 1998, formation professionnelle, « *depuis 1994, la tendance s'est inversée et la dépense de formation professionnelle diminue en francs courant : - 1% en 1994* » (...) « *et - 0,7% en 1995* »). Selon les informations données par les bilans sociaux, le nombre d'heures de stages a fortement diminué, ainsi que les congés de formation. M. Jean-Marie Bousset, délégué CGT chez Renault a affirmé devant la Mission: « *Nos plans de formation ne sont pas atteints, ceux à venir régressent* ».

b) Cette politique ne peut résoudre des handicaps structurels

La recherche de la polyvalence chez les salariés de l'automobile se heurte à deux handicaps structurels, qui parfois se cumulent :

– **le vieillissement des salariés** a déjà été évoqué. Lors de la visite de l'usine Nissan à Sunderland (Royaume-Uni), la Mission a constaté que l'objectif en matière de polyvalence était le suivant : « *One man, three jobs* ». Les constructeurs français visent une polyvalence de ce type mais sont handicapés par l'âge du personnel de production. Ainsi, selon une étude réalisée en 1994 sur 734 opérateurs d'un site Renault par le CREAPT, après 45 ans, 75 % des salariés du département mécanique ne tiennent de fait plus qu'un seul poste de travail.

– **le niveau de formation initiale reste peu élevé.** Par exemple, s'agissant de l'usine Renault de Cléon, 44 % de la population n'a aucun diplôme. Plus généralement, cette insuffisance correspond aux grandes vagues de recrutement de personnel peu formé dans les années 1960 et 1970, comme le soulignait devant la Mission M. Jean-François Kondratiuk, délégué FO chez Peugeot : « *En 1976, lors de la reprise qui a suivi le premier choc pétrolier de 1973, les constructeurs étrangers ont investi et ne sont pas allés chercher de travailleurs immigrés. En revanche, la France a continué à faire appel à de la main-d'oeuvre étrangère, malléable et facile à exploiter. Nous sommes responsables des problèmes de main-d'oeuvre et du vieillissement des populations salariées* ».

Ces difficultés d'adaptation sont encore plus perceptibles chez les salariés d'origine étrangère. Renault a développé de gros efforts d'alphabétisation mais ces programmes ne peuvent malheureusement pallier les carences initiales.

M. Jean Bocquet, délégué CGT-FO chez Renault, résume ainsi le parcours de nombreux ouvriers : « *Lorsqu'en 1964-1965, l'usine de Sandouville a été créée, nous avons employé du personnel jeune et qui travaillait déjà depuis l'âge de 14, 15 ou 16 ans. Ce personnel, sans qualification pour la majorité, mis aussitôt à la chaîne, a été immédiatement soumis à des cadences de plus en plus rapides. Il tenait des postes, dans les ateliers de tôlerie par exemple, nécessitant l'usage de pinces pesant 40 à 50 kilos. Ces postes ont donc déjà commencé par user physiquement le personnel. Ce personnel est toujours employé ; il a maintenant une cinquantaine d'années en moyenne. Comment ce personnel a-t-il évolué ? Il a évolué au travers de l'évolution technologique de l'automobile. Il a fallu qu'il suive cette évolution tant bien que mal puisque, comme je vous le*

disais, ce personnel était sans qualification, issu du milieu rural pour la plupart. »

On constate enfin un grand décalage entre l'effort de formation des grandes entreprises et les PME, particulièrement les entreprises sous-traitantes. Le document transmis par la Fédération nationale CFTC de la métallurgie relève ainsi que dans ce secteur, *« en ce qui concerne la formation professionnelle, elle se limite souvent au strict minimum légal »*. De même, selon M. Jo Cussonneau, délégué CGT chez PSA, les personnels intérimaires sont les *« laissés pour compte »* de la formation.

c) L'approche communautaire

La communication de 1996 de la Commission européenne sur l'industrie automobile insiste sur la nécessité de la formation :

« Il est à présent reconnu que l'investissement immatériel, et notamment la formation professionnelle, joue un rôle décisif dans l'amélioration de la compétitivité de l'industrie européenne ».

Les autorités de l'Union interviennent en matière de formation avec l'objectif 4 des fonds structurels. Dans sa communication de février 1994 sur l'industrie automobile européenne, la Commission avait annoncé la création d'un réseau de formation spécifique pour l'industrie automobile. Ce réseau temporaire a mis en place 53 projets développés par la suite par les associations de l'industrie automobile ACEA et CLEPA.

Le nouveau programme de formation européen Leonardo da Vinci, couvrant la période du 1er janvier 1995 au 31 décembre 1999, s'appuiera sur ces expériences et les poursuivra.

B.- UNE OPTIMISATION DE L'OUTIL DE PRODUCTION

Alors que, dans le courant des années 1970, les constructeurs japonais mettaient au point un modèle d'organisation industrielle situé aux antipodes du taylorisme, les constructeurs occidentaux demeuraient fidèles à un modèle fondé sur la production de masse.

Dès 1984, M. François Dalle, dans son rapport sur l'industrie automobile française, relevait qu'*« à de rares exceptions près, comme celle de*

Volvo, les constructeurs occidentaux, profitant de la croissance encore soutenue de l'économie mondiale, firent appel, à grande échelle, à des travailleurs immigrés pour occuper les emplois que refusaient les travailleurs nationaux. Cela leur permit d'éviter d'avoir à transformer profondément leurs organisations de production ».

Quelques années plus tard, les auteurs de l'ouvrage collectif du MIT : « Le système qui va changer le monde » (ed. Dunod, 1992) établissaient pour l'ensemble des constructeurs européens un constat similaire : *« L'Europe, jadis berceau de l'industrie automobile artisanale, est désormais la patrie de la production de masse. Les performances moyennes américaines – sous la pression permanente des transplants japonais installés sur le sol américain – se sont considérablement améliorées (...). L'Europe, en revanche, n'a pas encore commencé à combler son retard dans ce domaine ».*

Qu'en est-il aujourd'hui ?

1.– D'incontestables progrès

Sans être pour autant reproduit dans son intégralité, le « modèle Toyota » a fait des émules en Europe en général et en France en particulier. Un effort de formation des opérateurs a été accompli, le travail en petites unités a été promu, le « juste à temps » est devenu un principe généralisé de gestion des stocks, les cercles de qualité ont été mis en place et la pratique encourageant les suggestions émanant du personnel s'est largement développée.

La quête du « zéro stock » a incontestablement apporté des résultats, comme le montre les progrès de nos usines en termes de productivité. La recherche du « zéro défaut » est devenue aujourd'hui un souci constant de nos constructeurs.

Désormais, comme l'observe M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, *« la qualité du produit automobile français est justement et très largement reconnue, bien au-delà de nos frontières. Les efforts très importants réalisés par les constructeurs – leurs ingénieurs, leurs bureaux d'études et tous leurs salariés – en matière de qualité, au cours de la dernière décennie, ont été payants à tel point que l'ensemble des panels de consommateurs internationaux reconnaissent que les produits d'origine française n'ont rien à envier à leurs concurrents internationaux ».*

Pour Renault, l'excellence du produit est, avec la recherche d'une croissance rentable, l'un des deux axes stratégiques du groupe. Selon son président-directeur général, les progrès sont, sur ce point, très sensibles : *« il y a dix ou quinze ans, Renault n'avait pas une réputation de qualité irréprochable. Depuis, nous avons fait des progrès. Nous avons atteint (...) un niveau de qualité qui nous place au premier rang sur nos marchés en Europe. Il faut le dire clairement, il n'y a pas une qualité allemande et une qualité française. Il y a une qualité française qui est au premier rang en Europe, notamment grâce à Renault ».*

M. Louis Schweitzer estime toutefois que les retombées en termes d'image de marque n'ont pas encore produit leur plein effet. *« Notre image de qualité, précise-t-il, est toujours décalée par rapport à l'image allemande. Autrement dit, le poids du passé pèse encore sur notre image ».* Ainsi, ajoute M. Louis Schweitzer, *« la Renault 19 a vu ses ventes relancées en France quand on a dit aux Français : “ Achetez une Renault 19, les Allemands (en) achètent ! ” C'est un constat, irritant dans son principe : les Français avaient le sentiment que la référence de qualité était allemande ».*

La mesure de la qualité automobile est difficile à réaliser. Les constructeurs disposent d'enquêtes confirmant l'amélioration de la qualité des voitures françaises. Mais celles-ci sont confidentielles et demeurent leur propriété exclusive.

En revanche, les résultats des contrôles techniques obligatoires peuvent donner une idée des progrès de nos constructeurs. En se fondant sur le pourcentage de contre-visites prescrites par les centres de contrôle, on constate que les véhicules français n'ont rien à envier à leurs concurrents japonais et sont en général d'une qualité supérieure à celle des autres véhicules européens.

**EXEMPLES DE TAUX DE CONTRE-VISITES PRESCRITES EN 1996
POUR DES MODELES DE 5 ANS ET MOINS**

Gamme économique et inférieure		Gamme moyenne inférieure	
Peugeot 106	9,42 %	Honda Concerto	8,00 %
Volkswagen Polo	12,47 %	Rover 200-400	8,34 %
Renault Clio	13,00 %	Honda Civic	9,93 %
Citroën AX	13,92 %	Renault 19	11,53 %
Peugeot 205	14,30 %	Toyota Corolla	11,95 %
Fiat Panda	14,94 %	Opel Astra	11,98 %
Opel Corsa	15,10 %	Peugeot 309	12,52 %
Nissan Micra	16,53 %	Citroën ZX	13,52 %
Seat Marbella	20,82 %	Mazda 323	13,63 %
Ford Fiesta	21,32 %	Nissan Sunny	13,93 %
Rover Metro	23,25 %	Volkswagen Golf	14,23 %
Seat Ibiza	25,19 %	Ford Escort	14,50 %
		Lancia Delta	18,40 %
		Seat Cordoba	25,19 %

Gamme moyenne supérieure		Gamme supérieure et luxe	
Toyota Carina/Celica	6,85 %	Mercedes 200, 300, 400, 500 (type 124)	5,74 %
Honda Accord	8,06 %	Mercedes série 190	6,42 %
Citroën BX	8,81 %	Renault Safrane	6,79 %
Peugeot 405	9,42 %	BMW série 3	7,68 %
Mazda 626	9,78 %	BMW série 5	8,64 %
Opel Vectra	10,61 %	Ford Scorpio	10,14 %
Renault 21	11,07 %	Citroën XM	10,41 %
Nissan Primera	12,73 %	Rover 800	11,41 %
Seat Toledo	13,60 %	Fiat Croma	17,70 %
Volvo 440	14,62 %	Renault Espace	17,93 %
Volkswagen Passat	15,26 %	Volvo 740	19,66 %
Lancia Dedra	17,06 %	Peugeot 605	23,07 %

Source : UTAC

2.– Un effort à poursuivre

La « production allégée » chère aux Japonais est désormais largement entrée dans les moeurs industrielles européennes. Elle s'est certes heurtée à quelques résistances (l'exigence de polyvalence des opérateurs par exemple est difficilement admise ou délicate à mettre en oeuvre) mais elle est aujourd'hui devenue la règle ou tout au moins l'objectif dans toutes les usines automobiles du Vieux continent.

L'effort de rationalisation de la production doit désormais être recherché en dehors des standards habituels de ce que l'on appelle le toyotisme.

Il faut d'abord réduire la durée de développement des nouveaux modèles. M. Christian Pierret a fait remarquer aux membres de la Mission d'information que « Mazda développe un modèle en 18 mois tandis que Renault vise 36 mois pour 1999 ». PSA affiche le même objectif. La Citroën Xsara, dernier modèle du groupe, a été conçue en 196 semaines, soit un gain d'environ 40 semaines par rapport aux projets précédents.

Selon PSA, *« ce délai place le groupe au niveau des performances des constructeurs américains mais probablement encore sous la performance des constructeurs japonais qui disposent d'un environnement industriel plus favorable qu'en Europe, permettant notamment des délais de création d'outillage inférieurs aux nôtres ».*

Quoiqu'il en soit, le calcul du temps de conception d'un modèle est difficile à effectuer car le point de départ du projet peut faire l'objet d'appréciations diverses.

Ainsi, selon « L'usine nouvelle », le projet Megane a fait l'objet de :

- 280 semaines d'études exploratoires correspondant à la phase de définition préliminaire ;
- 224 semaines d'engagement du projet ;
- 104 semaines de mise au point des premiers prototypes roulants ;
- 30 semaines de fabrication des préséries.

Soit un total de 638 semaines correspondant à plus d'une douzaine d'années, chiffre qui n'a aucune commune mesure avec ceux avancés aujourd'hui par les concurrents de Renault (et ce même en ne tenant pas compte de la phase exploratoire car le délai de conception qui tombe alors à sept ans environ semble encore excessif).

Autre piste permettant d'améliorer la productivité des constructeurs : la recherche d'une plus grande souplesse des chaînes de production par une réduction du nombre des plates-formes (selon la définition donnée par M. Philippe Guedon, Président-directeur général de Matra Automobile : « *la plate-forme, c'est le plancher de la voiture et tout ce qu'il y a dedans : les liaisons au sol, les transmissions, les suspensions et le moteur* »).

Favorisée par une demande mondiale de plus en plus homogène, cette tendance tend à s'accélérer aujourd'hui. Selon MM. Michel Freyssenet et Yannick Lung du GERPISA (cf. supra) « *il s'agit de répartir sur un plus large volume les coûts croissants de conception de modèles toujours plus nombreux et dont le cycle de vie est réduit du fait du renouvellement accéléré des produits. La stratégie de plate-forme permet de concilier la réduction des coûts avec l'accroissement de la variété qu'impose l'affrontement concurrentiel* ».

Cette stratégie trouve une application naturelle dans le temps et dans l'espace :

– dans le temps, car une plate-forme commune peut se décliner d'un modèle ancien vers un modèle nouveau. Ainsi chez PSA, la plate-forme de la Citroën ZX, voiture mise sur le marché en 1991, a été réutilisée pour la fabrication de la Xsara, modèle lancé en octobre 1997 ;

– dans l'espace, car la réduction du nombre de plates-formes est indissociable de l'entrée des grands constructeurs sur les marchés émergents. A partir d'une plate-forme commune, il est en effet possible de produire un véhicule destiné aux pays industrialisés et une automobile adaptée aux besoins des pays d'Asie du Sud-Est ou d'Amérique latine. Fiat produit ainsi sur la plate-forme de la « Uno » un modèle répondant à la demande des marchés émergents et les Japonais investissent l'Asie du Sud-Est à partir de déclinaisons de véhicules conçus originellement pour les mégapoles de l'archipel nippon.

Il existe une autre application spatiale de la stratégie des plates-formes. L'espace alors considéré est le périmètre des groupes automobiles ; les plates-formes uniques servent dans ce cas à produire des modèles sous les différentes marques du groupe. PSA a ainsi développé la Citroën Saxo et la Peugeot 106 sur une plate-forme identique ; quant à VAG, il dispose déjà de plates-formes communes à trois de ses quatre marques (Volkswagen, Seat, Skoda).

Aujourd'hui, les constructeurs français participent activement à cette évolution, même si, parmi eux, certaines voix discordantes se font entendre,

comme celle de M. Philippe Guedon, Président-directeur général de Matra Automobile, qui estime qu'« *il est préférable d'unifier les composants plutôt que les plates-formes* ».

Actuellement, Renault dispose de sept plates-formes ; à brève échéance, la volonté affichée du groupe est que tous les véhicules de la gamme soient produits à partir de trois plates-formes seulement.

**EVOLUTION DU NOMBRE DE PLATES -FORMES CHEZ
RENAULT**

Situation actuelle		Objectif	
Plate-forme	Modèles fabriqués	Plate-forme	Modèles fabriqués
1	Twingo	1	Twingo - Clio - Kangoo
2	Clio		
3	Express - Supercinq		Megane (5 déclinaisons :
4	Megane	2	classic, scenic, cabriolet, coupé, break)
5	Laguna		
6	Safrane	3	Laguna - Safrane - Espace
7	Espace		

Source : CCFA

PSA n'annonce pas officiellement ses objectifs en la matière, mais on peut penser que le nombre de six plates-formes utilisées actuellement par ce groupe sera divisé par deux dans un avenir proche.

LES STRATEGIES DE PLATES-FORMES

Groupe automobile	Marques	Nombre actuel	Nombre ciblé
Volkswagen	VW. Audi. Seat. Skoda	16	4
Ford Motor Company	Ford North America Ford Europe, Lincoln Mercury, Jaguar	24*	16* (2004)
General Motors	Chevrolet, Buick, Oldsmobile, Pontiac, Cadillac, Saturn, Opel, Saab	14	7
Renault	Renault	7	3

* Nombre mondial de plates-formes pour voitures particulières et véhicules industriels légers
Source : d'après les renseignements fournis par le CCFA

L'apparition de nombreuses plates-formes communes répond aux besoins des consommateurs car elle favorise la multiplication des modèles et des versions ; elle n'est pas non plus étrangère au développement d'alliances entre constructeurs destinées à la fabrication de véhicules en petite série (véhicules de niche).

C.- LA PROBLEMATIQUE DES ALLIANCES : DE L'ECONOMIE D'ECHELLE A LA RECHERCHE DE LA TAILLE CRITIQUE

Secteur industriel à la fois hautement capitalistique, technologique et concurrentiel, la construction automobile voit se nouer (et se défaire) de multiples rapprochements. Si certains sont ponctuels et visent prosaïquement à un simple partage des coûts de production, d'autres sont plus ambitieux et peuvent prendre la forme de fusions d'entreprises.

1.- Le développement des alliances ponctuelles

Les principaux acteurs français de l'industrie automobile – Secrétaire d'Etat à l'industrie, présidents-directeurs généraux des deux groupes français – ont tous affirmé avec force devant la Mission que les coopérations techniques ponctuelles et temporaires constituaient le cadre le plus approprié pour les rapprochements entre constructeurs.

De fait, ce type d'alliances tend à se multiplier, comme l'atteste la liste des principaux accords de coopération conclus par les seuls constructeurs français.

Ces alliances poursuivent un triple objectif.

Elles permettent d'abord aux grands constructeurs d'accéder à certains marchés émergents où l'investissement est encore encadré et où le développement de l'industrie automobile locale ne peut se faire qu'à travers des sociétés conjointes associant constructeurs et investisseurs locaux. Les partenariats recherchés par les constructeurs en Inde, en Turquie, en Russie, en Malaisie, en Chine, au Vietnam répondent à ce souci.

Elles facilitent également la circulation des compétences et des services. L'industrie automobile coréenne s'est ainsi développée à l'origine en produisant des produits sous licence étrangère (GM pour Daewoo, Ford et Mitsubishi pour Hyundai). C'est dans le même esprit que les Américains ont, dans les années 1980, multiplié les accords de co-entreprise avec leurs concurrents japonais. Ces accords visaient à créer des sites communs de fabrication ou d'assemblage de voitures permettant aux industriels d'outre-Atlantique d'accéder directement aux techniques nippones d'organisation de la production. Les usines Nummi de GM et Toyota, Cami de GM et Suzuki, Autoalliance de Ford et Mazda, Diamond Star de Chrysler et Mitsubishi sont autant de témoignages de cette stratégie.

ACCORDS IMPLIQUANT LES CONSTRUCTEURS FRANÇAIS

1. Accords Renault-PSA

- Création de la Française de mécanique, filiale commune (Renault 50 %, PSA 50 %) fabriquant entre autres le moteur V6 et des pièces de fonderie.
- Création de la Société de transmissions automatiques (STA), filiale commune (Renault 80 %, Peugeot 20 %) fabriquant des boîtes de vitesses automatiques.
- Création prochaine, avec la Compagnie française de ferraille, d'une usine de recyclage automobile.
- Mise en place d'un « plan assurance qualité fournisseurs » (1984) et d'un « plan productivité fournisseur » (1992-1993) relatifs à la définition de démarches et méthodologies communes à l'égard des fournisseurs.
- Création du GIE SARA avec l'INRETS pour la réalisation d'un simulateur avancé de recherche dans le domaine de l'automobile (1992)
- Création d'un GIE dans le domaine de la sécurité routière (1993)

2. Accords Renault-PSA- autres constructeurs

- Avec Mercedes-Benz, Fiat, Volkswagen, BMW, Porsche et Matra : participation au projet Eureka «Prometheus» relatif aux composants, aux capteurs, à l'intelligence artificielle, aux systèmes de communication des véhicules, etc... (1986).
- Avec BMW, Fiat, Mercedes-Benz, Volkswagen et Volvo : participation au projet «Agata» visant à mettre au point, à l'horizon 2000, un moteur à turbine à gaz (programme labellisé Eureka, piloté par PSA).
- Avec Fiat et Volvo : participation au programme « Eureka» dans le domaine du recyclage (1992)
- Avec Fiat : participation, à laquelle est associée Pechiney, à un programme labellisé Eureka sur les céramiques (1986) ; processus commun d'évaluation des sites industriels de leurs équipementiers (1992).
- Avec l'ensemble des constructeurs européens : création en 1994 d'une organisation de recherche et de développement automobile (EUCAR) et participation au programme «Ertico» sur le développement de la télématique dans la régulation de la circulation.

3. Accords Renault- autres constructeurs

- Avec Karmann : accord pour la fabrication des coques du cabriolet Renault Megane.
- Avec GM : accord pour la fabrication commune à partir de 2000 d'un véhicule utilitaire + commercialisation au Royaume-Uni de certains véhicules utilitaires de Renault par GM (1996).
- Avec Moskvitch : livraison de moteurs à essence ; assemblage de la Mégane.
- Avec Volkswagen : production en commun d'une boîte de vitesses automatique (1983).
- Avec Volvo : accords sur l'échange d'organes ; accord de distribution (Volvo distribue des véhicules Renault jusqu'en 2000).
- Avec Toyota : divers accords capitalistiques (présence d'une filiale de Toyota dans le capital d'un équipementier détenu à 25 % par Renault, prise de participation de Toyota dans la filiale colombienne de Renault).

- Avec Matra : accord sur la production et la commercialisation de l'Espace ; mise au point en commun d'un prototype de véhicule urbain.
- Avec Iveco : accord sur la fabrication de véhicules utilitaires ; fourniture de moteurs diesel par Iveco pour certains modèles Renault.
- Avec BMW et Fiat : accord sur l'ouverture des réseaux de recyclage aux marques signataires.
- Avec BMW : accord sur le recyclage des épaves.
- Avec IMV (Slovénie) : constitution de la société mixte Revoz fabriquant et commercialisant des Clio et des Supercinq.
- Avec Mitsubishi : fourniture de boîtes de vitesses manuelles et de moteurs diesel.
- Avec Hyundai : création, avec des investisseurs malaisiens, d'une société conjointe chargée de produire des véhicules utilitaires en Malaisie.
- Avec Mercedes : accord de coopération dans le domaine du recyclage.
- Avec Daewo : fourniture de moteurs essence et diesel.

4. Accords PSA- autres constructeurs

- Avec LDV : fourniture de moteurs diesel et de boîtes de vitesses pour véhicules utilitaires.
- Avec Fiat : construction en commun d'un véhicule utilitaire léger (1978) ; création en commun d'un monospace (1988) ; étude en commun d'un moteur à essence ; participation au programme de recherche « RECAP » labellisé Eureka pour le recyclage des matériaux polymères.
- Avec Mercedes-Benz : création avec GIAT industries, Panhard et Krauss Maffei d'une société conjointe pour la production d'un véhicule blindé destiné aux armées française et allemande.
- Avec Mahindra and Mahindra (constructeur indien) : accord pour la fourniture de moteurs diesel ; prise de participation de PSA dans le capital de Mahindra (4,72 %).
- Avec Heuliez : assemblage des breaks Xantia et XM et transformation des Citroën Saxo et Peugeot 106 électriques.
- Avec Santana : fourniture de moteurs diesel.
- Avec Rover : cession d'une licence de boîte de vitesses ; fourniture de moteurs diesel.
- Avec Mazda : accord de distribution au Japon de véhicules Citroën par le réseau Mazda.
- Avec Chrysler : fourniture de moteurs diesel.
- Avec UMM : fourniture de moteurs.
- Avec Suzuki : accord de commercialisation de véhicules Peugeot.
- Avec Nissan : fourniture de moteurs diesel.
- Avec FSO (constructeur polonais racheté par Daewoo) : fourniture de moteurs diesel ; assemblage et distribution d'un véhicule utilitaire léger Citroën.
- Avec Ssangyong : fourniture de moteurs diesel.
- Avec Pininfarina : assemblage des Peugeot 306 cabriolet et des coupés Peugeot 406.
- Avec Proton : contrat de licence et d'assemblage de Citroën AX et Saxo.

Enfin – et surtout –, les coopérations ponctuelles permettent de générer d'importantes économies d'échelle et de faire partager les risques liés à des investissements parfois osés. En effet, de nombreux accords portent sur la fabrication de véhicules de niche dont le succès est parfois aléatoire et la rentabilité incertaine. Renault et Matra avaient, d'un certain point de vue, montré la voie avec l'Espace. PSA et Fiat, Ford et Volkswagen ont suivi cet exemple et fabriquent désormais des monospaces en commun ; Renault s'est associé à GM pour produire des véhicules utilitaires légers ; quant à Mercedes et Porsche, ils ont récemment annoncé leur intention de fabriquer ensemble un 4x4 destiné au marché américain. L'intérêt de ce type d'accord est qu'il maintient l'identité de la marque, même s'il brouille un peu son image. Les véhicules ainsi produits sont en effet rigoureusement identiques, à l'exception des quelques signes distinctifs de la marque (comme la calandre par exemple).

Limitant les coûts, permettant un meilleur partage des risques et respectant l'identité des constructeurs, les coopérations ponctuelles sur le créneau des voitures particulières de luxe par exemple vont certainement faire des adeptes. Les constructeurs français, qui occupent sur ce marché une place ne correspondant ni à leurs ambitions, ni à leur savoir-faire, auraient peut-être tout à gagner à envisager une coopération de cette sorte.

2.– La fin des fusions ?

Comme le soulignent MM. Jean-Jacques Chanaron et Yannick Lung (cf. supra), « *il faut cependant distinguer les collaborations ponctuelles, à travers lesquelles les constructeurs diversifient leurs partenaires en cantonnant l'activité commune sur un champ étroit, et les alliances stratégiques, plus rares, correspondant à des coopération plus profondes, souvent multiformes, où les firmes engagent leurs principales ressources et leur avenir* ».

Dans un secteur industriel où la concurrence s'exaspère et où les acteurs sont encore nombreux (il y a de par le monde 14 constructeurs produisant plus d'un million de voitures particulières par an auxquelles il convient d'ajouter un petit nombre de spécialistes entrant dans la compétition sur le créneau des véhicules de haut de gamme), la tendance au regroupement des forces pourrait sembler naturelle. Il est, dans ces conditions, parfaitement légitime de se demander pourquoi la construction automobile échapperait à une évolution qui a touché de nombreux secteurs industriels ces dernières années.

La réponse à cette question n'est pas aussi simple qu'il pourrait y paraître. En effet, dans l'industrie automobile plus que dans n'importe quel autre

secteur de l'économie, la fusion est un exercice toujours difficile, parfois traumatisant, souvent périlleux. Pour MM. Jean-Jacques Chanaron et Yannick Lung, *«lorsque l'enjeu de la coopération devient global, il met en cause les compétences fondamentales qui délimitent les frontières des entreprises, ce qui les condamne à une quasi-fusion ou une séparation. La ligne de partage entre les deux issues est étroite : la brillante réussite peut se transformer rapidement en un divorce définitif. Les circonstances de la séparation de Renault et Volvo, intervenue en décembre 1993, quelques semaines avant une fusion annoncée, incitent à la prudence quant à l'avenir d'autres alliances stratégiques»*.

Il est clair que l'échec du rapprochement Renault-Volvo a durablement marqué les esprits et probablement refroidi les quelques vellétés que pouvaient avoir certains constructeurs.

Mais même en cas de réussite, la fusion demeure un art exigeant. M. Jacques Calvet, évoquant la constitution du groupe PSA devant la Mission, a rappelé que *«pour Peugeot-Talbot-Citroën, il (lui) aura fallu à peu près dix ans pour constituer réellement le groupe, de façon qu'il ait son unité, sa coordination tout en maintenant l'autonomie et la personnalité de chacune des marques. C'est la croix et la bannière ! Et c'est un travail qui ne sera jamais achevé. Les tendances centrifuges sont toujours plus fortes que les tendances centripètes»*.

De manière plus générale, M. Louis Schweitzer, Président-directeur général de Renault, estime que *«les rapprochements structurels (sont) plus difficiles à réaliser parce qu'il s'agit d'une industrie de marque. Mettre sous une même autorité des marques différentes implique une gestion simultanée de l'autonomie des marques et du rapprochement des firmes, ce qui est un art difficile. Dans ces rapprochements, le premier risque est de perdre des parts de marché, de l'emploi et de la richesse»*. Propos corroborés par ceux tenus devant la Mission par M. Philippe Guedon, Président-directeur général de Matra Automobile : *«l'expérience prouve que lorsque des constructeurs fondent deux marques en une, ils perdent des ventes parce que le nom, l'image, le réseau, le style, les habitudes créent des particularismes et plus on a de marques, plus on répond à ce particularisme»*. En la matière, il semble donc que «un plus un» fasse rarement deux. Mais il n'est toutefois pas impossible que certains constructeurs soient encore tentés par ce type d'aventure.

Faisant référence à d'éventuels rapprochements entre géants de l'automobile, les chercheurs du GERPISA auditionnés par la Mission d'information jugent *«les méga-fusions, les absorptions (...) peu probables, d'abord parce qu'il y a peu de bonnes affaires disponibles, ensuite parce que cela représenterait un investissement énorme»*. Or ils ne sont *«pas sûrs que même Toyota dispose des moyens financiers pour se lancer dans une OPA hostile»*.

Curieusement, les entreprises disponibles de taille plus modeste sont aussi très peu nombreuses. Le constructeur indépendant de taille sous-critique est désormais une denrée rare depuis les acquisitions de l'Espagnol SEAT et du Tchèque Skoda par VAG, du Suédois Saab par GM, des Britanniques Jaguar et Rover respectivement par Ford et BMW. L'achat imminent de Rolls-Royce-Bentley par un constructeur allemand devrait constituer un des derniers rapprochements de ce genre.

D'où la conclusion des membres du GERPISA : *«Le scénario le plus probable est celui d'alliances entre partenaires de taille relativement identique et à structures complémentaires, selon un axe qui privilégierait la variété de la gamme et le niveau de l'internationalisation»*. Ce qui signifie *«que les groupes qui auraient besoin de s'allier pour s'internationaliser devront le faire avec des groupes qui sont présents dans des pays où ils ne sont pas eux-mêmes présents ou sur des niveaux de gamme ou des segments de gamme où ils sont plutôt faibles»*.

On comprend clairement que les constructeurs français peuvent être concernés par un tel scénario et l'on peut même s'essayer à rechercher, par élimination, les constructeurs étrangers ayant le profil requis. Certains présentent incontestablement des complémentarités de gamme ; d'autres sont faiblement présents en Europe mais rencontrent de réels succès dans des zones où les Français sont absents. Mais aucun n'offre cette double complémentarité de produit et d'internationalisation, condition indispensable à la réussite d'un rapprochement quel qu'il soit.

Enfin, ce critère montre à l'évidence que la perspective souvent évoquée d'une fusion Renault-PSA relève de la fausse bonne idée. Les points forts de nos deux constructeurs sont les mêmes : ils sont d'abord européens, voire latins, et connaissent de très belles réussites sur les véhicules de la gamme inférieure et du milieu de gamme ainsi que sur les mêmes niches de marché (monospace) ; leurs faiblesses sont similaires : trop faible internationalisation hors du Vieux continent, position peu affirmée sur les voitures de haut de gamme, absence sur les mêmes niches (4x4 notamment).

Souhaitée par d'aucuns, une telle fusion constitue en réalité un superbe cas d'école du rapprochement à ne pas faire. Ce qu'a d'ailleurs confirmé M. Jacques Calvet devant la Mission : *« je suis formel sur ce point : rapprocher les deux constructeurs français, ce serait tout d'abord des problèmes sociaux épouvantables. Et ce serait, en plus, une voie ouverte magistrale pour les constructeurs étrangers. Car, pendant dix ans, nous serions obligés de régler des problèmes internes, alors que, actuellement, nous utilisons toutes nos forces à nous battre contre l'extérieur ».*

D.- L'EURO AU SECOURS DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE ?

La création de l'euro, monnaie unique de l'Union Européenne au 1er janvier 1999 (dans un périmètre encore à définir) accroîtra la visibilité des projets industriels des constructeurs automobile, facilitant leurs décisions d'investissement. Mais l'euro mettra aussi en valeur les disparités de coûts salariaux, et son niveau devra éviter à l'industrie automobile de l'Union Européenne une perte de compétitivité.

1.- Le niveau de l'euro doit préserver la compétitivité industrielle de l'industrie automobile française et européenne

a) Les différentes notions de compétitivité

Il faut distinguer la compétitivité hors-prix et la compétitivité-prix des produits industriels. La compétitivité hors-prix repose sur la qualité du produit, son avance technologique, son image de marque et sa fiabilité. Elle peut dépendre aussi du service après-vente. La compétitivité hors-prix est l'atout maître des constructeurs de luxe comme Jaguar ou Mercedes.

La compétitivité-prix est fondée sur la variable prix, à la fois en valeur absolue et comparativement aux prix des produits concurrents. Le prix de revient est fixé en grande partie par le coût et la productivité des facteurs de production, capital et travail. Sur ce prix de revient s'ajoutent la marge du constructeur et les taxes.

En cas d'exportation ou d'importation, les variations du taux de change brouillent les différentiels de compétitivité-prix parfois acquis au terme d'efforts acharnés de productivité.

b) Les dévaluations compétitives ont eu des effets néfastes sur l'industrie automobile française

Les industriels français, constructeurs comme équipementiers, l'ont souligné : ces cinq dernières années, les variations des monnaies italiennes, anglaises et espagnoles ont beaucoup nui à la compétitivité des voitures fabriquées en France et exportées dans ces pays; elles ont aussi servi la pénétration des véhicules produits dans ces pays et exportés en France. L'inverse peut également arriver (cas actuel de la remontée de la livre anglaise). Ces mouvements peuvent fausser la concurrence entre deux usines du même groupe fabriquant le même type de produit, l'une située en Espagne, l'autre en France, comme l'a expliqué à la Mission la direction de l'usine de Cléon.

M. Amaury Halna du Fretay, Président de la FIEV, a déclaré devant la Mission : *« Il faut bien voir que la dévaluation de la livre de 30 % par rapport au franc intervenue il y a quelques années, a signifié en quelques mois une augmentation des coûts salariaux français de 30 % par rapport aux coûts salariaux britanniques sans que le niveau de vie des salariés français ait d'ailleurs augmenté pour autant... »*

Ces variations parfois aberrantes peuvent casser le marché ; elles peuvent aussi fausser les coopérations européennes. M. Jacques Calvet, ancien Président du directoire du groupe PSA Peugeot Citroën, a commenté ce problème : *« Quoiqu'il en soit, au moment où ces dévaluations compétitives se sont produites, nous nous sommes trouvés dans une situation épouvantable vis-à-vis, en l'espèce, de l'Italie, de nos collègues et amis de Fiat. »*

c) L'euro est une chance pour l'industrie automobile si son niveau est adapté

La création de l'euro mettra fin à ces variations erratiques. Elle supprimera l'incertitude liée à ces ajustements de parités et permettra au marché unique de mériter enfin véritablement son nom. Les fabricants d'automobiles, facturant leurs exportations dans la même monnaie que leurs coûts, y gagneront en lisibilité.

La création de l'euro et la question de son niveau suscitent néanmoins quelques questions.

Il faut espérer que la zone euro intégrera les pays du Sud de l'Union européenne aux coûts salariaux peu élevés comme l'Espagne et le Portugal : sinon, ces pays, en sus de leurs coûts salariaux bas, pourraient faire varier leur monnaie vis-à-vis de l'euro.

Il faut réfléchir également à ce que sera le niveau de l'euro vis-à-vis du yen et du dollar, ainsi que des autres monnaies indexées sur ce dernier. Un euro surévalué pourrait en effet nuire à la compétitivité-prix des produits fabriqués dans la zone euro. Cette préoccupation ne doit pas être absente de l'esprit des décideurs, Banque centrale européenne et, surtout, Conseil de l'euro.

2.- La mise en exergue des disparités de coûts salariaux

La création de l'euro et son éventuelle extension à l'ensemble de l'Union européenne mettront en exergue les disparités des coûts salariaux à l'intérieur de l'Union.

La théorie économique enseigne qu'à l'équilibre, les taux de change se fixent de telle manière qu'il y a parité des pouvoirs d'achats. L'effet de l'euro sera d'interdire tout ajustement des niveaux de rémunérations par des variations de taux de change. En l'absence de gains de productivité dans les pays à hautes rémunérations, le risque est grand de voir se dégrader l'attrait industriel des pays à coûts salariaux élevés. Pour l'instant, les constructeurs excluent toute perspective de délocalisation. C'est ce qu'a déclaré M. Louis Schweitzer, Président de Renault : « *Concernant la masse salariale, je crois qu'il faut distinguer les équipementiers des constructeurs. Car les constructeurs n'ont pas la tentation de la délocalisation. (...) Pour les fournisseurs, la situation est plus complexe, parce que les coûts de transport sont beaucoup plus faibles.* »

Le tableau ci-dessous expose une comparaison internationale des coûts horaires d'un ouvrier de l'industrie automobile en 1975 et 1994.

COÛTS HORAIRES D'UN OUVRIER DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

(en US dollars)

	1975	1994
Etats-Unis	9,55	26,56
Japon	3,56	26,36
Allemagne	7,89	36,11
Belgique	7,16	24,81
Pays-Bas	6,72	...
France	5,10	17,66
Italie	5,16	16,75
Espagne	...	15,17
Royaume-Uni	4,12	15,08

Source : Bureau U.S des statistiques du travail.

Ces chiffres doivent être pondérés à la fois par la nature des véhicules produits et la durée annuelle du travail pour déterminer le coût réel de la main d'oeuvre.

Certains constructeurs, notamment allemands, ont implanté de nouvelles usines dans le Sud de l'Europe, et les aides de l'Union européenne encouragent parfois ce déplacement des facteurs de production. Ainsi, Ford et Volkswagen ont créé une nouvelle usine à Setubal au Portugal et ont été substantiellement aidés par l'Union européenne. La Mission considère que, dans le contexte actuel de surcapacité de production, le maintien d'aides à la création de capacités supplémentaires n'a pas de justification.

II.- RENFORCER SON ASSISE EUROPEENNE POUR DEVELOPPER SA PRESENCE SUR LES MARCHES EMERGENTS

A.- DEFENDRE SES POSITIONS SUR LE MARCHÉ EUROPEEN

Se battre contre l'extérieur, tel est bien le défi que doit relever aujourd'hui notre industrie automobile. Mais cette lutte doit d'abord s'engager sur les marchés domestique et européen. En effet, ce sont ces marchés qui servent de bases à un développement planétaire. Il n'existe nul exemple de constructeur automobile affaibli chez lui mais fort hors de ses frontières.

1.- L'importance du marché européen

Pour les constructeurs français, le **marché européen** représente environ 85 % de leurs ventes. Il joue donc un rôle déterminant sur leurs résultats d'ensemble et influe fortement sur la situation de l'emploi dans chaque groupe.

**REPARTITION PAR MARCHÉ DES VENTES
DES CONSTRUCTEURS GENERALISTES EUROPEENS EN 1996 (VP + VU)**

	Peugeot		Citroën		Renault		Fiat		VAG	
	Immat.	%*	Immat.	%*	Immat.	%*	Immat.	%*	Immat.	%*
Marché domestique	416.915	35,6	321.670	38,5	683.525	39,1	762.000	33,4	969.361	24,3
Reste de l'Europe occidentale	576.403	49,2	430.900	51,5	792.100	45,4	668.000	29,3	1.387.092	34,7
Reste du monde	178.538	15,2	83.700	10	270.852	15,5	852.000	37,3	1.637.859	41
Total	1.171.856	100	836.270	100	1.746.477	100	2.282.000	100	3.994.312	100

Source : Constructeurs

* pourcentages des ventes totales

Constituant déjà l'unique zone où s'affrontent pratiquement toutes les firmes automobiles du monde, il présente également la particularité d'être assez équitablement partagé entre les divers concurrents. Personne ne domine nettement le marché. VAG, s'appuyant sur une politique de rachat de marques, a certes une place légèrement prépondérante mais que l'on ne peut qualifier de dominante (17,2 % de parts de marché). Derrière ce groupe, cinq constructeurs détiennent entre 10 % et 12,5 % du marché : GM (12,5 %), PSA (11,9 %), Ford (11,6 %), Fiat (11,2 %) et Renault (10,1 %).

C'est dans les pays latins et particulièrement dans la péninsule ibérique que le taux de pénétration des constructeurs français est le plus élevé. PSA détient ainsi le cinquième du marché espagnol ; Renault y est présent à hauteur de 13 % et nos deux constructeurs possèdent ensemble le quart du marché portugais. L'Union économique belgo-luxembourgeoise est la deuxième zone d'écoulement de nos produits (14,3 % de parts de marché pour PSA, 11,2 % pour Renault).

Sur les «grands marchés », la présence française est moins homogène, à l'exception toutefois de l'Italie où PSA et Renault détiennent chacun entre 6 et 7 % du marché. Ainsi, au Royaume-Uni où Peugeot dispose d'une usine d'assemblage, PSA détient 11 % environ du marché contre 6,5 % seulement à Renault. A l'inverse, Renault a opéré une remarquable percée sur le marché allemand après la réunification de ce pays en remportant d'incontestables succès commerciaux grâce à certains modèles tels que la Renault 19 adaptés à la demande des Länder de l'ex-RDA. Aujourd'hui, 5,6 % des véhicules immatriculés outre-Rhin sont des Renault, alors que 3,7 % seulement sont des Peugeot ou des Citroën. En valeur relative, l'écart semble faible mais en valeur absolue, compte tenu du poids du marché allemand (3,5 millions de voitures particulières immatriculées en 1996), il représente près de 60.000 véhicules.

PARTS DE MARCHÉ DES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES EN EUROPE EN 1996
(immatriculations totales de voitures particulières neuves)

(en %)

Pays	PSA	Renault	groupe FIAT (1)	Groupe Volkswagen (2)	Ford (3)	General Motors (4)	BMW-Rover	Mercedes Benz	Volvo	marques japonaises	marques coréennes	Nbre d'immatric. de voitures particulières (en milliers de VP)
Allemagne	3,7	5,3	4,9	27,3	11,4	16,4	7,1	8,2	0,9	11,7	1,9	3.496
Autriche	7,0	6,1	5,4	27,4	9,6	11,8	4,3	3,4	1,0	19,6	2,6	308
Belgique	14,4	11,0	4,7	19,8	10,1	10,5	5,5	3,4	2,4	14,8	2,0	397
Danemark	13,7	2,8	7,7	20,1	10,6	11,6	2,3	1,2	2,6	24,2	2,6	142
Espagne	20,6	13,3	6,7	20,5	12,2	11,4	3,6	1,4	1,0	5,4	2,1	911
Finlande	8,1	5,2	4,1	16,1	9,4	15,5	1,1	2,8	6,7	26,4	0,2	96
France	29,4	26,6	8,2	10,2	7,7	7,4	2,9	1,3	0,4	3,8	1,0	2.132
Grèce	8,8	4,7	17,5	15,4	4,7	7,3	5,9	1,6	0,1	25,6	6,9	140
Irlande	6,2	5,0	7,4	13,4	13,7	14,5	4,5	1,3	1,4	31,3	1,3	115
Italie	6,7	6,0	43,7	11,8	9,3	8,2	4,5	2,1	1,2	4,6	0,9	1.729
Luxemb.	12,6	12,0	5,7	23,8	12,2	8,8	5,8	3,6	2,0	10,6	1,2	30
Pays-Bas	9,7	7,2	6,5	15,5	10,0	14,5	3,6	2,4	4,1	20,9	4,6	472
Portugal	12,5	12,6	17,5	13,7	9,8	14,4	6,0	1,1	0,8	10,4	1,2	218
Royaume-Uni	11,3	6,5	4,5	8,5	20,0	14,8	13,7	1,8	1,7	13,4	2,3	2.025
Suède	3,7	4,6	0,3	19,1	10,5	15,2	2,4	2,6	23,8	13,7	2,1	184
UE (15 pays)	12,1	10,2	11,4	17,1	11,7	12,4	6,4	3,6	1,6	10,4	1,9	12.395
Norvège	7,2	4,2	0,6	19,5	11,7	12,0	1,8	2,0	4,7	27,8	6,8	125
Suisse	8,0	6,4	7,9	18,1	7,4	16,0	5,4	3,5	2,2	20,0	1,7	273
Europe (17 pays)	11,9	10,1	11,2	17,2	11,6	12,5	6,3	3,6	1,6	10,8	2,0	12.793

Source : CCFA

(1) Fiat = Alfa Romeo + Fiat + Lancia + Ferrari + divers (2) groupe Volkswagen + Volkswagen - Audi + Seat + Skoda (3) Ford = Ford Europe + Ford USA + Jaguar + divers Ford (4) GM = Opel + Vauxhall + Saab + divers GM.

Ce qui est plus préoccupant, c'est que la présence française en Europe ne progresse pas (entre 1985 et 1996, les parts de marché détenues par les deux groupes français passent de 22,2 % à 22 %). Ford et GM stagnent également (de 24 à 24,1 % pour les deux groupes), le principal bénéficiaire de la dernière décennie est VAG (+ 2,6 %) qui a d'ailleurs largement construit son succès au détriment de Fiat (- 3 %).

**EVOLUTION DES PARTS DE MARCHÉ DES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES
EN EUROPE OCCIDENTALE (UE + Norvège + Suisse)
(immatriculations totales de voitures particulières neuves)**

(en %)

Constructeurs	1985	1990	1992	1993	1994	1995	1996
PSA	11,5	12,7	12,1	12,4	12,8	12,0	11,9
Renault	10,7	9,7	10,6	10,6	11,0	10,3	10,1
Fiat	14,2	13,8	11,8	10,4	10,8	11,1	11,2
Ford	12,0	11,5	11,3	11,6	11,9	11,9	11,6
GM	12,0	12,0	12,5	13,2	13,1	13,1	12,5
VAG	14,6	15,7	17,5	16,3	15,8	16,8	17,2
BMW + Rover	6,7	5,6	5,8	6,5	6,5	6,4	6,3
Mercedes Benz	3,7	3,2	3,0	3,2	3,5	3,4	3,6
Volvo	2,4	1,7	1,5	1,5	1,7	1,8	1,6
marques japonaises	10,8	11,8	11,8	12,3	10,9	10,7	10,8
marques coréennes	0,1	0,1	0,6	0,8	0,9	1,5	2,0
autres marques	1,3	2,1	1,4	1,2	1,1	1,2	1,3

Source : CCFA

Au coeur du marché européen, le **marché français** tient naturellement une place centrale pour PSA et Renault qui y réalisent entre 35 % et 40 % du total mondial de leurs ventes. Or, ce marché se situe au deuxième rang européen après le marché allemand et au quatrième rang mondial (les Etats-Unis et le Japon prenant place immédiatement avant l'Allemagne).

Même si, avec la mise en oeuvre du marché unique, la notion de marché domestique a perdu de son sens, elle n'en demeure pas moins toujours prise en compte par les constructeurs. En effet, c'est d'abord sur le marché domestique que se forge l'image de marque des constructeurs. Par ailleurs, le marché français constitue pour Renault et PSA une source de revenus importants, puisque les prix

de vente des véhicules y sont de 7 à 10 % plus élevés que leurs prix de vente moyens dans l'Union européenne.

Enfin, une analyse comparée de l'évolution des marchés européens et nationaux permet de tirer un double enseignement :

– contrairement à une idée fréquemment répandue, ce n'est pas l'ouverture du marché unique qui a permis aux constructeurs de renforcer leur implantation hors de leur pays d'origine, cette évolution s'étant amorcée bien avant 1993 ;

– les constructeurs qui ont le plus progressé en Europe occidentale sont ceux qui ont le mieux résisté sur leur marché domestique. A titre d'illustration, Volkswagen et Audi, marques allemandes du groupe VAG, ont, entre 1980 et 1996 perdu sur leur sol 5,2 % de parts de marché ; dans le même temps, Fiat en cédait près de 15 % en Italie et Renault et PSA en perdaient respectivement 14 % et 7 % dans l'hexagone. Pour les constructeurs français, leur stagnation depuis 1985 s'explique donc par un phénomène de vases communicants, la baisse de leurs ventes dans l'hexagone étant compensée par les progrès de leurs exportations intracommunautaires.

PARTS DE MARCHE DETENUES PAR LES PRODUCTEURS NATIONAUX SUR LEUR MARCHÉ DOMESTIQUE (VP)

(en %)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
France	77,1	63,4	60,8	59,7	59,8	60,3	61,2	59,4	56
· dont PSA	36,6	34,7	33,1	33,1	30,3	29,7	31,2	30,1	29,4
· dont Renault	40,5	28,7	27,7	26,6	29,5	30,6	30	29,5	26,6
Allemagne ⁽¹⁾	71,9	69,3	64,8	64,8	63,2	61,7	67,4	67,7	67
· dont marques allemandes du groupe VAG	30,3	28,5	25,5	25,9	26,3	26,1	26,1	25,6	25,1
Italie (groupe FIAT)	58,4	61,1	52,7	46,6	44,2	44,8	46	45,3	43,7

Source : d'après les chiffres fournis par le CCFA

⁽¹⁾ y compris Opel et Ford Allemagne, non comprises la part Rover de BMW et la part SEAT et Skoda de VAG

2.- Relever le défi des constructeurs extrême-orientaux

a) L'Europe occidentale demeure une cible privilégiée des constructeurs japonais

Depuis 1985, les marchés nord-américain et européen sont devenus les objectifs prioritaires des constructeurs japonais. En une décennie (1985-1996), la production des transplants est multipliée par 8 aux Etats-Unis et au Canada et par 16 en Europe. Dans l'Union européenne, le rapport véhicules produits / véhicules importés passe entre 1990 et 1996 de 15/85 à 45/55.

VEHICULES PRODUITS ET VEHICULES IMPORTES PAR LES CONSTRUCTEURS JAPONAIS (VP +VU)

(en milliers de véhicules)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Véhicules produits dans l'Union européenne	259,4	309,6	405,9	537,6	528,7	621,8	697,1
Véhicules japonais exportés vers l'Union européenne	1 484,5	1 465,8	1 359,5	1 086,3	910,4	792	801

Source : CCFA

L'Europe, qui représente plus du quart des exportations japonaises et qui fabrique sur son territoire 14 % de la production totale de véhicules japonais, demeure plus que jamais une cible privilégiée de l'industrie automobile nipponne.

Pour faire face aux ambitions japonaises, certains pays d'Europe occidentale ont, vers la fin des années 1970, contingenté les importations de voitures japonaises. Le Japon a ainsi conclu à cette époque son accord de « zone grise » avec la France, accord par lequel il auto-limitait à 3 % sa part du marché hexagonal.

L'Espagne, l'Italie, le Portugal et le Royaume-Uni, soit principalement des pays ayant à l'époque une industrie automobile nationale à défendre, ont également eu recours à ce système de quotas. Quant à l'Allemagne, si aucune disposition limitant l'entrée d'automobiles japonaises n'avait été officiellement prise, force est de constater que le taux de pénétration des constructeurs nippons outre-Rhin a curieusement stagné aux alentours de 15 %.

L'ouverture du marché unique et l'application du principe de libre circulation des marchandises dans l'Union européenne allait rendre inopérant le système des quotas. Laisser le marché unique produire ses effets et ne prévoir aucune mesure spécifique pour l'industrie automobile aurait été très dommageable. L'exemple de la percée japonaise aux Etats-Unis et les ravages qu'elle causa à l'industrie automobile américaine étaient alors dans tous les esprits. En effet, dans les pays sans quotas, les Japonais s'étaient déjà taillé de larges parts de marché, puisqu'en 1990 ils détenaient par exemple 42 % du marché irlandais, 36 % des marchés danois et grec, 26 % du marché néerlandais, 20 % du marché belge et étaient très présents dans les pays frappant alors à la porte de l'Union européenne (40 % des immatriculations finlandaises, 30 % des autrichiennes et 25 % des suédoises).

Entre le maintien de quotas à l'efficacité illusoire et l'ouverture totale et immédiate de l'espace européen aux constructeurs japonais, s'ouvrait une troisième voie : l'élargissement progressif et négocié du marché de l'Union européenne.

Tel est l'objectif poursuivi par l'accord de juillet 1991. « Accord » est d'ailleurs un terme impropre car cet « arrangement » informel entre Union européenne et Japon n'a fait l'objet d'aucune approbation du Conseil des ministres, pas plus qu'il n'a été conclu dans le cadre du GATT. Il a certes été a minima notifié à la France quelques jours après sa signature et au GATT en octobre 1991 dans le but d'informer les pays tiers. En clair, ce texte n'est pas un accord international au sens juridique du terme et sa portée est de ce fait relativement limitée. Une application satisfaisante dépend donc essentiellement du bon vouloir des parties. Or, la bonne volonté des parties est loin d'être évidente, comme le prouve la forme de l'arrangement. En effet, celui-ci se compose d'« éléments de consensus » – qui constituent le « noyau dur » du texte et qui sont d'ailleurs la seule partie de l'accord à avoir été notifiée au GATT –, d'une déclaration interne de la Commission européenne précisant son interprétation des modalités de partage de la croissance ou de la décroissance du marché et des déclarations conclusives de M. Andriessen, vice-président de la Commission, ainsi que de la réponse de M. Nakao, ministre japonais de l'industrie et du commerce international au commissaire européen.

Au coeur de l'accord, les éléments de consensus, se fondant à l'origine sur l'hypothèse d'une demande de 15 millions de véhicules en 1999 (VP + VU de moins de 5 tonnes), fixent à 1,23 million le volume maximum de véhicules exportés du Japon (ces chiffres ont été révisés après le passage à quinze Etats membres de l'Union européenne).

Des limitations spécifiques sont également prévues pour les marchés restreints (les quatre pays latins et le Royaume-Uni). Enfin, les éléments de consensus prohibent toute restriction aux implantations japonaises sur le territoire de l'Union et à la libre circulation sur celui-ci des produits qui y sont fabriqués. Ils prévoient de surcroît la mise en place d'un contrôle semestriel de l'accord, plus connu sous le nom de « *monitoring* », chargé d'ajuster les volumes d'exportations si les faits venaient à infirmer l'évolution prévue de la demande.

A près de deux ans de son terme, quel bilan peut-on tirer aujourd'hui de l'application de l'accord ? On peut certes, avec le Secrétaire d'Etat à l'industrie, s'en montrer satisfait : « *globalement, le bilan que l'on peut dresser de l'accord en 1997 montre que les objectifs ont été très largement atteints. L'augmentation des parts de marché détenues par les Japonais en Europe comme en France, entre 1992 et 1996, a été modérée et les chiffres restent très éloignés des objectifs fixés par l'accord pour 1999. La pénétration totale, prévue par l'accord, en 1999, – exportations plus transplants – sur le marché à douze, était de 16,1 % (...). La part de marché des constructeurs japonais dans l'Union européenne à douze s'établissait à 11,3 % en 1992, première année d'application de l'accord ; elle est de 10,35 % en 1996* ».

Pour la France, l'accord prévoyait un taux maximal de pénétration du marché par les Japonais de 5,2 % à la fin 1999. Or, en 1996, seules 3,8 % des voitures immatriculées étaient japonaises, alors que les constructeurs nippons détenaient 4 % de parts de marché au début de l'application de l'accord. Mais, force est également de constater que la prévision d'une progression quasi linéaire du marché vers un chiffre estimé à 15,88 millions de véhicules au 1er janvier 2000 (après l'entrée de l'Autriche, la Finlande et la Suède dans l'Union) a été contredite par les faits, le marché européen stagnant aux alentours de 13 millions d'unités, après s'être fortement contracté en 1993 (- 17,3 %). Autant d'événements qui ont mis en lumière les difficultés d'application de l'arrangement.

En effet, cette évolution de la demande aurait dû logiquement faire jouer la clause de répartition de la décroissance. Mais sur ce point, les parties se sont bornées aux principes et n'ont pas trouvé d'accord sur les modalités d'application de la clause ; seule la Commission, dans sa déclaration interne jointe à l'amendement, précise que « *le contrôle devra être effectué de telle sorte que, si les prévisions de demande pour une année quelconque sont*

inférieures au niveau résultant de l'hypothèse de marché retenue à l'origine, le niveau prévu des exportations (japonaises) pour cette période sera réduit de 75 % de l'écart constaté ». C'est ce dispositif qui est communément appelé la « règle des 3/4 ». Or, l'accord n'a pas été appliqué dans ces termes, contrairement aux engagements de Bruxelles.

Par ailleurs, sur la question lancinante des transplants et de leur éventuelle prise en compte dans le calcul des volumes importés, l'accord est à la fois très ambigu et d'une application difficile.

En effet, pour plusieurs constructeurs européens, le non-respect de la « règle des 3/4 » génère un « trop-vendu » (« carry forward ») de véhicules japonais.

Telle est en particulier la position des constructeurs français. Ainsi, M. Jacques Calvet a-t-il affirmé devant la Mission d'information que *« cet accord dans son interprétation européenne, n'a pas été respecté. Il comportait une clause un peu compliquée consistant à réserver aux marques asiatiques l'essentiel du bénéfice d'une croissance du marché qui serait supérieure aux prévisions très optimistes de la Commission et à leur faire assumer en revanche la quasi-totalité des pertes en cas de baisse du marché. Cela n'a pas été respecté et, à la fin de 1996, le trop-vendu des voitures japonaises en Europe est de 3 300 000 voitures »*. Propos confirmés par M. Louis Schweitzer, président-directeur général de Renault SA : *« En se fondant sur l'interprétation que nous, le Gouvernement français et, je l'espère, la Commission européenne, donnons de l'accord de 1991, les Japonais ont dépassé, sur la période 1991-1999, de 3 millions d'unités environ le nombre de voitures qu'ils auraient dû vendre en Europe »*. Mais celui-ci reconnaît que subsiste une ambiguïté : *« tous les pays européens et tous les constructeurs européens ne sont pas d'accord sur cette interprétation (...). Toute la question est de savoir si l'on compte comme japonaises les voitures fabriquées par les Japonais en Europe »*.

A priori, les transplants, à défaut d'être exclus de l'accord, puisqu'il y est fait expressément référence dans certaines dispositions, n'entrent pas dans le calcul des volumes importés, les éléments de consensus garantissant la libre circulation des véhicules produits par les usines japonaises implantées dans l'Union européenne.

«*Au cours de ces négociations, la Commission s'est fondée sur diverses hypothèses de travail relatives à l'évolution future du marché de l'automobile, y compris sur une estimation de 1,2 million de véhicules, à la fin de la période de transition, correspondant à la production annuelle sortant des usines appartenant à des constructeurs japonais et situées dans la CEE ; cette estimation s'entend de la production destinée à être vendue dans la Communauté*». Derrière cette formulation prudente et apparemment anodine, d'aucuns ont voulu voir l'affirmation implicite que les transplants devaient être inclus dans le décompte des véhicules japonais. Selon eux, la réponse apportée par M. Nakao à M. Andriessen sur ce point lève le doute puisque le ministre japonais rappelle à son interlocuteur l'engagement pris «*dans les "éléments de consensus", aux termes duquel les implantations japonaises ou les ventes dans la Communauté des véhicules qui y sont fabriqués ne seront pas soumises à restriction*».

De fait, il semble qu'à l'usage, Européens et Japonais aient considéré ce chiffre de 1,2 million de véhicules produits par les transplants comme une variable d'ajustement susceptible de s'imputer sur les importations directes. Ce que confirme d'ailleurs M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie pour qui «*les transplants sont inclus de fait dans l'accord d'auto-limitation*». L'application arithmétique de la lettre de l'accord plaide également pour cette dernière interprétation. En effet, on voit mal quel intérêt auraient eu les constructeurs nippons à ce que les seuls véhicules exportés du Japon vers l'Union européenne soient pris en compte, puisque, selon le groupe PSA : «*l'application stricte de l'interprétation (de l'accord) aurait dû conduire à l'impossibilité pour les Japonais d'exporter vers l'Europe*». C'est ce que montre le second tableau ci-après, les constructeurs nippons ayant entre 1992 et 1996 exporté de leur archipel 4,5 millions de véhicules et le trop-vendu s'établissant à 4,8 millions. Etrange mathématique qui, sous l'effet conjugué de la contraction de la demande, de la baisse des exportations en provenance du Japon et de la montée en puissance corrélative des transplants conduit, selon le mot de M. Christian Pierret, à une «*ouverture négative*» du marché.

Parts de marché restées limitées d'un côté, «trop-vendu» de l'autre : l'analyse de l'application de l'accord n'est pas évidente ; cela ne rend que plus nécessaire la réflexion sur le type de «suite» à lui donner à partir du 1er janvier 2000.

CALCUL DU « TROP-VENDU » (version transplants inclus)

(en milliers de véhicules)

		1992	1993	1994	1995	1996
a	Marché de référence	14.034	14.187	14.339	15.071 ⁽¹⁾	15.273
b	Ventes japonaises de référence	1.713	1.815	1.918	2.148 ⁽¹⁾	2.268
c	Marché réel	13.948	11.739	12.196	12.856	13.723
d	Ecart (a-c)	86	2.448	2.143	2.215	1.550
e	Application de la règle des 3/4 [3/4 x (a-c)]	64	1.836	1.607	1.661	1.163
f	Ventes japonaises théoriques (b-c)	1.649	-21	311	487	1.105
g	Application réelle (Ventes japonaises réalisées)	1.531	1.334	1.253	1.334	1.385
	« trop-vendu » (g-f)	- 118	+ 1.355	+ 942	+ 847	+ 280
	Cumul	- 118	+ 1.237	+ 2.179	+ 3.026	+ 3.306

⁽¹⁾ chiffres corrigés après l'entrée de trois nouveaux pays dans l'Union européenne.

CALCUL DU « TROP-VENDU » (version transplants non inclus)

(en milliers de véhicules)

		1992	1993	1994	1995	1996
a	Marché de référence	14.034 ⁽¹⁾	14.187	14.339	15.071 ⁽³⁾	15.273
b	Ventes japonaises de référence	1.250 ⁽²⁾	1.247	1.244	1.408 ⁽³⁾	1.393
c	Marché réel	13.948	11.739	12.196	12.856	13.723
d	Ecart (a-c)	86	2.448	2.143	2.215	1.550
e	Application de la règle des 3/4 [3/4 x (a-c)]	64	1.836	1.607	1.661	1.163
f	Ventes japonaises théoriques (b-c)	1.186	- 589	- 363	- 253	230
g	Application réelle (Ventes japonaises réalisées)	1.274	966	809	830	835
	« trop-vendu » (g-f)	+ 88	+ 1.555	+ 1.172	+ 1.083	+ 1.065
	Cumul	+ 88	+ 1.643	+ 2.815	+ 3.898	+ 4.963

⁽¹⁾ chiffres de référence : 1990 : 13.730 ; 1999 : 15.110

⁽²⁾ chiffres de référence : 1990 : 1.256 ; 1999 : 1.230

⁽³⁾ chiffres corrigés après l'entrée de trois nouveaux pays dans l'Union européenne.

INSERTION fichier « TABIMMA.DOC »

INSERTION fichier « TABIMMA2.DOC »

b) La Corée à l'assaut de l'Europe

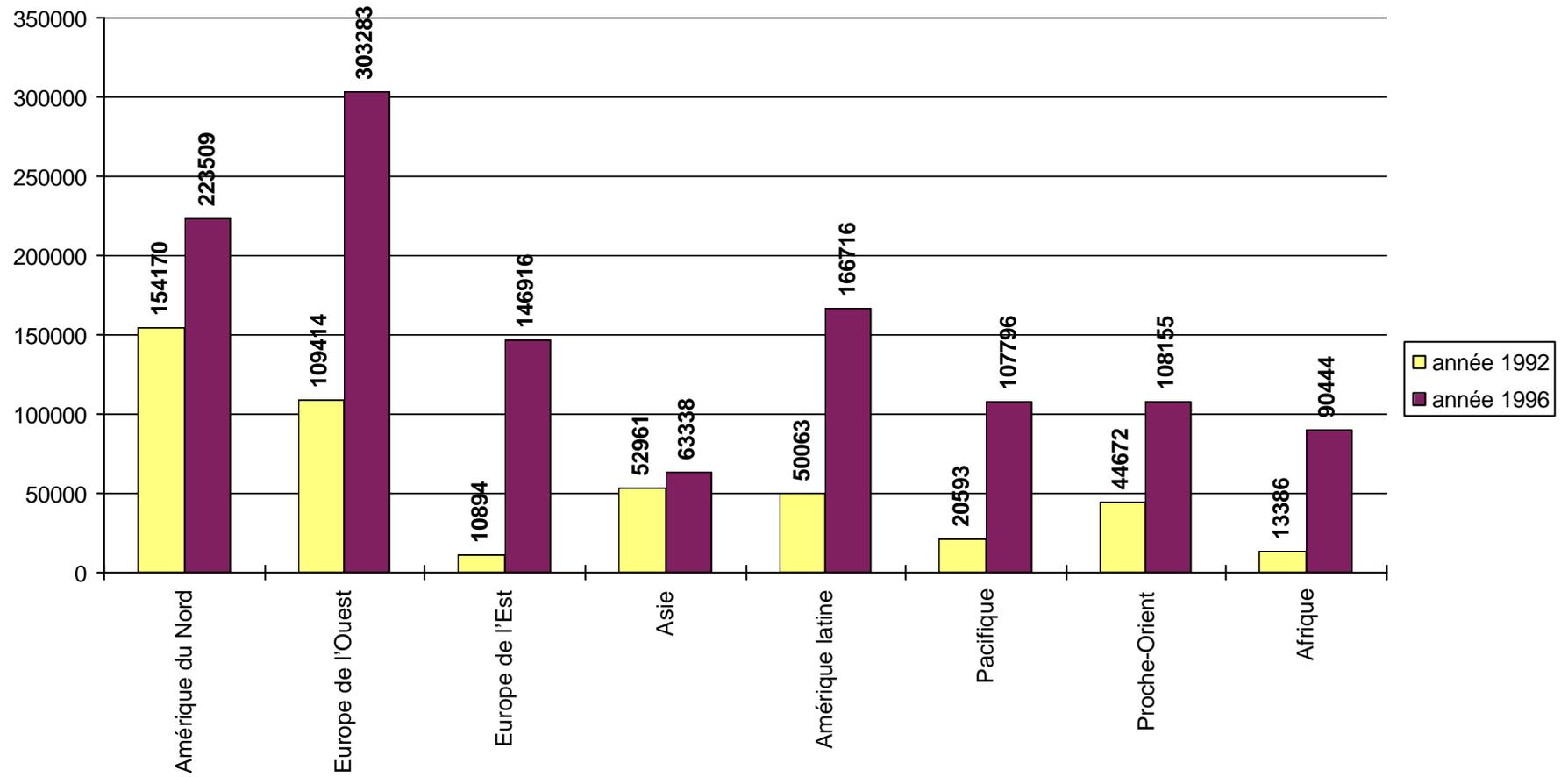
De toute évidence, le continent européen constitue le « coeur de cible » de la stratégie internationale des constructeurs coréens. Un chiffre suffit à illustrer cette assertion : en quatre années – de 1992 à 1996 – les volumes d'exportation à destination de l'Europe occidentale ont quasiment triplé, passant de 109 000 à 303 000 véhicules. Aujourd'hui, l'Europe de l'Ouest accueille le quart des exportations automobiles coréennes. Elle constitue ainsi leur premier débouché, constatation qui ne manque pas d'intérêt car la Corée développe ses échanges tous azimuts, comme le montre le doublement en un an des ventes destinées à l'Europe de l'Est et à l'Afrique. En revanche, sa place en Asie demeure limitée, les constructeurs japonais parvenant à enrayer la montée de leur encombrant voisin.

En fait, comme le fait remarquer le CCFA, *« les constructeurs coréens s'insèrent dans le marché mondial en profitant de la montée en gamme des constructeurs japonais et de la hausse du yen qui les touche. Ce sont désormais eux qui peuvent fournir au consommateur mondial la petite voiture bien équipée et à un prix très attractif (...). Les Coréens semblent adopter une stratégie « tous azimuts », l'essentiel étant que les conditions leur apparaissent, même momentanément, favorables. Dès qu'un marché s'ouvre, ou dès qu'un marché semble délaissé par les constructeurs européens ou japonais, les Coréens s'engouffrent dans la brèche, même pour une période très brève. On les a vus ainsi surgir au cours des années 1980 en Italie lorsque les Japonais y étaient absents, puis en Europe de l'Est au début des années 1990, lorsque les autres constructeurs hésitaient encore sur la façon d'aborder ces nouveaux marchés »*. (in « La construction automobile sud-coréenne - la croissance du tigre » - CCFA - 1995).

Pour notre continent, ce « ciblage » se traduit naturellement par un gain rapide de parts de marché. Quasi inexistantes en Europe au début de la décennie, les voitures coréennes représentent aujourd'hui 2 % des immatriculations et recueillent sur certains marchés nationaux de réels succès (près de 7 % du marché grec, plus de 4,5 % du marché néerlandais).

En France, leur percée est moins nette (1 % du marché) mais le succès rapide de Daewoo qui, dès 1996, première année de présence sur notre marché, a vendu plus de 12.000 véhicules, soit un chiffre comparable aux ventes d'une marque établie depuis un certain temps sur notre sol, comme Honda, ne peut laisser indifférent.

Les exportations coréennes de véhicules (1992 - 1996)



Contrairement aux constructeurs japonais, les Coréens ne sont pas encore véritablement entrés dans la phase de production « in situ ». Actuellement, seules quelques usines rachetées par Daewoo en Roumanie, en Pologne, en Ouzbekistan et en République tchèque fonctionnent déjà et produisent environ 150.000 véhicules, dont la moitié seulement sous marque coréenne (l'autre moitié correspondant aux voitures fabriquées sous des marques locales rachetées).

Mais ce sont les projets coréens qui ne manquent pas d'inquiéter aujourd'hui les observateurs occidentaux, tant par leur nombre que par leur implantation.

En fait, c'est surtout le groupe Daewoo qui pose problème. Les autres constructeurs européens ont certes quelques créations d'usines en vue, mais à l'exception du projet de Hyundai en Turquie, il s'agit en général de production en petites séries. Leur politique industrielle n'a donc rien à voir avec celles de Daewoo.

Daewoo, qui en coréen signifie « grand univers » – tout un programme ! – développe actuellement une stratégie à double tranchant :

– la reprise systématique de toute entreprise européenne en difficulté ou de tout site automobile en déshérence, opérations rendues possibles par le soutien financier des conglomérats ; la plupart de ces sites se trouvent dans les pays d'Europe centrale et orientale et de l'ex-URSS mais il faut souligner que Daewoo a manifesté son intention de racheter l'ex-site Renault de Setubal. L'appétit de ce groupe est tel que nombreux sont les observateurs surpris par son silence sur Vilvorde. C'est ce qu'on pourrait appeler la stratégie de la « déferlante » ;

– intimement liée à celle-ci, Daewoo opère un véritable encerclement de l'Union européenne. Les sites disponibles se trouvant principalement à l'Est, les différents projets de Daewoo sont pour l'instant tous situés aux limites extérieures de l'Europe des Quinze. Ceci présente pour la firme un double avantage puisque, tout en prenant pied sur des marchés émergents, ils peuvent écouler massivement leur production vers l'Union européenne. De plus, quand dans un second temps, certains pays d'implantation intégreront l'Union, la disparition des droits de douane aura des effets sensibles sur le prix des véhicules. C'est ce qu'on pourrait dénommer la stratégie de l'« encerclement ».

Outre les quatre pays dans lesquels Daewoo produit déjà (Roumanie, Pologne, Ouzbekistan, République tchèque), la firme coréenne va également s'implanter en Ukraine. Au total, à l'horizon 2004, la capacité de production des sites de l'Est sera d'environ 1,3 million de véhicules.

Pour parachever cet encerclement, Daewoo projette également d'ouvrir des usines de production ou d'assemblage en Algérie, en Egypte, au Maroc et en Turquie. Dans ces deux derniers pays, les unités envisagées devraient atteindre chacune une capacité de production de 100.000 véhicules par an.

Pour les constructeurs européens, le danger représenté par leurs concurrents coréens est d'une nature différente du « péril japonais ». Les stratégies des compétiteurs extrême-orientaux diffèrent d'ailleurs radicalement l'une de l'autre. A la méthode japonaise d'implantation d'usines « greenfield » et d'embauche de personnel jeune et néophyte, répond la méthode coréenne reprenant des sites anciens et un personnel expérimenté. A la stratégie japonaise utilisant le Royaume-Uni comme un « cheval de Troie » placé au coeur de l'Union européenne, répond la stratégie coréenne de l'encerclement des Quinze.

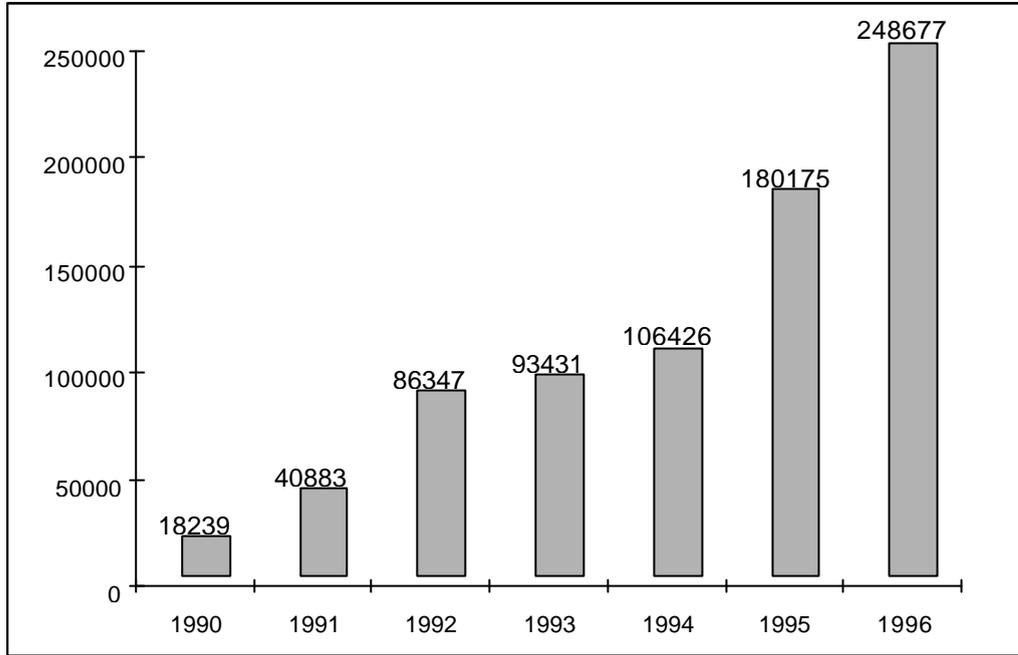
Les inquiétudes européennes se cristallisent principalement sur la volonté affichée par la Corée de « globaliser » à grande échelle son industrie automobile en ciblant particulièrement le Vieux continent et sur le choix quasi-systématique de sites d'implantation situés en périphérie de l'Union, dans des pays à faible niveau de salaire.

En revanche, sur beaucoup d'autres aspects, le pays du Matin calme semble moins redoutable que celui du Soleil levant.

A la différence des Japonais, les Coréens maîtrisent imparfaitement la technologie automobile actuelle. Ils sont encore dans une phase d'imitation des modèles nippon-occidentaux, certains constructeurs fabriquant encore des modèles sous licence étrangère.

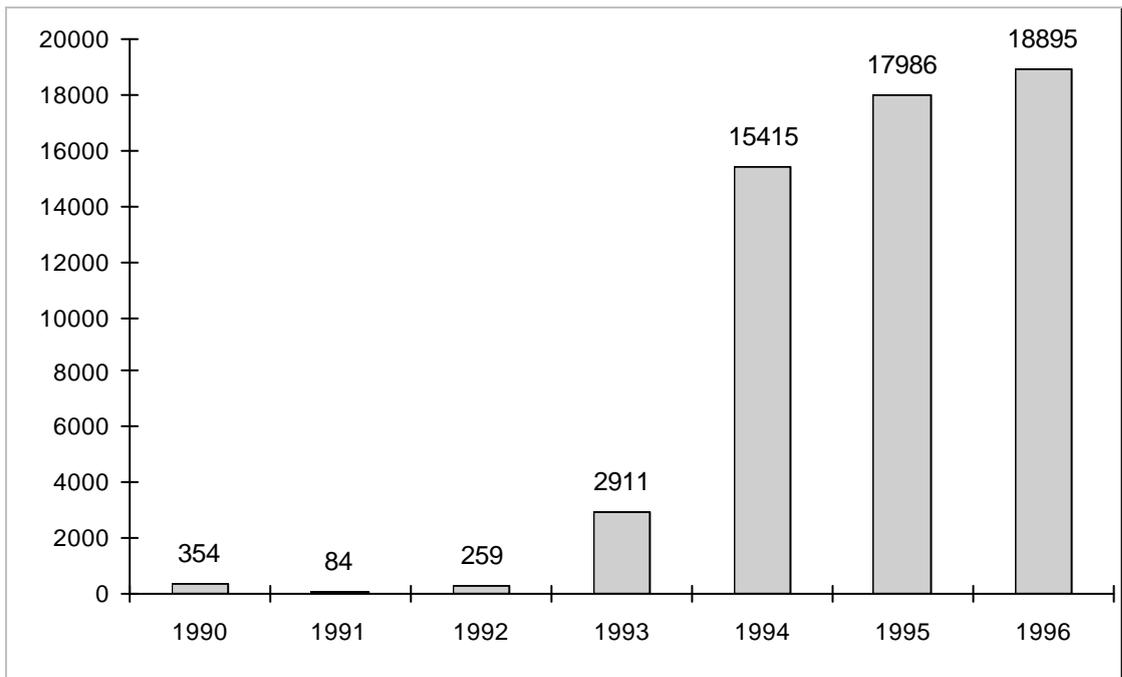
Par ailleurs, les Japonais, présents en Europe depuis plus longtemps, connaissent mieux la demande et y ont adapté leurs produits. Pas moins de huit centres de recherche et de développement japonais sont implantés en Europe (dont quatre appartiennent à Nissan) pour mettre au point des automobiles spécifiquement destinées à ce continent. Chez les Coréens, Daewoo vient seulement d'ouvrir sa première unité de ce genre.

IMMATRICULATIONS DE VOITURES COREENNES EN EUROPE (17 pays)
(et pénétration en %)



Source : CCFA.

IMMATRICULATIONS D'UTILITAIRES LEGERS COREENS (moins de 5 t)
EN EUROPE (17 PAYS)



Source : CCFA

Les groupes japonais sont dans une situation financière plus satisfaisante que celle de leurs voisins. L'endettement moyen des «chaebols» représente 350 % de leur chiffre d'affaires et culmine à 500 % chez Hyundai (contre 100 % pour les firmes françaises les plus endettées). Les problèmes actuels de Kia sont là pour témoigner de la fragilité financière des constructeurs coréens.

Le danger que représente la Corée peut également se diluer sous l'effet conjugué de l'appréciation du won qui pourrait recentrer Hyundai et Daewoo sur leur propre marché et de la poursuite de la hausse des salaires coréens (+ 50 % depuis 1993).

Enfin, les risques pris par les Coréens dans leurs investissements à l'étranger sont très prononcés. Daewoo n'hésite pas à investir dans des pays dont la situation politique et l'avenir économique sont des plus incertains. Son portefeuille d'engagements est parmi les plus mal notés du monde. S'implanter en Algérie ou en Iran est aujourd'hui pour le moins un pari osé.

B.- S'IMPLANTER SUR LES MARCHES EMERGENTS

1.- Les constructeurs automobiles à la rencontre de la croissance

Les « citadelles » traditionnelles ne sont plus désormais les marchés porteurs de l'automobile. La croissance est ailleurs. Pour M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, *«la surcapacité (de production en Europe), doit inciter les constructeurs à s'adapter et à réorienter leurs ventes vers les marchés étrangers, en particulier vers ceux qui possèdent un potentiel de croissance élevé, c'est-à-dire les pays en émergence : pays d'Europe de l'Est et Sud-Est asiatique.»* Liste à laquelle il aurait pu ajouter l'Amérique latine, la Turquie, la Chine et l'Inde.

Le « ciblage » des pays émergents par les grands constructeurs constitue aujourd'hui un des axes majeurs de leur stratégie.

Les Européens, et en particulier Fiat et VAG, se sont lancés parmi les premiers à l'assaut des pays émergents. Aujourd'hui, ces deux groupes réalisent environ 40 % de leurs ventes hors d'Europe occidentale.

Si l'on examine la répartition de la production mondiale, on constate que les deux leaders européens produisent chacun un million de véhicules sur les marchés émergents, ce qui représente près de 40 % de la production totale du

groupe Fiat et plus du quart de celle de VAG. Ils misent clairement sur l'Amérique du Sud : Volkswagen est industriellement présent en Argentine, au Brésil ; Fiat dans les mêmes pays ainsi qu'en Equateur, en Uruguay et au Vénézuéla ; ils misent également sur l'Europe de l'Est (Pologne, Slovaquie, Bosnie, République tchèque, Russie pour VAG ; Pologne, Russie, Yougoslavie pour Fiat).

La présence des constructeurs est très inégalement répartie selon les zones à forte croissance. L'Asie-Océanie reste ainsi la chasse gardée des Japonais. En revanche, les deux tiers des véhicules produits en Amérique du Sud sont de marque européenne. Mais il est clair que la stratégie de développement international des Coréens en général et de Daewoo en particulier va bouleverser ces données. En effet, à échéance de huit ans, Daewoo devrait avoir des sites de production dans une vingtaine de pays dont certains représentent des marchés prometteurs en volume comme l'Inde, la Chine, l'Indonésie, le Mexique et la Russie.

LA PRODUCTION D'AUTOMOBILES SUR LES MARCHES EMERGENTS

(en milliers de véhicules)

	<i>Amérique du Sud</i>	<i>Europe hors UE + Turquie</i>	<i>Asie-Océanie (hors Japon et Corée) + Afrique du Sud</i>	<i>Total</i>	<i>% production totale du groupe</i>
BMW - Rover	—	—	20	20	1,7
Fiat	541	424	39	1004	39,2
Mercedes-Benz	31	7	28	66	6,6
PSA	19	4	—	23	1,1
Renault	68	48	—	116	6,4
VAG	635	307	65	1007	26,5
Constructeurs européens	1294	790	152	2236	17,5
Constructeurs américains	592	81	437	1110	6,4
Constructeurs japonais	3	88	1709	1800	11,5
Constructeurs coréens	—	152	26	178	6

Source : CCFA

Pour l'instant, la présence des constructeurs français sur ces marchés est relativement modeste. PSA et Renault y vendent entre 13 % et 15 % de leurs automobiles. Leurs implantations industrielles sont peu nombreuses et fabriquent 1 % de la production totale de PSA et 6,4 % de la production totale de Renault. Selon PSA, cette situation relève d'un choix stratégique car, comme le rappelait le président de son directoire, M. Jean-Martin Folz, « à l'époque où nous avons fait (le) choix d'investir et de produire en France, certains de nos concurrents européens faisaient le choix d'investir et de produire en Pologne ou en Tchéquie ». Il est cependant clair que la situation financière délicate des groupes français au début des années 1980, c'est-à-dire au moment où il convenait de se placer sur ces marchés, a freiné leur développement international. Mais des retards accumulés par les constructeurs français sur certains équipements (climatisation) et leur absence sur certaines niches de marché (pick-up, minibus) adaptées aux pays émergents les ont aussi pénalisés.

Aujourd'hui, leur objectif affiché est de réaliser le quart de leur chiffre d'affaires sur les marchés émergents. Pour y parvenir, ils ont multiplié les investissements. Ainsi, les projets récemment annoncés par Renault (qui, signalons-le, est déjà présent en Colombie et en Slovaquie) concernent :

– le Brésil (investissement de 5 milliards de F. pour produire la Mégane au rythme de 120 000 unités par an à partir de 1999) ;

– l'Argentine (investissement de 2,5 milliards de F. pour moderniser les usines et la gamme de la filiale locale CIADEA) ;

– la Turquie (investissement de 1,8 milliard de F. pour produire la Mégane dans les usines de la filiale locale) ;

– la Malaisie (association avec le constructeur coréen Hyundai pour produire localement un véhicule utilitaire léger, de type Trafic, au rythme de 10 000 unités par an à partir de 1998) ;

– la Russie (négociations avec Moskvitch pour produire des Mégane au rythme de 50 000 unités par an dans un premier temps, puis 150 000 unités par an à terme).

PSA, pour sa part, cible :

– la Chine (association avec Dong-Feng pour produire la Citroën ZX au rythme de 150 000 unités par an à moyen terme, puis pour porter les capacités de l'usine à 300 000 unités par an) ;

– l'Argentine (investissement de 2,5 milliards de F. pour moderniser les usines et rénover la gamme assemblée par le partenaire Sevel) ;

– le Brésil (projet d'investissement de 3,5 milliards de F. pour construire une usine d'une capacité de 70 000 unités par an) ;

– la Malaisie (association avec Proton pour produire sous licence depuis 1995 la Citroën AX, puis la Citroën Saxo au rythme de 60 000 unités par an à terme) ;

– l'Uruguay (association avec Oversil pour assembler les modèles Citroën XM, ZX, Xsara et Peugeot 306 dans une usine d'une capacité de 5 000 unités par an) ;

– l'Equateur (production sous licence de la Peugeot 306 à un rythme annuel de 3 000 unités) ;

– le Vietnam (association avec Vietnam National Forestry Machines pour l'assemblage de véhicules au rythme de 5 000 unités par an à terme).

Selon le Secrétariat d'Etat à l'industrie, *«la stratégie adoptée par les constructeurs français dans les pays émergents est assez voisine de celle des autres grands constructeurs mondiaux ; celle-ci repose, en effet, sur des investissements réalisés dans quelques marchés-clés, à savoir des marchés présentant une taille significative, un bon potentiel de croissance à moyen terme et offrant, éventuellement, la possibilité de développer une activité d'exportation vers des pays appartenant à la même zone géographique ».*

Il est clair que les constructeurs français ne sont pas parmi les plus actifs sur les marchés émergents. Leur stratégie n'est, de ce point de vue, pas comparable à celle suivie par Fiat, Mercedes, GM ou VAG. Ils rejoignent plutôt le clan des «prudents», composé de Ford, Nissan, Honda, Toyota et BMW. Car l'«émergence» d'un marché ne garantit pas sa stabilité. En Chine par exemple, de nombreux projets sont freinés car ni la demande, ni les progrès des infrastructures routières ne suivent. Autre exemple : la Turquie, où la forte

différence de prix entre véhicule neuf et véhicule d'occasion déjoue les pronostics optimistes de progression accélérée du marché.

2.- Implantations à l'étranger et délocalisations

La «globalisation» remodèle la géographie de l'industrie automobile. L'apparition de nouveaux pays constructeurs se fait, dans ce contexte, au détriment des pôles traditionnels de la construction automobile. En d'autres termes, y a-t-il parmi les implantations qui se multiplient aujourd'hui, des sites dédiés à la réimportation vers les marchés d'origine des constructeurs ? La fermeture de Vilvorde et le projet d'ouverture d'une nouvelle usine au Brésil sont-elles, par exemple, des opérations liées ?

En fait, tout dépend de la définition que l'on entend donner à la notion de délocalisation. Comprise au sens large, elle vise toute création d'usine à l'étranger destinée à pénétrer un marché prometteur ou à contourner une législation par trop protectionniste.

A cette conception «offensive» de la délocalisation s'oppose une acception «défensive» qui est aujourd'hui la plus communément admise. Celle-ci dissocie nettement zones de production et zones de consommation. En effet, elle implique un transfert des activités productives mais non des marchés. Pour répondre à cette acception du concept de délocalisation, trois conditions doivent donc être réunies :

1- la fermeture d'une usine sur la zone habituelle d'activité du producteur ;

2- l'ouverture concomitante d'un site industriel hors de cette zone ;

3- la réimportation des voitures fabriquées sur le nouveau site dans le marché d'origine du constructeur automobile.

Or, ce schéma, qui s'exerce aux dépens des «usines-mères» et qui vise principalement à réduire les coûts de production des entreprises par des implantations dans des pays à bas salaire ou à taux de change favorable, n'est pratiquement jamais celui suivi par les constructeurs automobiles.

PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS PREVUS DANS LES PAYS EMERGENTS
ENTRE 1995 ET 2000

Constructeur	pays	investissements	Constructeur	pays	investissements
	Bresil	1,6 milliard de \$		Brésil	1 milliard de \$
General Motors	Argentine	1 milliard de \$	Renault	Argentine	200 millions de \$
	Chine	1,6 milliard de \$		Turquie	300 millions de \$
	Thaïlande	470 millions de \$		Malaisie	
	Pologne	300 millions de \$			
	Bresil	2,5 milliards de \$		Chine	1,5 milliard de \$
Ford	Argentine	1 milliard de \$	PSA	Argentine	300 millions de \$
	Inde	600 millions de \$		Malaisie	
	Thaïlande	470 millions de \$ (en association avec Mazda)		Brésil (à l'étude)	700 millions de \$
	Thaïlande			Inde	500 millions de \$
Toyota	Philippines		Hyundai	Turquie	500 millions de \$
	Bresil			Egypte	
	Argentine			Thaïlande	
	Thaïlande			Indonésie	
Nissan	Indonésie			Philippines	
	Philippines			Pakistan	
	Thaïlande			Venezuela	
Honda	Malaisie			Zimbabwe	
	Taiwan			Inde	1,1 milliard de \$
	Inde		Daewoo	Pologne	1,5 milliard de \$
	Turquie			Ouzbekistan	600 millions de \$
	Pakistan			Roumanie	900 millions de \$
	Argentine	500 millions de \$		Iran	
	Brésil	2,8 milliards de \$		Philippines	
Volkswagen	Chine			Indonésie	
	Rép. tchèque			Egypte	
	Mexique			Rép. tchèque	
	Argentine	600 millions de \$		Algérie	
	Brésil	2,5 milliards de \$			
Fiat	Inde	1 milliard de \$			
	Pologne	800 millions de \$			
	Turquie				
	Afr. du Sud				
	Maroc				

source : Secrétariat d'Etat à l'industrie

Des délocalisations massives, telles qu'en ont connues des secteurs comme le textile ou l'électronique, semblent exclues dans l'industrie automobile pour de multiples raisons.

L'automobile est un bien volumineux, ce qui implique des coûts de transport élevés. De ce point de vue, nous l'avons déjà souligné, le risque de délocalisation est plus grand chez certains équipementiers fabriquant des pièces de petite taille. Les échanges transcontinentaux de véhicules assemblés resteront probablement assez limités. Point confirmé par M. Louis Schweitzer, Président-directeur général de Renault, lorsqu'il affirme qu'« *une voiture fabriquée au Brésil, même avec des salaires inférieurs aux salaires français, serait rendue en France plus chère qu'une voiture française* ». Et d'ajouter : « *je le répète, – je ne parle même pas de principes généraux, de principes moraux – il n'est pas dans notre intérêt de délocaliser la fabrication automobile sur d'autres continents* ». En revanche, des délocalisations dans des pays situés à la périphérie des marchés traditionnels sont envisageables (Volkswagen a par exemple choisi de transférer au Mexique la production des Golf destinées au marché américain). Cette crainte est partagée par les constructeurs français, comme en témoignent les propos de M. Louis Schweitzer : « *un problème se posera quand certains pays d'Europe centrale entreront dans l'Union européenne. Ces pays, parfois moins distants de notre marché que le Portugal, offrent des salaires correspondant à 20 % des salaires français. Nous avons, là, un vrai sujet de préoccupation pour l'avenir* ».

Par ailleurs, l'automobile est un produit complexe dont la fabrication nécessite la présence d'un tissu d'industries connexes. Des verriers, des sidérurgistes, des plasturgistes et divers équipementiers fabriquant des pièces volumineuses doivent se trouver près des sites, ce qui limite évidemment le choix des lieux d'accueil.

En ce qui concerne les équipementiers, le risque de délocalisation est différencié en fonction du degré de sophistication de la production : un processus de production capitalistique et perfectionné tolère moins les délocalisations que des entreprises de main d'oeuvre. Les équipementiers ont souvent besoin d'être à proximité de l'usine d'assemblage des véhicules; de plus, les impératifs d'un personnel qualifié et d'un réseau efficace de sous-traitance peuvent freiner ce processus de délocalisation.

Enfin, contrairement à une industrie comme le textile, le cycle d'activité de produits automobiles (c'est-à-dire la durée de conception ajoutée à la durée de « vie industrielle » du modèle) est très long, ce qui interdit tout transfert subit d'activités. Par ailleurs, la spécificité des voitures fabriquées sur les marchés tiers – spécificité due aux exigences normatives locales ou au désir des constructeurs de protéger leur technologie en choisissant de produire sur les marchés émergents

des modèles quelque peu datés (des «coccinelles» sont encore produites au Mexique, des Renault 12 en Turquie) – est un autre élément plaidant en faveur du maintien de l'activité sur les sites traditionnels.

En revanche, la décision récente de Renault de produire pour la première fois un véhicule nouveau – le break Megane – hors de ses sites de production historiques et dans un pays – la Turquie – relativement peu éloigné de l'Europe occidentale peut s'apparenter à une délocalisation car il serait surprenant qu'aucun break Megane ne soit exporté vers l'Union européenne. Il s'agit certes d'un véhicule fabriqué en séries peu importantes mais le fait mérite d'être relevé car il prouve que le risque de délocalisation, pour limité qu'il soit, n'est pas purement théorique.

TROISIEME PARTIE : QUELLES PISTES POUR UNE RELANCE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE FRANÇAISE ? (PROPOSITIONS)

Avant de présenter les propositions d'action de la Mission qui constituent la conclusion naturelle de son rapport, quelques remarques liminaires s'imposent quant à leur nature et aux modalités de leur mise en oeuvre.

Les premières propositions sont de type économique et fiscal. Elles sont adressées au Gouvernement. Elles impliquent des chiffrages et des arbitrages financiers qui dépassent le cadre de ce document. Il est donc proposé des directions, sachant bien qu'au-delà de la volonté politique qu'elles marquent, la contrainte des finances publiques ne sera pas sans peser sur le rythme de réalisation éventuellement retenu.

La seconde série de propositions touche au domaine social. Il est clair que leur mise en oeuvre – et surtout leur réussite – dépend de façon cruciale de la méthode suivie. Compte tenu des orientations fondamentales du gouvernement en place, celle-ci ne peut reposer que sur une véritable négociation centralisée puis décentralisée.

Il ne s'agit plus d'évaluer combien d'argent doit être mis sur la table par la puissance publique pour adoucir des plans sociaux unilatéralement décidés.

Il s'agit d'établir entre les acteurs concernés un « **contrat automobile pour le développement et l'emploi** » fondé sur une autre organisation du travail, issue d'accords véritablement négociés, où les équipements travaillent plus tandis que chaque salarié travaille moins, un objectif d'évolution des effectifs étant défini en conséquence.

Enfin, la dernière série de propositions concerne de façon essentielle l'échelon européen. Sur ce terrain, la mission poursuivra pendant quelques mois son travail en testant, auprès des Parlements de certains pays partenaires et auprès des autorités de Bruxelles, les solutions envisagées.

Dernière remarque avant de détailler les pistes proposées : parmi les propositions avancées, celles que retiendra le Gouvernement devront s'inscrire dans des calendriers de moyen terme et n'auront pas nécessairement vocation à débiter simultanément. Là est une autre variable d'ajustement permettant de prendre en compte la contrainte financière.

I.- SOUTENIR, REORIENTER ET CONFORTER L'OBJECTIVITE DE LA DEMANDE

Celle-ci dépend bien sûr d'abord des choix généraux de politique macro-économique.

On peut penser à cet égard que la politique gouvernementale en cours, visant à une accélération de la croissance par une relance sélective du pouvoir d'achat, en priorité des bas revenus, portera ses fruits dans les mois qui viennent. L'amélioration conjoncturelle par ailleurs perceptible dans l'ensemble de l'Europe devrait s'en trouver amplifiée et prolongée.

Des mesures plus spécifiques s'imposent cependant.

En effet, 1997 est un exercice difficile pour le marché automobile français. Les observateurs prévoient une chute des ventes d'automobiles d'environ 20 %. Mais, à la différence de 1993, cette contraction de la demande est limitée à l'hexagone. Les constructeurs français, pourtant largement dépendants de leur marché domestique, vont même, selon toute vraisemblance, afficher des résultats en nette amélioration.

Une des principales raisons de cette crise « franco-française » tient à la mauvaise gestion ou plutôt la non-gestion de la période de « sortie » des primes. En effet, ce ne sont pas les primes en elles-mêmes qui ont désorganisé notre marché mais plutôt l'absence de tout dispositif permettant d'amortir progressivement les effets de l'arrêt des aides.

Dans le même temps, l'Espagne et l'Italie réactivaient leurs dispositifs de primes en tentant de les adapter aux nécessités propres de leur marché. Les résultats ne se sont pas fait attendre : au cours du premier semestre 1997, le marché espagnol a progressé de 10,5 % et le marché transalpin qui, il est vrai, était depuis plusieurs années à un niveau très bas, connaît un essor exceptionnel (on prévoit une progression de 33 % sur l'ensemble de l'année). Il faut dès maintenant envisager la mise en place d'une panoplie de mesures permettant d'agir sur le volume et la nature de la demande, tout en améliorant la « qualité environnementale » globale de notre parc automobile. La demande doit donc être soutenue et orientée vers les carburants ou les systèmes de propulsion peu polluants. Enfin, il importe également que la décision des consommateurs soit aussi objective que possible et non brouillée par des interférences fiscales.

A.- SOUTENIR LA DEMANDE

1.- Une programmation de moyen terme pour l'élimination de véhicules polluants anciens

Les exemples espagnols et italiens montrent que certaines aides peuvent être des soutiens efficaces de la demande.

Il faut donc définir un système qui se démarque des primes françaises récentes et de leurs défauts, en étant durablement incitatif tout en permettant de rajeunir le parc.

De façon générale, l'attribution d'une aide comporte une condition de mise à la casse d'un véhicule ancien. Ce principe doit être repris tout en faisant l'objet d'adaptations diverses.

Pour éviter de déstabiliser fortement le marché, il convient en premier lieu d'ôter au système mis en place le caractère ponctuel qui s'attachait aux primes de 1994 et 1995. Il faut que l'aide puisse s'appliquer sur un moyen terme (à défaut d'avoir un caractère permanent à la manière de la dernière prime espagnole) : c'est à cette condition que la demande sera mieux lissée, l'effet d'aubaine plus dilué et que l'aide aura un effet réel sur le rajeunissement et l'amélioration du parc automobile. Pour éviter tout dérapage budgétaire, un contingent annuel global d'aides individuelles sera prédéfini par chaque loi de finances initiale, l'objectif étant de se débarrasser dans un délai déterminé des véhicules polluants anciens.

Pour bénéficier de l'aide, il faudra :

1°) retirer du parc automobile un véhicule dont la date de première mise en circulation est antérieure au 1er janvier 1993, date avant laquelle aucun véhicule n'était catalysé ;

2°) acheter un véhicule neuf ou un véhicule d'occasion âgé de moins de deux ans.

Le montant de l'aide pourra être modulé :

– le montant le plus élevé accompagnera les achats de véhicules neufs des gammes médianes et supérieures afin de ne pas retomber dans le travers de la « balladurette » qui, ne prévoyant qu'un montant unique de prime, avait eu pour effet de tirer les commandes vers le bas ;

– le montant médian sera accordé pour l'acquisition d'un véhicule neuf de gamme inférieure ;

– le montant le moins élevé sera réservé aux achats de véhicules d'occasion de moins de deux ans, ce qui signifie que, dès le 1er janvier 1999, seule l'acquisition d'un véhicule d'occasion catalysé pourra être aidée.

Les constructeurs feront l'avance de l'aide pour tout achat de véhicule neuf ou d'occasion effectué dans leur réseau. Telle était la solution retenue pour les primes antérieures mais l'Etat, cette fois, devra s'engager à rembourser les constructeurs dans les meilleurs délais. En cas de transaction sur un véhicule d'occasion réalisée de particulier à particulier, l'Etat octroiera l'aide sur présentation du certificat de retrait de circulation d'un véhicule (permettant de vérifier le millésime de l'automobile partant à la casse) et de la carte grise du véhicule acheté (afin de contrôler la date de première mise en circulation de celui-ci).

2.– D'autres pistes de relance de la demande

Au-delà d'une formule que l'on pourrait qualifier de « généraliste », il est également possible d'envisager plusieurs dispositifs visant à soutenir la consommation automobile.

Pour beaucoup de nos concitoyens, l'achat d'un véhicule constitue l'acquisition majeure de leur existence car l'accession à la propriété d'un logement leur est pratiquement interdite en raison de la faiblesse de leur revenu. Pour ces personnes, il pourrait être envisagé de créer un livret d'épargne spécifiquement destiné à l'achat d'une première automobile. Là aussi, seules les acquisitions de véhicules neufs ou d'occasion de moins de deux ans pourraient être ainsi financées. Ce livret, à la manière des actuels instruments d'épargne logement, pourrait donner lieu, à son expiration, à prime et à prêt à taux bonifié. Des avantages particuliers pourraient être consentis pour le premier achat des jeunes de moins de 25 ans.

En revanche, il n'est pas souhaitable d'imposer des mesures exagérément coercitives à l'issue des contrôles techniques. Le retrait d'office d'un véhicule trop polluant pénaliserait excessivement les ménages les plus modestes. L'incitation à changer de véhicule peut plutôt trouver comme levier le décret devant prochainement fixer les conditions d'attribution de la « pastille verte ». L'article L 8-A du code de la route prévoit en effet que *« les véhicules automobiles font l'objet d'une identification fondée sur leur contribution à la limitation de la pollution atmosphérique. Les véhicules ainsi identifiés*

peuvent notamment bénéficier de conditions de circulation et de stationnement privilégiées ». Pour être pleinement efficace, la « pastille verte » devrait être réservée, éventuellement après une courte période de transition, aux véhicules électriques, aux véhicules fonctionnant au GNV et au GPL (ou en bicarburant essence-GPL) et aux véhicules essence et diesel catalysés. Si des mesures de restriction de trafic se multipliaient, on peut penser qu'un certain nombre d'automobilistes s'efforceraient de posséder une voiture bénéficiant de conditions de circulation privilégiées.

S'agissant des véhicules d'entreprise, le régime fiscal de leur amortissement pourrait être revu. Actuellement plafonné à 120 000 F., l'amortissement des véhicules est, dans le cadre du calcul des bénéfices industriels et commerciaux, calculé de manière linéaire. Il ne serait pas absurde que les véhicules appartenant à des entreprises soient assimilés à des biens d'équipement et puissent ainsi faire l'objet d'un amortissement dégressif. Les modalités de calcul de ce type d'investissement correspondent plus à la dépréciation réelle des véhicules. Par leur effet bénéfique sur la trésorerie des entreprises, elles peuvent permettre de soutenir la demande.

Enfin, et de manière plus générale, il conviendrait d'engager une réflexion sur l'efficacité économique de la taxe sur les véhicules de société.

B.- REORIENTER LA DEMANDE

Les conditions climatiques de la fin de l'été ont mis en exergue le problème de la qualité de l'air en milieu urbain. Aujourd'hui, alors que notre parc automobile tend à vieillir et que 20 % des véhicules sont responsables de 80 % des émissions de substances polluantes, il devient indispensable de promouvoir fortement la voiture électrique et les véhicules fonctionnant au GPL et au GNV.

1.- Un dispositif en vigueur nécessitant d'être renforcé

Depuis plusieurs années, diverses dispositions ont été prises en faveur des véhicules peu polluants. Citons, sans souci d'exhaustivité :

– la prime de 5 000 F. versée par l'Etat à laquelle s'ajoute une aide de 10 000 F. versée par EDF pour l'achat d'un véhicule électrique.

– l'abaissement de la fiscalité sur le GPL, les dernières mesures de ce type étant incluses dans le projet de loi de finances pour 1998.

– l’application du dispositif fiscal de l’amortissement exceptionnel (amortissement exceptionnel déductible sur douze mois des bénéficiaires industriels et commerciaux soumis à l’impôt sur le revenu) pour les véhicules électriques achetés neufs ;

– l’extension de ce dispositif aux véhicules fonctionnant exclusivement au GNV ou au GPL, aux batteries des véhicules électriques, aux équipements permettant l’utilisation de l’électricité, du GNV ou du GPL pour les véhicules hybrides ou fonctionnant en bi-carburant, aux installations de charge des véhicules électriques et à celles de stockage, de compression et de distribution du GNV ou du GPL ;

– le remboursement de la TIPP et de la taxe intérieure de consommation sur le GNV dans une limite de 12 000 litres par véhicule et par an pour les exploitants de réseaux de transport en commun ayant des autobus ou des autocars fonctionnant au GPL ou au GNV ;

– le remboursement de la TIPP dans la limite de 6 500 litres par an pour les taxis roulant au GPL ;

– l’obligation pour certaines flottes de s’équiper en véhicules peu polluants conformément à l’article L8-B du code de la route. Celui-ci prévoit en effet que « dans un délai de deux ans à compter de la publication de la loi n° 96-1236 du 30 décembre 1996 (...), sous réserve des contraintes liées aux nécessités du service, l’Etat, les établissements publics, les exploitants publics, les entreprises nationales, pour leurs activités n’appartenant pas au secteur concurrentiel, ainsi que les collectivités territoriales et leurs groupements, lorsqu’ils gèrent directement ou indirectement une flotte de plus de vingt véhicules, acquièrent ou utilisent, lors du renouvellement de leur parc automobile, dans la proportion minimale de 20 %, des véhicules fonctionnant à l’énergie électrique, au gaz de pétrole liquéfié ou au gaz naturel. Cette mesure s’applique à l’ensemble des véhicules desdits parcs automobiles, à l’exception de ceux dont le poids total autorisé en charge excède 3,5 tonnes ».

Malheureusement, ces mesures tardent à produire leur effet. Le parc de voitures électriques demeure confidentiel (environ 3 000 véhicules dont 1050 environ appartiennent à EDF) même si, comme l’a rappelé M. Christian Pierret, « nous détenons le record mondial des véhicules électriques en service ».

Longtemps freiné par l’interdiction de la bi-carburant essence-GPL – interdiction qui ne fut levée qu’en 1985 –, par la faiblesse du réseau de distribution (645 stations-service ravitaillant en GPL étaient recensées en 1996) et par diverses entraves réglementaires dont certaines subsistent encore, le GPL commence seulement sa percée en France. Le parc est passé de 25 000 véhicules à la fin 1995 à 40 000 douze mois plus tard, alors que 600 000

véhicules utilisent ce carburant aux Pays-Bas et plus d'un million en Italie. Désormais le processus d'un développement accéléré du GPL semble amorcé en France : les constructeurs fabriquent des véhicules équipés pour la bi-carburant sur leur chaîne de production, ce qui évite aux automobiles des montages en « kit » souvent aléatoires et peu adaptés à leur véhicule ; par ailleurs, la direction des hydrocarbures du secrétariat d'Etat à l'industrie estime à 200 les projets d'ouverture en 1997 de stations-service équipées pour la distribution de GPL. Le Comité français du butane et du propane (CFBP) pense que dans dix ans 400 000 à 500 000 véhicules seront en France équipés en bi-carburant.

Enfin, 850 véhicules fonctionnant au GNV étaient immatriculés en France en 1995 contre 250 000 en Italie.

Quant à l'équipement des flottes publiques en véhicules peu polluants, il est pour l'instant timide, le décret d'application de l'article L8-B du code de la route n'ayant toujours pas été pris, malgré la volonté affichée du Secrétaire d'Etat à l'industrie. En effet, M. Christian Pierret a déclaré lors de son audition devant la mission d'information que *« L'introduction du véhicule électrique doit (...) être accélérée dans les parcs automobiles des administrations, en particulier pour les véhicules effectuant des trajets ne nécessitant pas une trop grande autonomie. L'utilisation du véhicule électrique à EDF, à La Poste, à France Télécom et dans d'autres entreprises publiques doit être développée. (...) Il serait très significatif que La Poste, par exemple, dispose non seulement de tels véhicules, mais aussi d'autres véhicules peu polluants qui pourraient être développés en attendant que, d'ici cinq à huit ans sans doute, les voitures électriques présentent des avantages compétitifs. Nous pensons pour notre part que la voiture électrique peut être, dans ce délai, techniquement au point et compétitive en termes de prix ».*

« D'ici là, j'aimerais que les flottes de La Poste, France Télécom, EDF, GDF, la RATP, fassent une plus large place à l'utilisation du gaz, GPL (gaz de pétrole liquéfié) ou GNV (gaz naturel pour véhicules), qui est beaucoup moins polluant que nos carburants. Cela permettrait d'adapter des milliers de véhicules sur un programme de plusieurs années, étant donné le coût de la modification des véhicules et montrerait la détermination du Gouvernement à résoudre intelligemment la question de la pollution en milieu urbain ».

LES PARCS PUBLICS DE QUELQUES GRANDES VILLES FRANÇAISES EN 1996

	Essence	Diesel	GPL	Elect.	GNV	TOTAL
Amiens	151	143	1	3	-	298
Besançon	236	206	16	4	-	462
Bordeaux	125	205	2	-	-	432
Brest	142	81	-	1	-	224
Dijon	233	220	2	11	-	466
Grenoble	256	104	86	2	6	454
Marseille	1043	1103	-	-	-	2146
Metz	185	159	-	-	-	344
Nantes	174	343	-	5	-	602
Nice	20	120	150	6	-	296
Paris ⁽¹⁾	2280	1069	15	115	10	3489
Poitiers	60	109	100	-	-	269
Reims	141	216	-	2	-	359
Strasbourg	749	513	-	52	5	1319
Toulouse	560	760	-	2	15	1337

Source : « GPL Actualités »

(1) Uniquement véhicules gérés par la direction des transports automobiles municipaux. Compte non tenu des véhicules de la direction des parcs, jardins et espaces verts et de la direction de la protection de l'environnement.

De son côté, M. Jean-Claude Gayssot, Ministre de l'équipement, des transports et du logement, a indiqué à la Mission qu'il avait été « *décidé que plus de 30 % des 1 500 bus parisiens à renouveler sur un parc de 4 000 dont 300 l'an prochain seraient des véhicules de type nouveau, notamment à carburation GPL et GNV.* »

2.- Un dispositif d'aides adapté

L'aide « généraliste » déjà mentionnée pourrait être complétée par des dispositifs particuliers visant à encourager certains achats spécifiques. La difficulté de l'exercice est de « cibler » des véhicules roulant essentiellement en milieu urbain. En effet, d'après les informations fournies à la Mission, il semble que l'avantage fiscal octroyé au GPL ait surtout profité aux contribuables consommant le plus de carburant, c'est-à-dire à des usagers réguliers du réseau autoroutier et non à des automobilistes circulant principalement en ville. Or, les ressources mondiales en GPL étant relativement limitées, il convient de faire le meilleur usage d'un carburant peu polluant. Comme l'a souligné M. Alain Morcheoine, directeur des transports à l'ADEME, « *Le GPL (est) un combustible particulièrement adapté au moteur à allumage commandé, c'est-à-dire aux petits véhicules utilitaires ou aux flottes de taxis.* »

Alors que la totalité du parc de taxis d'une ville comme Tokyo roule au GPL, seuls quelques chauffeurs à la conscience écologique aiguë ont recours à ce

type de carburant en France, et ce malgré le remboursement de TIPP mis en place depuis le 30 décembre 1996.

Pour encourager les taxis à acheter ce type de véhicules (véhicules utilisant à la fois du supercarburant et du GPL), une aide spéciale pourrait leur être accordée, complétant ainsi les différentes incitations fiscales récemment mises en place.

De même, sans viser un véhicule à usage spécifiquement urbain, pourrait-on envisager d'aider les personnes souhaitant s'équiper d'un véhicule utilitaire léger électrique ou fonctionnant en bicarburant essence-GPL, comme l'a évoqué Mme Dominique Voynet, ministre de l'aménagement du territoire et de l'environnement, devant la Mission. Rappelons que ces véhicules tiennent une place importante dans l'activité économique des cités (l'accès des villes aux poids lourds étant strictement limité) et que la prime espagnole Prever mise en oeuvre en mai dernier, est octroyée soit en cas de mise à la casse d'un véhicule de plus de dix ans, soit en cas de retrait de la circulation d'un véhicule utilitaire léger de plus de sept ans, preuve que ce type de véhicule retient désormais l'attention des pouvoirs publics en Europe.

C.- CONFORTER L'OBJECTIVITE DE LA DEMANDE

Le choix du consommateur s'effectue-t-il aujourd'hui sur des critères uniquement objectifs, à savoir confort, sécurité, performances, consommation de l'automobile ? C'est loin d'être évident car les régimes fiscaux des différents véhicules et carburants sont très disparates. Il ne s'agit pas ici de rallumer les feux de la guerre «essence-gazole» : comme le soulignait M. Christian Pierret, *«il serait erroné d'opposer le diesel à l'essence, car ce que nous appelons de nos vœux, c'est le développement du secteur de l'automobile»*. Il s'agit plus simplement de dresser le bilan écologique, énergétique et économique de ces deux carburants et d'en dégager des conclusions permettant :

– **aux consommateurs** de ne pas voir leur décision pervertie par des considérations extérieures à l'automobile ;

– **aux constructeurs** de pouvoir déterminer une stratégie de moyen terme en ayant l'assurance que l'ère n'est plus aux tergiversations des pouvoirs publics mais que ceux-ci se tiendront à la ligne qu'ils auront arrêtée tant pour les carburants traditionnels que pour le GPL ;

– **à l'Etat** de ne pas voir ses recettes fiscales diminuer.

1.– Gazole ou essence : l'impossible choix

Comme on pouvait légitimement s'y attendre, une mission parlementaire d'information sur l'avenir de l'industrie automobile se réunissant pendant la discussion budgétaire, devient rapidement une des enceintes privilégiées de l'éternel débat gazole ou essence (et non gazole contre essence). De nombreuses personnalités sont donc intervenues, qui pour défendre les mérites du diesel, qui pour vanter la qualité des supercarburants sans plomb.

Parmi les défenseurs du diesel, nul ne sera surpris de trouver M. Jacques Calvet au premier rang. Son passage devant la mission d'information fut l'une de ses dernières apparitions publiques comme Président directeur général de PSA et l'une des ultimes occasions pour lui de se faire à nouveau le héraut du moteur diesel.

Le coeur du débat a évidemment été occupé par le bilan environnemental comparé des deux types de carburant. Il faut en effet rappeler que la première mesure de limitation de la circulation dans Paris a été prise alors que les travaux de la mission d'information battaient leur plein.

Revenant sur cette journée à circulation réduite, M. Jacques Calvet s'est écrié : *« J'entends (...) des choses absurdes ! On a beaucoup parlé des pics d'ozone, et l'on en attribue la responsabilité au diesel. Malheureusement, non ! L'ozone est fait à partir de ce qu'on appelle des précurseurs d'ozone, c'est-à-dire les oxydes d'azote d'une part et les hydrocarbures de l'autre. Or les précurseurs d'ozone sont davantage produits par les véhicules essence que par les véhicules diesel. Alors on peut nous dire qu'il faut nous tuer à cause des particules, mais qu'on ne parle pas des pics d'ozone pour remonter la fiscalité sur le diesel ! »*. Le débat était lancé.

Pour M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, le bilan est clair : *« Je rappelle que le diesel, eu égard à l'environnement, possède un certain nombre d'avantages. Dans le cadre du programme européen « Auto oil », il a été démontré que le gazole amélioré pouvait voir son niveau de particules baisser de 30 %. Les bilans d'émission en oxydes d'azote et en hydrocarbures sont comparables pour les motorisations diesel et essence. Par contre, l'essentiel des particules émises par les voitures le sont par des véhicules diesel. Le problème est là : deux tiers des microparticules inférieures à 10 microns sont émises par les voitures diesel (...)*.

Enfin et surtout, l'émission de CO2 par le diesel est très inférieure à celle de l'essence. Si l'on veut développer une approche cohérente des questions d'environnement (en particulier celle relative à l'effet de serre), nous devons donc réduire les émissions de CO2 et l'utilisation du diesel est un facteur positif à cet égard ».

En revanche, M. Bernard Calvet, Président de l'Union française des industries pétrolières (UFIP), a une approche sensiblement différentes de la question. Pour lui, il n'y a pas «*un bon et un mauvais carburant. (...) Les carburants à essence, dans les voitures non catalysées, aboutissent à une émission plus importante d'oxydes de carbone et de vapeurs d'hydrocarbures. Les moteurs diesel, quant à eux, émettent plus d'oxydes d'azote, substances qui produisent de l'ozone par réaction photochimique avec les vapeurs d'hydrocarbures.*

Les particules constituent un autre problème. Beaucoup d'études leur ont été consacrées – elles sont recensées notamment par la Société française de santé publique – et je crois qu'elles posent un problème réel et indiscutable. Ce sont les particules fines de moins de deux microns et demi qui sont en cause. (...) Dans les conditions de circulation urbaine, le problème d'émission des particules est (...) directement lié aux moteurs diesel et il y a là des progrès à faire ».

Difficile de faire sa religion dans un débat où chacun dispose d'arguments convaincants et tente de faire valoir son point de vue en comparant ce qui n'est pas toujours comparable. Il importe en effet de différencier les performances environnementales des véhicules selon leur âge et leur équipement en pot catalytique ou en pot d'oxydation. Dans le rapport sur l'utilisation du gazole transmis par le Gouvernement au Parlement en septembre 1996, il est fait une comparaison entre les émissions des véhicules fabriqués avant 1993 (soit à une époque où aucun d'entre eux n'était catalysé) et ceux fabriqués après 1993 (donc à partir de l'année où l'équipement des véhicules à essence avec pot catalytique a été rendu obligatoire).

EMISSIONS MOYENNES DES VEHICULES ⁽¹⁾ EN CIRCULATION URBAINE

(en g/Km)

	Véhicules fabriqués			
	Avant 1993		Après 1993	
	Essence	Diesel	Essence	Diesel
CO	41	1,9	6,7	1,9
HC	6,4	0,38	0,7	0,3
NOx	1,8	0,8	0,5	0,7
HC + NOx	8,2	1,18	1,2	1
particules		0,25		0,15

Source : d'après les travaux de l'ADEME et de l'INRETS

⁽¹⁾ Véhicules non neufs mais correctement réglés.

Ce tableau met en exergue les progrès représentés par la catalyse pour les moteurs à essence : les émissions de monoxyde de carbone (CO) ont été divisées par 6, celles d'hydrocarbures (HC) par 9 et celles d'oxydes d'azote (NOx) par 3,5 ; pour les émissions de CO, l'écart entre les moteurs à essence et les moteurs diesel a été considérablement réduit, même si les premiers émettent encore trois fois plus de monoxyde de carbone que les second.

Qu'en est-il de l'après-1997 et des conséquences de l'obligation d'équiper les véhicules diesel d'un pot d'oxydation ?

La Mission n'a pu malheureusement disposer d'une étude aussi incontestable que celle effectuée par l'ADEME et l'INRETS sur laquelle s'était fondé le rapport du Gouvernement.

Selon PSA, l'installation d'un catalyseur d'oxydation et d'un système de recirculation des gaz devrait faire diminuer de 40 à 50 % les émissions d'oxyde d'azote (NOx) et de particules et de 75 % le potentiel de formation d'ozone.

Ce qui est sûr, c'est que si l'on se fonde sur les normes d'émission arrêtées par la directive 94/12 du 23 mars 1994, texte qui a imposé la catalyse des moteurs diesel (normes «Euro 96 » applicables au 1er janvier 1997), les émissions autorisées sont :

– pour le monoxyde de carbone (CO), de 2,2 fois supérieures dans les moteurs à essence que dans les moteurs diesel ;

– pour les hydrocarbures imbrûlés et les oxydes d'azotes de 40 % supérieures dans les moteurs diesel que dans les moteurs à essence.

Le gazole contribue largement moins que l'essence à l'émission de gaz à effet de serre. Pour M. Jean-Martin Folz, Président du directoire de PSA « *Sur (ce) point-clé, (...) le moteur diesel présente un avantage considérable, irrécusable, par rapport au moteur à essence.*

Il faut également mentionner l'impact sur les raffineries d'une moindre production de carburant. Je crois donc pouvoir dire, sans être contredit par qui que ce soit, qu'un moteur diesel rejette intrinsèquement de 15 à 17 % de moins de gaz carbonique qu'un moteur à essence.

15 % de moins, c'est l'objectif que l'Union européenne s'est fixé en matière de réduction de ses émissions de CO2 en vue de la conférence de Kyoto. »

A la question : quel carburant induit le plus d'effet de serre ? M. Alain Morcheoine, directeur des transports à l'ADEME, apporte une réponse « à trois niveaux ».

« En premier lieu, à modèles équivalents, la version diesel réalise de meilleurs performances que la version essence en termes de volume de consommation et d'émission de gaz à effet de serre sur la filière complète raffinage-utilisation.

En second lieu, la comparaison des ventes de véhicules diesel et de véhicules à essence montre que les acheteurs de diesel choisissent des voitures plus puissantes, ce qui diminue de moitié les gains que j'évoquais.

Il faut enfin tenir compte de la fiscalité applicable au gazole. Les enquêtes montrent que, toutes choses égales par ailleurs, un ménage qui remplace sa voiture à essence par une voiture diesel parcourt annuellement plus de distance, tout en économisant 3 500 à 4 000 francs. Il consacre un tiers ou la moitié de ses gains à rouler plus. En fin de compte, la contribution de ce ménage à l'effet de serre et à la pollution est plus importante qu'avant. »

En revanche, le gazole émet plus d'oxydes d'azote, polluant qualifié de « polluant directeur » ou de « polluant critique » par la Commission européenne ; celui-ci intervient d'abord dans le processus de formation d'ozone dans la basse atmosphère. Mais de ce point de vue, la plus forte teneur de l'essence en composés organiques volatils fait du gazole un moindre générateur d'ozone atmosphérique que l'essence. C'est donc moins en tant que précurseur

d'ozone que les oxydes d'azote émis par les moteurs diesel posent problème qu'en raison de leur lien direct avec certaines affections respiratoires graves.

Reste enfin le problème des particules. Les véhicules à essence comme les véhicules diesel émettent des particules. Mais, comme le souligne M. Bernard Calvet, Président de l'UFIP, « *dans les conditions de la circulation urbaine, les émissions de particules par les véhicules diesel sont de 80 à 90 fois plus importantes que celles des véhicules à essence* ». De fait, les normes communautaires sur les émissions de particules ne concernent que les moteurs diesel.

Selon la définition qu'en donne le ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, ces particules « *constituent un complexe de substances organiques ou minérales. Elles peuvent être d'origine naturelle (volcan) ou anthropique (combustion industrielle ou de chauffage, incinération, véhicules); on distingue les particules « fines » provenant des fumées des moteurs diesel ou de vapeurs industrielles recondensées et les « grosses » particules provenant des chaussées ou d'effluents industriels.* »

Ces particules sont-elles dangereuses pour la santé ? Dans une de ses brochures (« le point sur le diesel » - juin 1996 p.4), PSA affirme « *qu'aucune étude épidémiologique récente n'a démontré leur nocivité* ». Affirmation un peu osée car, même s'il ne s'agit pas d'une étude épidémiologique « stricto sensu », le rapport d'étape de l'Académie des sciences sur « la pollution atmosphérique due au transport » (étude demandée par la commission de la production et des échanges de l'Assemblée nationale) est accablant pour les particules :

« *Il (le moteur diesel) est par contre responsable de l'émission de particules fines mises en cause dans diverses pathologies respiratoires ou cardio-vasculaires et classées, comme l'ensemble des émissions de ce type de moteur, « probablement cancérigènes ». La mise en oeuvre de pots catalytiques d'oxydation (...) réduira certaines de ces émissions gazeuses ainsi que le désagrément des odeurs d'échappement, mais ne résoudra pas le problème des particules. Celles-ci ont par ailleurs tendance à être de plus en plus fines, ce qui les rend moins visibles, mais pas nécessairement moins nocives, car elles pénètrent plus profondément dans l'appareil respiratoire.* »

En effet, selon le ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement « *Les plus grosses (particules) sont retenues par les voies aériennes supérieures. Les plus fines, à des concentrations relativement basses, peuvent, surtout chez l'enfant, irriter les voies respiratoires ou*

altérer la fonction respiratoire. Certaines particules ont des propriétés mutagènes et cancérogènes ».

Peut-on choisir entre réchauffement de la planète et affections respiratoires ? Dilemme cruel.

Tentant d'étayer encore plus fortement leur argumentation, les participants au débat appellent le progrès technique à leur secours. S'il est vrai que dans les deux types de carburation des avancées sont en cours – l'injection directe dans les moteurs à essence, l'injection à très haute pression dite « common rail » dans les moteurs diesel –, il est toutefois difficile aujourd'hui d'en mesurer les effets comparés, même si l'on ne peut que se féliciter de l'amélioration de la qualité de l'air qu'elles ne manqueront pas d'apporter.

Par ailleurs, les tenants du gazole insistent fréquemment sur la sobriété des moteurs diesel. En cycle urbain, un véhicule diesel consomme en moyenne 3 litres de moins aux 100 km qu'un véhicule à essence et sa consommation moyenne est inférieure de près de 2 litres au 100 km à celle d'un véhicule fonctionnant au supercarburant.

Cependant, comme le fait remarquer M. Bernard Calvet, Président de l'UFIP : *« Quand on observe les choses plus en détail, on constate que la densité des deux produits n'étant pas la même – 0,755 pour l'un et 0,845 pour l'autre –, la traduction de cette différence en termes de poids réduit déjà considérablement l'économie d'énergie attribuée aux moteurs diesel. D'autre part, les études menées par l'Institut national de recherche sur les transports et leur sécurité (INRETS) tendent à montrer que lorsque quelqu'un passe d'une motorisation à essence à une motorisation diesel, il raisonne à budget de déplacement constant et est donc amené à circuler davantage ce qui annule une partie du gain. »*

Se fondant sur le bilan écologique global des carburants, M. Bernard Calvet a ajouté : *« que des progrès seront certainement réalisés demain en matière de pots catalytiques pour les véhicules diesel. Mais pour être efficaces, ces progrès risquent d'imposer des modifications profondes des caractéristiques des gazoles. Ils nécessiteront en particulier une diminution très importante de leur teneur en soufre, ce qui est techniquement réalisable mais qui va nécessiter l'usage de quantités extrêmement importantes d'énergie dans les raffineries pour produire de l'hydrogène en vue de désulfurer les produits. »*

Selon lui, « *pour ces problèmes qui ne sont pas de pollution localisée, il convient de raisonner «du berceau à la tombe» et donc de considérer ce qui se passe, non pas uniquement au niveau du moteur, mais sur toute la chaîne depuis la production de carburant jusqu'à l'émission finale des gaz d'échappement.* »

Enfin, on a souvent fait remarquer à la Mission que des grands constructeurs – allemands et américains en particulier – se lançaient dorénavant dans une production plus soutenue de véhicules diesel. Ce point est incontestable. Mais il convient d'observer que ces pays ont, depuis de nombreuses années, « gelé » leur programme électro-nucléaire. Dans ces conditions, développer la motorisation diesel demeure pour eux, le vecteur principal de lutte contre l'émission de gaz à effet de serre.

Le choix entre moteur à essence et moteur diesel est impossible. Ces deux types de propulsion ont fait la preuve de leur efficacité, sont encore susceptibles d'être améliorés et ils polluent l'un et l'autre – mais pas de la même façon –. Dans ces conditions, pourquoi le diesel rencontre-t-il un tel succès en France ?

2.– Le diesel : une spécificité française

La raison principale de ce succès est, on l'aura deviné, totalement exogène aux produits eux-mêmes et à leurs qualités propres. Elle repose sur une législation fiscale qui, appliquée aux véhicules, avantage ceux qui sont équipés d'un moteur diesel et, appliquée aux carburants, favorise le gazole au détriment du supercarburant.

S'agissant de la **fiscalité des véhicules**, les véhicules à moteur diesel disposent d'un avantage certain lié au calcul de leur puissance fiscale.

Celle-ci est obtenue en appliquant une formule mathématique prenant en compte la cylindrée du véhicule et la démultiplication de la transmission (nombre de vitesses et vitesse moyenne pour chaque rapport lorsque le moteur tourne à 1 000 tours par minute).

Or, cette formule se trouve affectée d'un coefficient égal à 1 pour les moteurs à essence et à 0,7 pour les moteurs diesel.

L'application de ce coefficient et le fait que les moteurs à essence ont des boîtes de vitesse leur permettant de « tirer plus long » aboutit à des résultats paradoxaux. Ainsi, un véhicule diesel ayant une cylindrée de 15 % à 30 %

supérieure à celle d'un véhicule à essence aura une puissance fiscale inférieure de 20 à 30 % à celle de ce dernier. Ce qui se traduit par un écart de 1 à 2 chevaux fiscaux pour les véhicules du bas de gamme, de 2 à 3 chevaux fiscaux en milieu de gamme et de 3 à 5 chevaux fiscaux pour le haut de gamme.

Or, la puissance fiscale sert à calculer la taxe différentielle sur les véhicules à moteur – plus connue sous le nom de vignette – perçue par les départements et la taxe sur les certificats d'immatriculation (cartes grises) perçue par les régions.

De plus, l'application de la formule précédemment mentionnée avantage sensiblement les voitures équipées d'un moteur turbo-compressé (la turbo-compression n'influant pas sur la cylindrée du véhicule). Il se trouve que cette technologie est largement utilisée dans les moteurs diesel afin de compenser leur traditionnel manque de nervosité. En 1995 – dernière statistique connue – 98,1 % des moteurs turbo-compressés fonctionnaient au gazole, ce qui montre que, là aussi, l'avantage fiscal profite quasiment à un seul type de motorisation.

Quant à la fiscalité des carburants fondée sur la taxe intérieure de consommation des produits pétroliers – plus connue sous le nom de TIPP –, elle révèle un écart de taxation entre gazole et supercarburant sans plomb parmi les plus élevés d'Europe comme le montre le tableau ci-après :

**ECART DES ACCISES SUR LE SUPERCARBURANT SANS PLOMB ET LE GAZOLE
(MARS 1996)**

(en F. par litre)

Finlande	1,65
France	1,43
Pays-Bas	1,38
Allemagne	1,23
Suède	1,21
Belgique	1,18
Danemark	0,96
Italie	0,89
Portugal	0,85
Autriche	0,83
Grèce	0,70
Espagne	0,65
Luxembourg	0,62
Irlande	0,29
Royaume-Uni	0
Moyenne Union Européenne	0,92

Source : *Rapport du Gouvernement au Parlement sur l'utilisation du gazole.*

S'ensuit naturellement une « diésélisation » accrue de notre parc automobile.

**« DIESELISATION » DU PARC AUTOMOBILE FRANÇAIS
AU 1ER JANVIER DE CHAQUE ANNEE**

1980	1985	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997
8,4 %	12,5 %	20,4 %	25 %	27,6 %	30,1 %	32,8 %	35 %	36,6 %

Source : CCFA.

Cette diésélisation accélérée n'est pas sans conséquence pour nos recettes fiscales. Dans le rapport sur l'utilisation du gazole, il était fait mention, à structure de consommation constante, d'un manque à gagner fiscal de 14 milliards de F. en cas de réduction de l'écart de fiscalité au niveau de l'écart moyen européen (0,92 F. par litre) et 39 milliards de F. en cas d'alignement des fiscalités appliquées au gazole et au supercarburant sans plomb. Ces chiffres sont très théoriques car il est évident que la composition du parc automobile français suivrait l'évolution de la fiscalité nationale. Raisonner à structure constante donne une indication mais n'offre aucune certitude sur la réalité des chiffres avancés. Mais, si l'on se fonde sur la double hypothèse d'un parc automobile ayant un taux de diésélisation conforme à la moyenne européenne hors France et d'un écart de fiscalité correspondant à l'écart moyen européen, on aboutit à un supplément de recettes oscillant entre 5 et 7 milliards de F. (selon la méthode de calcul retenue) et ce, sans toucher au dispositif fiscal actuellement applicable aux poids lourds.

ECART DES TAUX DE TIPP EN FRANCS CONSTANTS 1996

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ecart sans plomb/gazole (F/l)	1,30	1,28	1,25	1,22	1,23	1,46	1,43

Source : *Rapport du Gouvernement au Parlement sur l'utilisation du gazole.*

La France prend place parmi les pays européens les plus « diésélisés ». En effet, seule la Belgique, depuis longtemps le pays « phare » du diesel sur le continent, nous précède. En revanche, et contrairement à ce que certaines

personnes auditionnées par la Mission ont avancé, on n'observe pas de progression exponentielle de la diésélisation des grands parcs européens. Seule la France et la Belgique connaissent une forte augmentation de la part du diesel dans leur parc. A titre d'exemple, en 1985, les taux de diésélisation des parcs allemand, italien et français de voitures particulières étaient quasiment similaires (9,1 % pour l'Allemagne, 9,2 % pour l'Italie et 8,9 % pour la France qui, observons-le, était le moins diésélisé des trois pays). Le tableau ci-dessous montre que les trois parcs ont subi des évolutions différentes : près de vingt points de gain pour le diesel en France, + 4,4 en Allemagne et + 2,1 en Italie.

TAUX DE « DIESELISATION » DU PARC DE VOITURES PARTICULIERES (1995)

Belgique	32,4 %
France	27,6 %
Autriche	23 %
Espagne	14,5 %
Allemagne	13,5 %
Italie	11,3 %
Pays-Bas	10,9 %
Royaume-Uni	8,2 %
Suède	2,7 %
Etats-Unis	ε %
Japon	11,3 %

Source : CCFA.

L'originalité structurelle de notre parc n'est pas sans conséquence. D'un point de vue industriel, les constructeurs français sont certainement ceux qui maîtrisent le mieux la technologie du moteur diesel et dont les recherches visant à faire progresser ce type de moteur sont les plus avancées.

Cet argument est à prendre en considération dans l'hypothèse où plusieurs constructeurs allemands et américains pourraient rééquilibrer dans un avenir proche leur production en faveur des motorisations diesel. Ne tombons pas dans un de nos travers relevés par M. Jacques Calvet devant la Mission : « *La France a cette espèce d'admirable permanence à travers les siècles qui consiste à détruire ses sujets de supériorité sur l'étranger. Nous sommes les meilleurs dans le monde en matière de diesel, pas pour les très gros diesel comme ceux de Mercedes mais pour tous les autres. Renault est parmi les tout meilleurs également. Alors il est clair qu'à partir de ce moment-là, ça ne peut pas durer et qu'il faut partir dans une autre voie !* »

En revanche, il n'est pas certain que cette spécialisation, que certains jugent excessive, de l'industrie automobile française soit un atout à l'exportation. Tout dépendra du choix qu'effectueront certains pays. Si l'Allemagne, par exemple, se tourne résolument vers les motorisations diesel, PSA et Renault peuvent envisager de gagner des parts de marché outre-Rhin. En revanche, si la structure des parcs à l'étranger évolue peu, la spécialisation française dans le diesel constituera à terme un handicap pour notre commerce extérieur.

3.– Vers une fiscalité repensée

a) Les carburants

Le rapport du Gouvernement au Parlement de 1996 sur l'utilisation du gazole concluait que *«les effets respectifs des deux types de véhicules sur la santé et l'environnement ne justifient pas aujourd'hui l'existence d'avantages fiscaux pour la motorisation diesel.»*

Il faut donc corriger – et non bouleverser – le dispositif fiscal actuel afin que celui-ci ne perturbe plus le choix de consommateurs qui, rappelons-le, donnent une importance croissante au critère du prix et du coût dans leurs achats automobiles.

Pour y parvenir, la Mission propose que soient fixés les objectifs suivants :

1. Le rééquilibrage fiscal doit tendre vers l'écart moyen européen des deux fiscalités (0,92 F. par litre). Il n'est pas question d'aligner les deux taxes ainsi que l'ont fait nos partenaires britanniques

2. Ce rééquilibrage fiscal envisagé doit être neutre pour les recettes de l'Etat. Il faut donc se livrer à un délicat exercice visant à taxer un peu plus le gazole et un peu moins le supercarburant sans plomb sans influencer sur le volume total des recettes de TIPP sur les carburants. Art difficile car il est évident que la moindre retouche fiscale ne manquera pas d'avoir des répercussions sur la composition du parc automobile ; en effet, dans ce domaine, le marché est très réactif. On a ainsi vu dans un passé récent que la simple annonce d'un début de réflexion sur la fiscalité des carburants avait des effets immédiats sur la structure des commandes.

3. Ce rattrapage doit être progressif et programmé sur une période de 5 à 10 ans. Il n'a pas échappé à la Mission que le moindre correctif fiscal pourrait

avoir des conséquences sociales et industrielles lourdes. Comme l'a indiqué M. François Michelin, «*on ne peut pas par un coup de fiscalité, mettre des gens au chômage et demander à PSA d'investir ailleurs* ». D'où cet impératif de progressivité. Mais, ne dramatisons pas le débat et ne tombons pas dans le piège d'une argumentation assimilant la moindre retouche fiscale à un cataclysme industriel. Rappelons simplement qu'il y a trois ans, l'écart des taux de TIPP était de 20 centimes inférieur à l'écart actuel, sans nuire pour autant au succès des véhicules diesel.

A l'inverse, le maintien du système actuel handicape lourdement le raffinage français qui, à la demande des pouvoirs publics, a massivement investi dans des unités produisant du supercarburant sans plomb. L'industrie pétrolière se voit obligée d'exporter de l'essence à bas prix et d'importer des quantités importantes de gazole comme l'a souligné M. Bernard Calvet, Président de l'UFIP : «*l'industrie pétrolière (...) se trouve dans une situation où, après avoir investi pour produire de l'essence sans plomb, elle doit exporter ce type de carburant en raison de la diminution de la demande. Elle le fait au rythme de 2,3 millions de tonnes par an alors qu'elle importe, selon les années, entre 7 et 9 millions de tonnes de gazole. S'il est possible de trouver du gazole disponible, il faut en revanche pour exporter de l'essence, chercher des marchés qui l'acceptent. Comme c'est très souvent le marché américain qui est intéressé, l'exportation se fait à un prix qui se trouve pénalisé par les coûts logistiques qu'elle entraîne. Le raffineur n'a souvent pas d'autre alternative pour ces surplus d'essence que de les exporter vers des pays lointains. Or, quand il se trouve devant un acheteur de la grande distribution – celle-ci représente aujourd'hui 50 % du marché –, il est amené à établir ses prix en tenant compte des conditions qui président à l'exportation. En outre, comme la grande distribution, elle-même, tire parti des prix auxquels elle acquiert le carburant, c'est l'ensemble de la chaîne qui se trouve en fait influencé par le niveau des prix à l'exportation.* »

4. Le dispositif fiscal actuel doit être maintenu pour les poids lourds. Pour que le transport routier puisse continuer à bénéficier de cet avantage fiscal, il faut donc, par marquage du produit, créer un carburant «*dédié* » comme l'est aujourd'hui le gazole utilisé par les agriculteurs. Ce gazole, qui serait réservé aux véhicules de plus de 5 tonnes, serait servi dans des pompes spécifiques. Une telle mesure n'aurait pas d'incidence financière pour les petites stations-service. Aujourd'hui, en effet la quasi-totalité du parc de poids lourds et de bus utilisent déjà des points de ravitaillement qui leur sont propres. Il s'agit soit de pompes appartenant aux entreprises de transports elles-mêmes, soit de pompes installées dans les grandes stations-service situées sur les autoroutes et les axes routiers principaux. A terme, l'ensemble des stations-service pourraient être équipées à moindre frais de pompes dédiées au transport routier puisque, dès le 1er janvier

2000, le supercarburant plombé sera retiré du marché, libérant ainsi une cuve dans chaque point de ravitaillement.

b) Les véhicules

Quant à la révision de la fiscalité des véhicules, elle passe nécessairement par une redéfinition des modalités de calcul de la puissance fiscale.

Là encore, plusieurs principes doivent être respectés :

1. La neutralité fiscale car la vignette, comme la taxe sur les cartes grises, génère des recettes bénéficiant aux collectivités territoriales ;
2. La recherche d'une formule mathématique traitant équitablement moteur diesel et moteur à essence, ce qui passe nécessairement par la définition d'un coefficient multiplicateur unique ;
3. L'exclusion du champ d'application du dispositif proposé de tous les véhicules déjà immatriculés.

Aucun carburant ne mérite donc de susciter un excès d'indignité... ni un excès d'honneur. On ne peut pas plus qualifier de vertueux ou de taxer d'incivisme nos concitoyens en fonction de la motorisation de leur véhicule.

Le mérite du rééquilibrage fiscal proposé est qu'il ne diabolise rien ni personne. Il met en place un système fiscalement plus équitable qui permettra aux consommateurs de faire leur choix en se fondant uniquement sur les qualités propres des différents types de moteurs. Il répond enfin aux vœux des industriels puisqu'il met fin à une période d'hésitations et de rumeurs en assignant à l'Etat un objectif clair dans un terme raisonnable. En effet, pour M. Louis Schweitzer, Président-directeur général de Renault « *ce qui est insupportable, ce n'est pas tel équilibre plutôt que tel autre – nous nous ajustons – ; ce sont les remises en cause imprévisibles de cet équilibre. Dans ce cas, nous pouvons nous retrouver brusquement avec une surcapacité de production pour l'un des moteurs et une sous-capacité pour l'autre. Au fond, ce que je demande, dans ce domaine, avant tout, c'est de la prévisibilité. (...) A mes yeux, l'essentiel est de ne pas être dans une situation d'incertitude continue.* »

II.- INVENTER UNE POLITIQUE SOCIALE NÉGOCIÉE POUR LA PRODUCTIVITÉ ET L'EMPLOI

La Mission s'est attachée à proposer une série de mesures visant à remédier aux problèmes sociaux rencontrés par l'industrie automobile, en particulier le vieillissement des salariés et la baisse tendancielle des effectifs.

Ses propositions s'insèrent dans le cadre général de la réduction de la durée du travail. Le poids économique du secteur, les effectifs concernés, les relations entre des partenaires sociaux responsables, parfois conflictuelles mais souvent fécondes, confèrent à la réduction de la durée du travail dans la filière automobile un caractère emblématique, étant entendu que l'âpreté de la compétition internationale conduit à engager cette réduction avec le souci de préserver l'évolution nécessaire des coûts unitaires de production.

A.- LES DEUX DEFIS HUMAINS A RELEVER PAR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE FRANÇAISE

La politique sociale est confrontée à deux défis, le premier, particulier à la branche automobile : l'impératif du rajeunissement ; le second, général à l'économie : la réduction de la durée du travail.

1.- Le rajeunissement des effectifs

Pour maintenir leur compétitivité et pour des motifs d'ordre social, les deux constructeurs français doivent améliorer la structure de la pyramide des âges du personnel de production. Il faut exclure la solution du vieillissement continu, qui pourrait, selon l'expression d'un syndicaliste, conduire à la « mort naturelle » de certains sites.

Ainsi, à partir d'une hypothèse d'attribution systématique de convention FNE à la totalité de la population ouvrière et ETAM atteignant 57 ans (soit l'âge de droit commun pour l'octroi d'une convention FNE), le « rapport Cabaret » confirmait que le vieillissement de la pyramide des âges se poursuivrait : *« les ouvriers de Renault auraient alors une moyenne d'âge de 48 ans et ceux de PSA de 44 ans en 2002 (...) le même mouvement se retrouve pour les ETAM avec des moyennes d'âge de respectivement 49 et 46 pour Renault et PSA. »*

D'autres mesures sont donc nécessaires, le rajeunissement devant cependant s'opérer dans des conditions financièrement et socialement acceptables pour les personnes concernées et pour la collectivité.

2.- La réduction du temps de travail

Le deuxième problème est le suivant : comment la perspective d'une réduction généralisée du temps de travail peut-elle concilier la poursuite des gains de productivité et l'exigence de coûts unitaires de production bas avec le maintien d'effectifs élevés ?

Eu égard à l'ampleur des problèmes rencontrés par l'industrie automobile et son importance pour l'économie nationale, l'aide de l'État se justifie par son effet de levier. En effet, la réduction du temps de travail dans l'industrie automobile pourrait avoir un caractère exemplaire et ses effets bénéfiques irriguer toute l'économie.

Cette aide doit répondre à des critères nombreux, à la fois dans ses objectifs et sa méthode. Elle doit donner lieu à une négociation globale des problèmes de l'industrie automobile sous la forme d'un accord-cadre de « **contrat automobile pour le développement et l'emploi** » qui sortirait de la logique des ajustements conjoncturels et transitoires.

Le périmètre minimal de cette négociation comprendrait les salariés de la construction automobile et des équipementiers de première monte, ainsi que l'aval de la filière automobile (distribution et réparation), soit environ 800 000 salariés.

B.- LA NÉCESSITÉ D'UNE APPROCHE DIVERSIFIÉE : LA « BOITE À OUTILS »

L'analyse des problèmes sociaux de l'automobile conduit à préconiser une approche diversifiée. C'est la raison pour laquelle les propositions s'articulent autour d'une «boîte à outils», permettant, grâce à des techniques diverses, de faire diminuer le temps de travail dans une approche globale dépassant l'enjeu de la durée hebdomadaire.

1.- Adapter l'objectif de la réduction du temps de travail aux particularités de la production automobile

a) L'objectif

Il a été fixé à l'issue de la conférence nationale sur l'emploi, les salaires et le temps de travail du 10 octobre 1997: un projet de loi déposé devant le Parlement fixera l'objectif de la durée légale à 35 heures au 1er janvier 2000, soit une réduction de 10 %.

b) Quelle base pour la réduction de la durée du travail ?

La durée du travail est une notion juridique et économique complexe. En effet, la durée légale du travail (39 heures par semaine) n'est ni un maximum, ni un minimum. Il ne faut pas confondre le temps de travail affiché et le temps de travail effectif, le temps de présence et le temps de contrainte ; s'ajoutent à cela des considérations liées à la couverture conventionnelle des salariés de l'automobile (accords de branche, distinction cadres / autres salariés).

Selon l'article L. 212-4 du code du travail, « *la durée du travail s'entend du travail effectif à l'exclusion du temps nécessaire à l'habillage et au casse-croûte ainsi que des périodes d'inaction dans les industries et commerce déterminés par décret. Ces temps pourront toutefois être rémunérés conformément aux usages et aux conventions ou accords collectifs de travail* ». Cependant, la plupart des conventions collectives régionales de la branche et des accords d'établissement prévoient la rémunération des temps de pause des ouvriers dans des conditions précises.

Le ministère de l'emploi et de la solidarité, dans son bulletin mensuel des statistiques du travail, estime la durée hebdomadaire de travail dans l'industrie automobile ⁽³⁾ en avril 1997 à 38,61 (durée moyenne tous secteurs : 38,88). Pour les ouvriers, cette durée était de 38,51 heures en janvier 1997.

c) Cycles et réduction du temps de travail

Cet objectif doit intégrer le caractère essentiellement cyclique de l'activité industrielle automobile. En effet, deux cycles se superposent : le cycle du modèle, pluriannuel (évalué à 5-6 ans), et les cycles saisonniers, infra-annuels. S'y ajoutent les à-coups du marché liés soit à la réglementation (changement de millésime ou institution d'une prime ponctuelle par exemple) soit à la mode. La réflexion et la négociation sur la réduction du temps de travail doivent donc tenir compte de ces rythmes industriels.

A cette prise en compte du caractère cyclique de la production, devrait également correspondre, pour les salariés, la possibilité de suivre une formation continue. Cet effort doit leur permettre de changer de métier au cours d'une vie. Le temps gagné par les salariés, dans cette perspective, pourrait servir à parfaire leur formation.

2.- La diversité des situations constitue une réelle contrainte

⁽³⁾ durée hebdomadaire affichée, déduction faite des jours fériés et des congés collectifs.

En matière de temps de travail et de pénibilité du travail, les différences sont grandes entre les trois grandes catégories de personnel : les ouvriers, les ETAM et les cadres. Le problème de la réduction du temps de travail ne peut se régler de la même manière dans un bureau d'études ou sur une chaîne de montage, les cadres, en ce qui concerne les heures supplémentaires, étant soumis à un régime de forfait (une convention nationale de la branche métallurgie fixe le statut de ces derniers).

Il existe également des différences de situation parmi les constructeurs, entre les constructeurs et les équipementiers, entre une usine « jeune » et un site déjà ancien. Chez les équipementiers, certaines activités sont très capitalistiques, d'autres des industries de main-d'oeuvre. De plus, une réduction du temps de travail s'effectuera plus facilement sur une usine tournant à pleine charge que dans un site en crise.

En outre, à l'intérieur de la catégorie « ouvriers », suivant les départements, les rythmes de production, les degrés de pénibilité et les diverses structure d'âge méritent des solutions différenciées.

3.- La « boîte à outils » de la réduction du temps de travail

La réduction du temps de travail doit envisager le temps de travail non seulement sur une base hebdomadaire, mais dans toutes ses dimensions, y compris sur une vie entière. L'objectif demeure la réduction négociée d'au moins 10 % par rapport aux situations découlant de la durée légale actuelle.

Seul un vaste éventail de techniques de réduction du temps de travail permettra de répondre à la variété des situations en offrant un large terrain à la négociation, et particulièrement dans le secteur automobile.

a) Six outils de la réduction du temps de travail à valoriser

1. Le premier outil à mettre en place serait une procédure dérogatoire de départ à la retraite pour les personnels de production : ces départs interviendraient lorsque le salarié aurait totalisé 40 années de cotisations. Ce nombre d'années pourrait être de 39, 38 ou 37,5 lorsque le salarié aurait exercé des activités particulièrement éprouvantes (montage par exemple) pendant une durée minimale à définir.

2. Une autre possibilité serait d'instaurer un passage en préretraite progressive avec une durée du travail pouvant aller de trente heures par semaine à un vrai mi-temps, pour les salariés de production qui atteindraient cinquante ans.

3. Quant à la durée hebdomadaire du temps de travail, la solution envisageable serait une semaine de 35 heures, voire 32 heures - les 32 heures s'intégrant mieux dans les cycles de travail (quatre modules de huit heures). Cette durée serait une moyenne annuelle pour la production, elle serait encadrée par des minima et maxima négociés, avec un seuil constituant la norme au-delà de laquelle les heures travaillées seraient comptabilisées comme des heures supplémentaires et rémunérées ou compensées comme telles.

4. Pour les cadres non directement liés à la production, la problématique de la durée hebdomadaire de travail « 32 ou 35 heures » semble mal adaptée. Il est préférable que cette catégorie puisse bénéficier par exemple d'un jour entier de congé, dans le cadre de semaines alternées de 4 et de 5 jours.

5. Afin de promouvoir une réduction du temps de travail sur une base pluriannuelle, il conviendrait d'encourager les possibilités d'années sabbatiques (consacrées soit au loisir, soit à la formation), de temps partiel choisi à certaines époques de la vie et de compte « épargne-temps ».

6. En ce qui concerne les salariés étrangers, des modalités particulières de départ pourraient être étudiées et incluraient, afin de préserver les liens familiaux, la création d'une carte de circulation entre les pays d'origine et la France, sans octroi possible d'un permis de travail.

b) Les compensations en termes d'embauches rajeuniront la pyramide des âges

Jusqu'à ces dernières années, les constructeurs, grâce aux conventions FNE, ont pu faire partir leur personnel le plus âgé sans résoudre le problème du vieillissement de la pyramide des âges. La création de l'ARPE et du régime de la préretraite progressive a permis d'envisager que ces départs soient compensés par des embauches.

C'est pourquoi la possibilité, pour les salariés les plus âgés, de partir en préretraite après avoir totalisé 40 années de cotisations ou moins (cf. outil n°1 de la « boîte »), doit demeurer couplée avec l'obligation d'embauche d'un nombre équivalent de jeunes (principe de parité d'un mécanisme « ARPE étendue »).

Ces embauches compensatrices pourraient conduire, par un « effet de structure » à diminuer la masse salariale, les jeunes salariés étant généralement rémunérés à un niveau inférieur aux anciens.

Le dispositif de préretraite progressive décrit plus haut et autorisant des départs dès 50 ans serait assorti d'une réelle obligation d'embauche. Dans ce cas, le principe de parité défini plus haut (un partant contre une embauche) serait

à nuancer : il peut être envisagé un « coefficient de conversion » inférieur à un, ce qui pourra aboutir à une baisse d'effectifs équivalents à temps plein et en conséquence de la masse salariale. La baisse du temps de travail pour les plus âgés pourrait s'accompagner de la promotion du tutorat.

Comme le soulignait le « rapport Cabaret », la mise en place de ces compensations obligera à reconsidérer le contrôle administratif des embauches après la mise en place de préretraites.

Pour les autres mesures, une contrepartie envisageable pourrait être l'engagement des constructeurs de garantir un certain niveau d'emplois sur une durée de 5 ans au minimum.

4.- La méthode doit privilégier la négociation à tous les niveaux

Les salariés de l'automobile reconnaissent tous le caractère cyclique de leur activité. Ils sont prêts à en tirer les conséquences, pour autant que celles-ci ne leur soient pas imposées. A cette fin, il est nécessaire que les mesures fassent l'objet d'une négociation à tous les échelons et que cet esprit pénètre tous les niveaux de l'entreprise, à tous les instants : le « travail au sifflet » consistant à renvoyer les salariés chez eux en cas de baisse de la production, puis à les rappeler brusquement en cas de hausse, devra être exclu. Les délais de prévenance doivent informer les salariés des plans de charge de l'usine afin qu'ils s'organisent.

Pour impulser le mouvement, l'application des mesures présentées plus haut nécessite la collaboration de l'État, des employeurs et des syndicats. Cette coopération pourrait résulter d'initiatives qui préciseraient les propositions s'inspirant des grands axes décrits plus haut. Elles incluraient également la maîtrise des évolutions pluriannuelles des salaires et les conditions d'attribution des aides publiques dont le principe a été acté le 10 octobre.

Ces aides incluraient notamment l'application adaptée des aides apportées aux entreprises dans le cadre général de la réduction du temps de travail.

Mme Martine Aubry, Ministre de l'emploi et de la solidarité, a fixé comme suit le cadre de ces aides attribuables aux entreprises réduisant leur durée du travail dès 1998.

**LES AIDES ATTRIBUABLES AUX ENTREPRISES REDUISANT LEUR DUREE
DU TRAVAIL EN 1998**

Caractéristiques de la réduction d'horaires	Montant de l'aide				
	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Système de base					
Réduction d'au moins 10 % avec 6 % d'augmentation des effectifs	9 000 F	8 000 F	7 000 F	6 000 F	5 000 F
Réduction d'au moins 15 % avec 9 % d'augmentation des effectifs	13 000 F	12 000 F	11 000 F	10 000 F	9 000 F
Système pour entreprises plus innovantes					
Réduction d'au moins 10 % avec augmentation supérieure des effectifs ou embauche prioritaires de jeunes ou modalités innovantes d'organisation du travail	10 000 F	9 000 F	8 000 F	7 000 F	6 000 F
Réduction d'au moins 10 % avec augmentation supérieure des effectifs ou embauche prioritaires de jeunes ou modalités innovantes d'organisation du travail	14 000 F	13 000 F	12 000 F	11 000 F	10 000 F

Source : ministère de l'emploi et de la solidarité.

Ces aides pourraient également s'intégrer dans le cadre évoqué par le Premier ministre à l'occasion de la conférence nationale sur l'emploi, les salaires et le temps de travail du 10 octobre dernier : « *l'Etat serait prêt, pour une première étape, à abonder, à hauteur de 40 000 F par an et par salarié, un dispositif complémentaire de l'ARPE visant à permettre aux salariés ayant commencé leur activité à 14 ans et ayant cotisé quarante ans, de partir à l'âge de 56 ans, en contrepartie d'embauches nouvelles. Bien évidemment, le Gouvernement est ouvert à un dispositif de même nature qui serait négocié au niveau des branches* ».

A la suite de cet entretien «au sommet», fixant le cadre «du contrat automobile pour le développement et l'emploi», des négociations décentralisées, jusqu'au niveau du site le cas échéant, détermineraient pour chaque catégorie, voire pour chaque département, les possibilités de réduction du temps de travail ou de départs anticipés. Une évaluation globale suivrait ce cycle de négociation afin d'en dégager les grandes conclusions. Le dispositif devra comprendre un système de vérification. En effet, le versement des aides doit être conditionné par le respect des engagements pris lors des négociations.

Cette «conditionnalité sociale» subordonnerait toutes les aides apportées aux entreprises industrielles automobiles au respect des engagements pris et matérialiserait le «**contrat automobile pour le développement et l'emploi**».

III.- INSCRIRE LES PROPOSITIONS DANS UN CADRE COMMUNAUTAIRE

A.- L'UNION EUROPÉENNE NE DOIT PAS SUBVENTIONNER LES SURCAPACITES EUROPÉENNES

Le marché automobile européen est un marché de surcapacité ; les capacités de production excédant le volume de la demande. Ce constat fait l'objet d'un consensus parmi tous les acteurs de la filière. Une étude de la banque Morgan Stanley («European Autos - Standing at a crossroads» - Mars 1997) résume ainsi la situation : «*La situation de l'offre en Europe peut être décrite en deux mots : excès de capacité.*» Pour 1996, cette banque estime le taux d'utilisation des capacités de production de l'industrie du véhicule particulier en Europe Occidentale à 75 %.

Dans ce contexte, le projet d'implantation en Europe d'une usine d'assemblage de voitures particulières du constructeur japonais Toyota contribuerait à accroître cette surcapacité et provoquer des diminutions d'effectifs chez les constructeurs déjà présents. Ces problèmes occasionneraient des reconversions de sites en exigeant l'apport de fonds communautaires.

M. Jean-Martin Folz a ainsi analysé le problème : «*...et je constate, avec une certaine tristesse, que la puissance publique d'une façon générale – je n'en veux particulièrement ni à l'Union européenne, ni au gouvernement français – a une très grande facilité à donner de l'argent pour créer des capacités supplémentaires et une très grande réticence à soutenir les efforts que nous faisons pour diminuer les surcapacités qui apparaissent dans le même temps.*»

Toyota n'est pas seul. Honda projette également d'accroître sa capacité de production en Europe, soit par l'extension de son usine au Royaume-Uni, soit par la création d'une nouvelle unité de production. Mitsubishi ouvrira en 1999 à Turin, en Italie, une usine de fabrication de 4x4 et a déjà bénéficié d'aides européennes.

De manière générale, il est inopportun qu'une aide communautaire vienne se superposer aux aides régionales susceptibles d'être versée à ces entreprises lors de l'implantation d'une usine. En effet, lorsque le risque de surproduction est avéré, en l'absence de création d'un nouveau marché (ce qui pourrait a contrario être le cas si était créé une usine de véhicules électriques nouveaux) et lorsque la production est écoulee sur le marché européen, les fonds communautaires peuvent trouver meilleure utilisation qu'accroître la surcapacité de l'industrie automobile européenne.

B.- L'UNION EUROPEENNE DOIT REDEFINIR SES RELATIONS AVEC LES CONSTRUCTEURS EXTREME-ORIENTAUX

1.- L'après 2000 : prolongation, sortie douce ou mort de l'accord UE-Japon ?

a) Quelle « sortie » pour l'accord UE-Japon ?

Quoiqu'on pense de l'accord de 1991, de son utilité et de son efficacité, force est de constater qu'il n'a pas été appliqué conformément à l'interprétation qu'avait présentée la Commission européenne. Les Japonais ont arithmétiquement dépassé les volumes d'importation de plus de trois millions de véhicules. La Commission ne peut se retrancher derrière l'évolution imprévisible du marché ou le fait que le Japon n'a jamais avalisé sa manière de calculer les exportations nipponnes en direction de l'Union européenne.

C'est son interprétation de l'accord qui aboutit à cet imposant trop-venu et c'est donc à elle de prendre la responsabilité d'une initiative afin de ne pas lancer trop brutalement, au 1er janvier 2000, l'industrie européenne dans une compétition sauvage.

A ce stade de la réflexion, il faut rappeler que l'arrangement de 1991 n'est pas né ex nihilo. Indépendamment des quotas d'importations de véhicules japonais appliqués sur certains marchés restreints, dont la France, existait, antérieurement à l'accord, un engagement de modération illimité dans le temps, négocié entre Européens et Japonais.

Les éléments de consensus de l'accord UE-Japon y font d'ailleurs expressément référence puisque leur point 6 mentionne « *un système de contrôle continu existant* ».

Les relations euro-japonaises dans le domaine de l'automobile étaient donc déjà sous surveillance avant l'application de l'accord. On voit mal pourquoi elles ne devraient faire l'objet d'aucun suivi après. Et ce, d'autant plus que la baisse du yen risque de donner aux constructeurs nippons un regain d'agressivité commerciale hors de leurs frontières.

Il faut donc au minimum qu'un « monitoring » redéfini s'applique au-delà du 1er janvier 2000 afin de vérifier qu'une éventuelle ouverture du marché n'a pas d'effets trop déstabilisants.

Mais, en se fondant sur le « trop-vendu » japonais de 3,3 millions de véhicules, il n'est pas non plus choquant de demander une prolongation de l'accord, assortie d'une redéfinition des règles de calcul des exportations nippones afin de résorber ce surcroît de véhicules. Ainsi, serait retrouvée une certaine équité mathématique et pourrait être offerte aux constructeurs européens une sortie « *decrescendo* » de l'accord.

b) A la recherche du « volet interne »

Dès 1990, une communication de la Commission insistait sur la nécessité pour l'Europe de prendre des mesures accompagnant les mutations de l'industrie automobile. Mais c'est une seconde communication – datée du 17 juin 1993 – qui a fondé ce qui est communément appelé le « volet interne » de l'accord UE-Japon. Dans ce texte, la Commission précise qu'il importe d'encourager « *la création d'un environnement compétitif en fonction duquel les entreprises peuvent choisir de se restructurer ou d'entrer dans de nouvelles formes de coopération, au niveau de la production elle-même ou avec les activités en amont ou en aval. De tels développements peuvent être souhaitables pour atteindre une plus grande rationalisation ou remédier à des structures commerciales inappropriées pour autant qu'ils ne conduisent pas à des situations contraires à la politique de concurrence.*

L'instauration de cet environnement implique une cohérence entre les incitations qui s'attachent respectivement à l'investissement, au regroupement d'entreprises, à la recherche et au développement ainsi qu'à l'aménagement des structures commerciales ; elles doivent nécessairement se réaliser dans le respect des principes et des règles qui régissent ces domaines ».

Là commence le malentendu car les constructeurs français attendaient de Bruxelles des actions touchant spécifiquement le secteur automobile dans le domaine de la recherche et de la formation. Pour eux, les engagements n'ont pas été tenus. La Commission, en revanche, fidèle à sa méfiance à l'égard des politiques sectorielles, se retranche derrière diverses initiatives « généralistes » (en matière de formation, d'éducation, de normalisation, de protection de l'environnement) pour considérer qu'elle a respecté les termes du « volet interne ».

Les constructeurs comptaient également sur ledit « volet interne » pour obtenir des mesures compensant l'ouverture progressive du marché. En revanche, Bruxelles n'a jamais considéré qu'il devait y avoir une quelconque compensation à l'accord de 1991. Pour la Commission, s'il faut à toute fin chercher des compensations, elles sont à trouver dans le maintien à 10 % des droits de douane sur les importations de véhicules (la construction automobile est probablement le seul secteur industriel où les barrières tarifaires n'ont pas été revues à la baisse) et dans la confirmation (certes provisoire) de la validité juridique du système de distribution sélective.

Par ailleurs, il est incontestable que, dans le domaine de la recherche, l'Union européenne a fait un effort significatif. Le 5ème programme-cadre de recherche et de développement (PCRD) s'étendra sur la période 1998-2002. Il concerne largement l'industrie automobile et s'est vu allouer une enveloppe de 16,3 milliards d'ECU (soit une augmentation de 3 % de sa part dans le PIB de l'Union par rapport au 4ème PCRD).

c) Faire sauter le verrou du marché japonais

En 1996, l'Europe a exporté près de 270 000 voitures particulières vers le Japon. Reflet du prestige des marques allemandes de haut de gamme dans l'archipel nippon, plus des deux tiers de ces exportations proviennent d'outre-Rhin. L'Europe détient 5,7 % du marché japonais dont 0,2 % pour les seuls constructeurs français.

Certes, douze ans auparavant, la part de marché détenue par les constructeurs européens atteignait difficilement 1,5 % et PSA et Renault arrivaient à peine à vendre 1 000 voitures par an au Japon (contre 11 000 aujourd'hui). Mais, au regard de la pénétration nipponne sur les différents marchés mondiaux, il est clair que le degré d'ouverture de l'archipel n'est pas symétrique à celui des autres pays.

Outre le traditionnel nationalisme du consommateur japonais, les freins à la pénétration européenne au Japon sont de trois ordres : normatifs, fiscaux et commerciaux. Entre une procédure d'homologation des véhicules longue et tatillonne, un régime fiscal pénalisant les importations (en incluant par exemple le prix du fret et des assurances dans l'assiette des taxes) et un accès extrêmement limité aux réseaux locaux de distribution, l'entrée sur le marché japonais relève du miracle.

Toutefois, les Américains ont arrêté avec les Japonais, en 1995, une série de mesures visant à accroître les achats de pièces automobiles étrangères dans l'archipel et à encourager l'importation de véhicules étrangers. Pour demeurer fidèle aux règles de l'OMC, ce sont systématiquement les pièces et véhicules « étrangers » et non « américains » qui sont visés.

Selon l'analyse de l'accord faite par le CCFA, celui-ci comporte trois volets :

« – une série de mesures pour développer les ventes de véhicules étrangers au Japon : il s'agit pour l'essentiel d'améliorer l'accès de ces derniers à la distribution, mais aussi l'accès à l'information sur le marché (statistiques d'immatriculation), ainsi qu'à des financements à taux préférentiel pour la présentation des véhicules, la promotion des importations...,

– une série de mesures pour accroître l'achat de pièces et composants étrangers par les firmes japonaises au Japon et dans les transplants (pour le montage),

– une réforme réglementaire (dérégulation) pour faciliter l'accès des fabricants étrangers de pièces automobiles au marché de l'après-vente des véhicules japonais et des dispositions dans le domaine des normes et certifications ».

L'évaluation de la mise en oeuvre de l'accord est effectuée lors de consultations annuelles auxquelles est associée l'Union européenne. Il importe que l'Europe ne laisse pas passer une telle occasion de s'implanter significativement sur le marché japonais, au moment même où la baisse du yen va inciter les constructeurs nippons à reporter leurs efforts vers l'étranger. Car cet accord peut s'avérer efficace. Rappelons en effet qu'il a été conclu sous la menace de représailles commerciales et que les Etats-Unis ont fait savoir qu'ils en attendaient des effets significatifs : 1 000 à 2 000 points de vente supplémentaires en l'an 2000 permettant de satisfaire un objectif d'exportation de 300 000 véhicules

américains et, dès 1998, 6 milliards de dollars d'achats de pièces pour la première monte au Japon.

2.- Pour une compétition loyale avec les Coréens

Le problème posé par les constructeurs coréens est d'un autre ordre. En effet, ceux-ci ne sont pas contraints par un accord d'auto-limitation et leurs transplants sont implantés hors du territoire de l'Union européenne. Les moyens d'action sont donc des plus limités. Ce qui ne signifie pas qu'ils sont inexistantes.

Les Quinze doivent d'abord veiller à ce que les pratiques commerciales des constructeurs coréens soient conformes aux règles de l'OMC et de l'Union européenne et ne pas hésiter à recourir à l'arsenal des instruments coercitifs mis à leur disposition. On peut toutefois craindre que, même soutenu par une volonté politique forte, ce type de recours soit vain car le « dumping » n'est pas avéré et, dans le cas contraire, difficile à prouver ; quant aux subventions illicites, les déceler est d'une épouvantable complexité car la comptabilité des entreprises coréennes est particulièrement opaque et parce que la notion de bilan consolidé est étrangère aux conglomérats locaux.

M. Jacques Calvet a fait devant la mission un large tour d'horizon des problèmes que posent aux constructeurs européens leurs concurrents coréens : *« S'agissant de la Corée, ce sont les Américains qui ont lancé le débat les premiers. Et nous avons essayé de voir, dans tous les domaines, comment traiter ce problème. Nous avons espéré qu'on le traiterait au moment où la Corée a été admise à l'OCDE. C'était vraiment le moment de le faire, mais il n'en a rien été. C'est une question délicate, car on ne peut pas attaquer au niveau de la législation antidumping, les voitures coréennes étant vendues en Europe plus cher que sur le marché national. (...) Le seul angle d'attaque consisterait, soit à réclamer une ouverture de marché qui n'existe pas, (...) soit à démontrer qu'il y a des aides publiques excessives apportées aux constructeurs coréens. Mais, compte tenu de leur système de production qui intègre dans un même « chaebol » des métiers tout à fait différents, on ne peut pas leur interdire, s'ils gagnent de l'argent sur les constructions navales, de le réinvestir dans l'automobile. D'autre part, ils ont un système financier tellement obscur qu'il est difficile de déterminer si les constructeurs coréens reçoivent véritablement des aides excessives, ce que certains d'entre nous semblent croire ».*

Deux voies restent toutefois à l'Union européenne :

a) Veiller aux conditions d'implantation des constructeurs coréens dans les pays d'Europe centrale et orientale candidats à l'adhésion

Les accords d'association semblent clairs sur les problèmes d'aides à l'investissement puisqu'ils s'inspirent des règles en vigueur dans l'Union ; en cas de difficulté, il ne serait pas illogique de prendre en compte dans la négociation sur l'adhésion, l'attitude des pays candidats à l'égard des investissements coréens.

De fait, la Commission européenne a déjà fait la preuve de sa vigilance lorsque Daewoo a tenté de contourner les règles des accords d'association en important en Pologne des voitures « en morceaux », une usine « tournevis » locale se chargeant de reconstituer le « puzzle ». Cette pratique, qui permettait au constructeur coréen de bénéficier d'une fiscalité et de droits de douanes plus légers que ceux applicables aux véhicules complets n'a trompé personne. La Commission ayant rappelé à la Pologne les termes des accords d'association, cette pratique a cessé.

Les accords internationaux et le droit commercial international s'appliquent à la Corée. L'Union européenne doit veiller en permanence à leur respect.

b) Ouvrir le marché coréen

En 1996, 15 700 voitures particulières de marques étrangères ont été importées en Corée, représentant 0,6 % de parts de marché. PSA et Renault y ont vendu 399 automobiles ! Au cours des cinq dernières années, le solde commercial franco-coréen de la branche automobile est passé d'un excédent de 197 millions de F. à un déficit de 546 millions de F.

Dans un document intitulé «La construction automobile sud-coréenne - La croissance du tigre » (cf. supra), le CCFA recense divers obstacles se dressant sur la route de l'importateur : *«l'examen des documents, qui ne devrait prendre que 60 jours ouvrables, dure jusqu'à cinq mois en raison d'une foule d'incertitudes ; les procédures d'inspection des véhicules, qui ne devraient prendre que de 10 à 15 jours, prennent jusqu'à un mois en raison de la surcharge de travail des inspecteurs ; des contrôles aléatoires de voitures importées se déroulent malgré l'autorisation générale d'importation donnée aux constructeurs qui disposent de certificats de*

résultats d'essais ; si les résultats de ces contrôles ne correspondent pas à ceux des certificats, des interventions sont nécessaires sur les véhicules, entraînant de nouveaux retards ; les procédures douanières restent obscures et peuvent se traduire par des délais ou des surcoûts en fonction de l'attitude des douaniers ; par exemple, alors que partout ailleurs les procédures douanières ne prennent que de 7 à 20 jours, les autorités locales, dans le but de limiter le déficit commercial (qui concerne plutôt le Japon que l'Union européenne), retardent jusqu'à la fin de l'année le dédouanement de certains biens comme les véhicules européens ; les autorités coréennes exigent également que les voitures étrangères soient agréées par l'Association coréenne pour la circulation. Il existe en fait deux procédures d'homologation. La principale, qui permet d'importer sans limitation de ventes, impose des essais spécifiques (15 sur un total de 38) n'ayant pas d'équivalent en Europe, avec notamment un essai routier sur... 20 000 km ! La deuxième, plus souple, concerne les importateurs qui limitent leurs ventes à... 100 unités par an ! ».

A cet ensemble de tracasseries administratives, s'ajoutent les fortes pressions exercées par les pouvoirs publics dans le cadre de la campagne dite de « frugalité » qui stigmatise les achats de produits étrangers. Certaines associations subventionnées par l'Etat, certains journaux proches du pouvoir appellent publiquement à acheter coréen et, ainsi que l'ont indiqué plusieurs personnes auditionnées à la mission d'information, l'achat d'une voiture étrangère précède généralement de peu un contrôle fiscal.

Terminons sur une anecdote significative relevée par le CCFA : lors du salon de l'automobile de Séoul de 1995, « chaque firme étrangère disposait d'un espace maximum de 200 m² ce qui limitait à 7 ou 8 le nombre des exposants. En outre, c'est un chapiteau qui leur était octroyé, tandis que les constructeurs nationaux se partageaient le grand hall ».

Excédés par ces pratiques, les Américains ont menacé la Corée de recourir à l'« arme atomique » commerciale, à savoir la procédure dite « super 301 » (procédure qui, rappelons-le, permet au Président des Etats-Unis d'imposer des sanctions contre les pays refusant de démanteler les obstacles aux exportations américaines). Les deux pays sont parvenus, dès le 28 septembre 1995, à un accord ne concernant que les voitures particulières et levant diverses entraves à l'importation (découragement des consommateurs, accès restreint à la publicité et au crédit, lourdeurs administratives auxquelles s'ajoutent quelques aménagements fiscaux particulièrement adaptés aux produits américains en particulier et aux véhicules du haut de gamme en général).

Depuis le 1er juin 1996, les parties se retrouvent régulièrement pour évaluer les progrès de la pénétration étrangère sur le marché coréen. Mais à la différence de l'accord Etats-Unis-Japon, l'Union européenne n'est pas associée à cette procédure de suivi. Il semblerait légitime que les mêmes causes produisent les mêmes effets et qu'en conséquence, l'Union européenne participe également à la procédure de contrôle de l'application de l'accord Etats-Unis-Corée.

La présence de l'Union européenne aurait certainement permis d'accentuer la pression sur les Coréens car les résultats obtenus par l'accord après plus de deux ans d'application sont extrêmement minces.

La pénétration étrangère est toujours inférieure à 1 % du marché. La campagne de frugalité se poursuit. Les autorités coréennes ont beau se défendre en la présentant comme un mouvement spontané de citoyens, il est avéré que des instructions officielles du ministère des finances incitent à acheter coréen. Enfin, les taxes sur les véhicules importés demeurent discriminatoires (elles renchérissent en moyenne de 10 000 à 15 000 F. le prix des modèles).

Il semble que la patience des constructeurs américains arrive à son terme. Dès octobre 1996, ceux-ci ont pris un premier contact avec leurs homologues européens pour examiner les actions envisageables dans le cadre de l'OMC via l'OCDE. Depuis le 1er octobre dernier, ils ont fini par obtenir de leur Gouvernement que les pratiques coréennes soient citées sous la procédure « super 301 ». Les mesures de rétorsion peuvent alors être terribles : lors de leur différend avec les Japonais en 1995, les Américains avaient menacé d'appliquer une surtaxe de 100 % sur treize véhicules de luxe japonais.

Ce qui est préoccupant, c'est que les Européens semblent dans ce conflit « à la traîne » des décisions américaines. Un accord américano-coréen ne sera pas nécessairement favorable à nos constructeurs. Il importe donc de reprendre l'initiative et de ne plus se contenter de simples menaces. La décision de l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA) de lancer une procédure ROC (du nom du Règlement n° 3284/94 du 22 décembre 1994 sur les obstacles au commerce) va dans le bon sens. Cette nouvelle procédure, qui a remplacé le règlement NIPC de 1984 inappliqué car inapplicable, offre aux industriels la possibilité de porter plainte contre les pratiques illicites des Etats tiers et leur permet d'inciter l'Union à réagir contre ce type d'agissements.

Si l'Union européenne a jugé utile de se doter d'un nouvel instrument de défense commerciale, c'est pour que celui-ci serve... Le NIPC n'était qu'un « sabre de bois » ; à la procédure ROC de faire la preuve de son efficacité.

Visiblement, l'heure est à la contre-offensive comme le confirment les propos tenus par M. Jean-Martin Folz, Président du directoire de PSA devant la Mission : *« nous craignons (...) d'être en butte à la concurrence de constructeurs qui ne sont pas soumis aux mêmes règles que nous. Nous serons vigilants pour, le cas échéant, appeler l'attention sur ces disparités. (...) Je crois pouvoir dire que les constructeurs nord-américains, comme les constructeurs européens, sont fermement résolus à faire en sorte que les constructeurs coréens ne puissent utiliser les spécificités coréennes pour venir semer un désordre excessif sur le marché. »*

C.- DES TEXTES EUROPÉENS AFFECTANT L'INDUSTRIE AUTOMOBILE MÉRITENT UN SUIVI ATTENTIF

1.- Le projet de directive « dessins et modèles »

Le projet de directive relatif à la protection juridique des dessins et modèles industriels cherche à harmoniser et à équilibrer la protection juridique industrielle dans l'Union en réduisant les obstacles à la libre circulation des biens auxquels se rapportent les dessins et modèles. Son élaboration, commencée en 1993, a été longue et difficile.

Elle pose en effet le problème de l'étendue des droits de propriété industrielle sur les pièces d'aspect des automobiles. Selon M. Christian Pierret, Secrétaire d'Etat à l'industrie, la commercialisation de ces pièces *« est une source de profit net par constructeur d'un milliard de F. par an »*.

Le Parlement européen a cherché à imposer un amendement à la « clause de réparation » proposée initialement par la Commission. Cette clause octroie aux constructeurs automobiles l'exclusivité des pièces détachées pendant trois ans (au-delà, les producteurs indépendants seraient autorisés à reproduire et vendre ces pièces pour la réparation des véhicules). Le Parlement, en première lecture, a amendé l'article en autorisant les indépendants à reproduire et vendre ces pièces sans délai, moyennant le paiement d'une rémunération aux constructeurs automobiles. La Commission a suivi le Parlement, mais la position commune du Conseil a exclu du régime visé par la directive les pièces détachées.

Conformément à l'article 189b du Traité de Rome, le texte devrait prochainement faire l'objet d'un comité de conciliation entre le Conseil et le Parlement.

Les associations de consommateurs et de réparateurs soutiennent que la libéralisation du marché des pièces détachées peut aboutir à la réduction du prix des pièces en évitant tout monopole.

Selon les constructeurs, cet argument n'est pas validé par l'expérience anglaise de libéralisation du marché et doit être nuancé : des problèmes d'approvisionnement, de qualité et de sécurité peuvent apparaître. De plus, les conditions des rémunérations versées aux constructeurs ne leur permettraient pas d'amortir le risque industriel pris lors du lancement du véhicule.

Sur cette question s'affrontent notamment les intérêts divergents des pays ayant une industrie automobile et des pays qui en sont dépourvus. Le texte exige donc l'attention suivie des autorités françaises afin d'éviter que ne soient adoptées des mesures trop défavorables à son industrie automobile. En tout état de cause, la préoccupation première doit être de sauvegarder la sécurité des consommateurs, au besoin en assortissant la libéralisation du marché d'une réglementation stricte en matière de définition et d'étiquetage des pièces, ainsi que de contrôles renforcés.

2.- Le projet de directive « véhicules hors d'usage »

Actuellement en discussion, ce projet de directive recouvre d'importants enjeux économiques (les trois quarts des matériaux nécessaires à la construction d'une voiture et bientôt plus peuvent être réutilisés par l'industrie) et écologiques (réduction des mises en décharge et dépollution des véhicules par la récupération des fluides).

Le projet fixe un objectif ambitieux de réutilisation et de valorisation des composants d'une automobile : 85 % au moins des matériaux doivent pouvoir être récupérés et valorisés en 2005, 95 % en 2015. Il normalise également les conditions de collecte et de traitement des véhicules usagés.

C'est toute une chaîne de métiers qui est concernée par la « déconstruction » automobile. Ainsi, aujourd'hui, un véhicule hors d'usage est confié à un membre d'un réseau de distribution qui l'envoie à un démolisseur. Celui-ci dépollue le véhicule en éliminant les liquides, récupère les pièces qu'il commercialise comme pièces de rechange et confie la carcasse à un broyeur.

Aujourd'hui, les réglementations nationales sur les véhicules hors d'usage sont relativement disparates et témoignent des différences de taux de motorisation, de densité de population, d'urbanisation, etc... des différents Etats membres. Pour prendre un seul exemple, il est des pays où le propriétaire d'un véhicule usagé est payé pour sa mise hors circulation et d'autres où il doit lui-même payer le retrait du parc de son automobile.

En conséquence, la France doit impérativement s'assurer que l'éventuelle directive ne bouleverse pas les règles nationales globalement bien adaptées aux spécificités de chaque pays. Dans notre pays par exemple, c'est un accord-cadre signé le 10 mars dernier qui fixe les objectifs de réduction des mises en décharge.

3.- La fin du règlement d'exemption pour la distribution automobile

La Communication de 1996 de la Commission Européenne sur l'industrie automobile place la distribution automobile comme un des domaines où la politique industrielle de l'Union doit « *garantir l'existence d'une forte concurrence sur le marché* ».

A l'occasion du bilan de l'application du règlement n° 1475-95 réalisé en 2000, la France devra veiller à ce qu'une éventuelle ouverture de la distribution ne vienne pas perturber une activité stratégique de la branche automobile.

Les réseaux ont constitué l'un des freins les plus efficaces à la pénétration des nouveaux constructeurs sur un marché européen déjà saturé. Leur émancipation ne manquerait pas d'avoir des conséquences industrielles et sociales graves pour la construction automobile.

4.- Les suites du programme « Auto oil »

La directive fixant les normes « Euro 2000 » donne également des valeurs indicatives pour les premières années du XXI^{ème} siècle, confirmant ainsi la poursuite du processus de sévèrisation des normes. Il est évident que l'on tend désormais vers les limites du rapport coût/efficacité et qu'il faudra veiller à ce que la Commission européenne n'adopte pas sur ce sujet des positions maximalistes peu compatibles avec les exigences économiques.

Le programme « Auto oil » a par exemple décrit divers scénari pour les quinze prochaines années. Il apparaît que la différence de coût entre des « mesures utilisant les meilleures technologies possibles » et des « mesures économiquement viables révélées par l'analyse coût/efficacité » se chiffre à 8 milliards d'ECU par an, la première hypothèse étant six fois plus onéreuse que la seconde. Le choix du scénario « meilleures technologies possibles » ne manquerait évidemment pas d'avoir des conséquences dommageables pour la compétitivité de notre économie et donc pour l'emploi et la croissance alors que sa contribution à l'amélioration de la qualité de l'air serait très limitée et que d'autres sources de pollution doivent être prises en considération.

**ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE QUALITE DE L'AIR
ETUDE DE CAS (VILLE DE MILAN)**

ACTIONS	NOMBRE D'HEURES NON- CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE DE L'AIR (EMISSION DE NOX)	COUTS POUR L'UNION EUROPEENNE PENDANT 15 ANS
Réglementation 1990	250 h / an	—
Mesures déjà décidées	95 h / an	Pas de coût supplémentaire
Mesures économiquement viables révélées par l'analyse coût/efficacité	38 h / an	1,6 milliard d'ECU par an
Mesures utilisant les meilleures technologies possibles	18 h / an	9,6 milliards d'ECU par an

Source : Auto oil

IV.- PROMOUVOIR L'INNOVATION ET FEDERER LES EFFORTS DE RECHERCHE

Pour les constructeurs automobiles, 2010 c'est déjà demain. Tous se sont lancés dans une définition de la voiture du futur, une voiture qu'ils voient plus propre, plus économe en énergie, plus sûre et plus intelligente.

Dans tous les grands pays constructeurs, industriels et pouvoirs publics unissent leur force et mobilisent d'importants moyens financiers pour développer le véhicule répondant aux besoins du consommateur du siècle prochain.

A.- UN ENJEU PLANETAIRE MOBILISANT CONSTRUCTEURS ET POUVOIRS PUBLICS

1.- Les Etats-Unis et le PGNV

En 1993, le Président Clinton et les trois grands constructeurs américains ont scellé un accord définissant un «partenariat pour une nouvelle génération de véhicules » (PGNV). Par cet accord, les Etats-Unis s'engagent à mettre sur le marché à l'horizon 2004 des véhicules consommant un gallon aux 80 miles (soit un peu moins de 3 litres aux 100 km).

Ce programme, qui associe également équipementiers et universités a, après avoir évalué diverses pistes de recherche, rapidement choisi la mise au point d'un véhicule hybride comme objectif prioritaire (les véhicules hybrides sont des automobiles dont la motorisation associe un moteur classique à un générateur alimentant plusieurs moteurs électriques généralement logés dans les roues). Les « big three » développent ainsi, avec le soutien du département à l'énergie des projets sur le véhicule hybride mobilisant un montant total de 370 millions de \$. C'est dans ce cadre que Ford par exemple, a mis au point un modèle équipé d'un petit moteur à injection directe, d'une batterie alimentée par le moteur, de moteurs électriques placés dans chaque roue, de freins à récupération d'énergie et d'une carrosserie légère en aluminium.

Par ailleurs, le PGNV s'intéresse au moteur à pile à combustible et aux nouveaux matériaux.

2.- Le Japon et VERTIS

C'est en janvier 1994, que les ministères japonais du commerce extérieur et de l'industrie (MITI), des transports, des postes et télécommunications et de la construction ont lancé avec les industriels, les instituts de recherche et les universités, le projet VERTIS consacré aux systèmes intelligents de transports. Les principales actions portent sur l'« information embarquée » des conducteurs, le paiement électronique des péages et parkings et les dispositifs électroniques anti-collision et de détection d'obstacles.

De leur côté, les constructeurs nippons poursuivent des recherches actives sur les nouvelles motorisations : Mitsubishi a mis au point les premiers moteurs à essence à injection directe et Toyota sera dès l'année prochaine le premier constructeur mondial à commercialiser un véhicule hybride. Quant à Honda, toujours fidèle à son image de constructeur innovant et original, il poursuit ses recherches sur le véhicule solaire.

3.- L'Union Européenne, le 5ème PCRD et la « task force » voiture de demain

Le 5ème programme-cadre de recherche et de développement (PCRD) met en place de nombreuses actions dont beaucoup concernent l'industrie automobile : bio-carburants, navigation embarquée, micro-processeurs, matériaux nouveaux, batteries, piles à combustible, véhicules à hydrogène. Le lancement d'un programme-cadre sera, de surcroît, facilité par l'exigence d'une simple majorité qualifiée et non plus de l'unanimité des pays membres.

Surmontant ce handicap, le 4ème PCRD avait déjà apporté des résultats probants grâce en particulier aux projets Brite-EuRam et Joule. Le premier a contribué à hauteur de 227 millions d'ECU à l'effort de recherche de l'industrie automobile. Ont été aussi soutenues des actions génériques dans le domaine des technologies de la production et des matériaux et des projets portant spécifiquement sur les transports de surface et associant largement le réseau européen de PME. Joule, pour sa part, a principalement accompagné des projets relatifs au développement des batteries et des piles à combustible pour le véhicule électrique.

Enfin, en juin 1995, la Commission a créé une *task force* « voiture de demain » dont le but est le développement de véhicules économes, propres, sûrs et intelligents. Il s'agit là d'une décision représentative du changement de la politique européenne de recherche. Désormais, Bruxelles ne s'intéresse plus seulement aux technologies génériques, la *task force* constituant la parfaite illustration qu'en matière d'innovation, une priorité sectorielle peut être définie par la Commission (une autre *task force* visant au développement du transport multimodal a d'ailleurs également été

constituée). La *task force* « voiture de demain » qui réunit les constructeurs automobiles européens, les équipementiers européens, les représentants des grandes villes, les compagnies d'électricité, les producteurs de gaz et les pétroliers sert en particulier à coordonner les projets développés dans le cadre de Brite-EuRam et de Joule. 84 projets sont ainsi suivis par la « task force ».

Comment se traduit cet effort auprès des entreprises ? Est-il perçu comme suffisant ? Est-il comparable à celui fourni par les Etats membres ? Renault, dans un document fourni à la mission d'information, apporte divers éléments de réponse. Si, pour ce groupe, l'effort public paraît encore modeste – un propos contraire eût été surprenant –, la montée en puissance de la recherche européenne dans le secteur automobile commence à se faire sentir :

« Sur les sept dernières années, les financements liés à la recherche ont représenté, pour Renault, un montant proche des 80 millions de francs, ce qui représente 8 % des dépenses de recherche du groupe.

Dans ces financements, qui toutefois restent modestes, la part européenne a fortement augmenté (4 % en 1990, 25 % en 1993, 50 % en 1996), la part restante étant financée par les procédures Eureka et par les programmes du PREDIT ».

EXEMPLES DE PROJETS CLES IMPLIQUANT DES PARTENAIRES FRANÇAIS

- **BRITE-EURAM**

« Nitrogen oxide removal from Diesel & lean Otto engine exhaust »

Collaboration entre Volkswagen (coordinateur), Renault, PSA, l'université de Strasbourg, EUCAR et d'autres partenaires universitaires. L'objectif est la mise au point de matériaux catalytiques permettant d'atteindre une réduction de 40-50 % des émissions NOx des véhicules légers et de 80 % des véhicules diesel lourds. Les catalyseurs retenus seront testés sur des véhicules à essence pauvres, des véhicules diesel avec et sans injection directe et sur un camion diesel à injection directe.

« European hybrid technology development approaching efficient zero emission mobility »

Collaboration entre BMW AG (coordinateur), PSA, Renault, l'INRETS, EUCAR et d'autres partenaires industriels et universitaires, afin de développer de nouveaux designs et instruments d'évaluation pour véhicules hybrides avancés. L'accent est mis en particulier sur l'effet de ces nouveaux instruments de conception au niveau des émissions et de la consommation de carburant. Les nouveaux matériaux, composants et prototypes sont également évalués en fonction de leur caractère opérationnel et de leur facilité de production, en vue de réduire le temps d'accès au marché.

- **JOULE**

« Lithium ion liquid electrolyte module and battery system development »

Collaboration entre SAFT (coordinateur) et VARTA ainsi que des partenaires EUCAR afin de concevoir et de développer des modules de batterie Li-ion. Le but est de produire des systèmes de batterie complets (y inclus les systèmes de contrôle électronique et de gestion thermique) d'au moins 100 Wh/Kg de densité énergétique, c'est-à-dire environ trois fois la capacité des batteries au plomb acide.

« Second generation PEM fuel cell working with hydrogen stored at high pressure for the electric vehicle »

Collaboration entre PSA (coordinateur) et Renault, ainsi que le CEAR, l'Air Liquide, De Nore (IT) et Solvay (BE), afin de développer un système de pile à combustible de type PEMFC à bas coût, qui puisse être intégré au sein d'un van Citroën Berlingo. Le combustible utilisé est l'hydrogène stocké à haute pression sous la forme gazeuse.

« Development of supercapacitors for electric vehicles »

Collaboration entre SAFT (coordinateur), ECN (NL), Danionics (DK), Alcatel Alsthom (FR), l'université de Kaiserslautern (DE) et CRFIAT (IT), pour développer des supercondensateurs présentant une densité énergétique de 6 Wh/Kg et une densité de puissance de 1,5-2,0 KW/Kg. A titre de comparaison, au Japon, la société Japan Storage Battery a développé des supercondensateurs de 6-7 Wh/Kg.

4.- La France et le PREDIT

C'est en mars 1996 que le Gouvernement a lancé PREDIT 2, « programme de soutien à la recherche et à l'innovation dans les transports terrestres » couvrant la période 1996-2000. Celui-ci a été élaboré avec les ministères de l'industrie, de la recherche et de l'environnement; l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) et l'Agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR) y ont été associées. Il regroupe tous les acteurs du transport routier et ferroviaire ainsi que les autorités organisatrices et les associations d'usagers. S'inscrivant dans la continuité du premier PREDIT, il poursuit en particulier les projets relatifs au « véhicule propre et économe » (projet lui-même découpé en plusieurs volets : véhicule hybride, moteur deux temps, etc...) et au «véhicule sécurité routière » (accidentologie, recherche en simulation, etc...). Parmi les objectifs assignés à PREDIT 2, on relève l'accélération de «la mise sur le marché de nouveaux véhicules et de systèmes de transport plus propres, moins bruyants et plus économes en énergie », et l'amélioration globale de la sécurité des véhicules et réseaux routiers. De fait, peu après le démarrage du nouveau programme, quatre appels à propositions ont été lancés sur les thèmes « conception-production », « sécurité-ergonomie-confort », « cycle carburant-moteur-dépollution », « Innovation pour les batteries d'accumulateurs ».

L'ensemble de PREDIT 2 mobilise 7,3 milliards de F. sur 5 ans financés aux deux tiers par des investissements industriels privés.

PREDIT 1996 - EDIT E FYNTHESE FINANCIERE

(en millions de F.)

Montant du programme	Aides européennes	Aides publiques nationales						Financements privés
		Total	Transport	Recherche	Industrie	ANVAR	ADEME	
7310	525	2125	670	450	650	250	105	4660

Source : ministère de l'éducation nationale, de la recherche et de la technologie

Selon le Secrétariat permanent du PREDIT, depuis le lancement du programme en 1996, «plus de 200 projets de recherche ont pu être suscités et soutenus. A côté des propositions des constructeurs et des centres de recherche du secteur, près d'une centaine de ces projets proviennent de PMI innovantes ou résultent d'initiatives de collectivités et d'exploitants locaux. On peut citer parmi les sujets les plus significatifs engagés en 1996 : (...) la mise au point de véhicules électriques urbains à autonomie élargie (et) une meilleure connaissance de l'impact des transports sur la santé... »

B.- UN ENJEU SUSCEPTIBLE DE REVOLUTIONNER LE PRODUIT AUTOMOBILE ET SON USAGE

1.- Le véhicule propre et économe

Tous les constructeurs mondiaux placent aujourd'hui la propulsion automobile au cœur de leurs préoccupations. Tous poursuivent des programmes sur le véhicule électrique et le véhicule hybride.

En effet, des marchés importants peuvent s'ouvrir pour ce type de véhicules aux alentours de 2005. L'État de Californie, qui s'est auto-imposé des normes de mise sur le marché de véhicules « zéro émission » peut devenir, à court terme, un formidable débouché.

Or, le véhicule électrique souffre aujourd'hui de divers handicaps : sa faible autonomie, la longueur de la durée de recharge et le coût du remplacement des batteries, la modestie de son volume utile, son prix d'achat. C'est donc à une véritable course que se livrent aujourd'hui les constructeurs afin d'être les premiers à proposer une voiture électrique économiquement viable.

COMPARAISON VEHICULE THERMIQUE - VEHICULE ELECTRIQUE

	Voiture électrique	Voiture thermique
Vitesse maximum	90 km/h	150 km/h
Transmission	automatique	automatique (tendance)
Autonomie	80 km	500 km
Prix	100 000 F	85 000 F
Coût d'utilisation fixe	600 F/mois	
Coût d'utilisation proportionnel	10 F/100 km	60 F/100 km

Source : Centre français de l'électricité

Dans cette compétition, les entreprises françaises sont bien placées. PSA a clairement fait porter ses efforts de recherche sur le véhicule électrique et est aujourd'hui parmi les constructeurs les plus avancés dans ce domaine, comme en témoigne le projet « Tulip » de mise en libre-service de micro-voitures électriques. Renault, pour sa part, mise plutôt sur le véhicule hybride comme l'illustre le prototype « Next », automobile équipée d'un moteur thermique de 750 cm³ installé sur l'essieu avant et de deux moteurs électriques de 7KW chacun, placés dans les roues arrières. Cette voiture peut rouler à 142 km/h en mode thermique et à 167 km/h en utilisant les deux propulsions. Le principe d'utilisation est le suivant :

- jusqu'à 40 km/h, la propulsion électrique intervient seule ; donc, en circulation urbaine, « Next » n'émet aucune substance polluante ;
- à partir de 40 km/h, le moteur thermique prend le relais ;
- lorsqu'un surcroît de puissance est nécessaire, en cas de dépassement par exemple, les deux propulsions marchent simultanément ;

– si la charge des batteries est insuffisante, quelle que soit la vitesse du véhicule, le moteur thermique remplace les moteurs électriques.

Pour M. Alain Morcheoine, directeur des transports à l'ADEME, ces véhicules hybrides constitueront *«le prochain pas technologique (permettant de réduire assez fortement les consommations et les pollutions)»*. Mais, ajoute-t-il *«de même que les robots Marie hachent mal la viande et battent mal les œufs en neige, les véhicules hybrides sont moins efficaces que les véhicules électriques purs en ville, et que les véhicules thermiques purs à la campagne. Mais ils peuvent offrir un compromis intéressant dans l'attente de la pile à combustible»*.

La mise au point du véhicule électrique et du véhicule hybride constitue donc une première étape.

D'autres pistes de recherche sont explorées et leurs résultats devraient avoir une traduction industrielle vers 2010-2020. Plusieurs constructeurs américains et européens (Mercedes-Benz, Renault) misent sur le moteur à pile à combustible, celui-ci tirant son énergie du courant électrique produit lors de la réaction contrôlée entre l'hydrogène et l'oxygène. Cette voie est considérée comme très prometteuse par M. Alain Chartier, directeur scientifique de l'ADEME. Selon lui, *«pour à peu près tout le monde, (...) la solution de la pile à combustible à hydrogène se dégage nettement. L'hydrogène viendra de toutes les sources possibles, qu'il s'agisse (d'énergies) renouvelables, du nucléaire, voire du charbon. (...) Dans une perspective à moyen terme, l'hydrogène est un vecteur intéressant, puisqu'il affranchit de toute limite quantitative des ressources, ne produit que de la vapeur d'eau, ce qui limite grandement l'effet de serre et est très peu polluant. De plus, la pile à combustible présente la particularité de garder des niveaux de performance très élevés quelle que soit la charge, ce qui n'est pas le cas des moteurs thermiques classiques.»*

Les industriels français ne négligent pas cette piste. Renault pilote ainsi le projet Feveur lancé en 1994 dans le cadre du programme européen Joule et associant Volvo, les entreprises italiennes Ansaldo et De Nora, L'Air liquide et l'Ecole des mines de Paris. Le prototype, construit à partir d'une carrosserie de break Laguna roule à 120 km/h, dispose de 500 km d'autonomie et rejette uniquement dans l'atmosphère de l'eau chimiquement pure.

BMW, de son côté, a fait le choix du moteur à hydrogène et oriente ses recherches vers la mise au point de réservoirs adaptés. Mais le résultat de ces travaux s'inscrit à plus long terme, BMW tentant de trouver un carburant

susceptible d'être utilisable après l'épuisement des réserves mondiales en énergies fossiles, hypothèse qui est toutefois loin d'être improbable car comme l'a fait remarquer le directeur scientifique de l'ADEME : « *on exploite plus à fond les gisements existants, tandis qu'il y a, depuis quinze ans, une chute spectaculaire (des) découvertes de grands gisements* » ; selon lui, l'évolution du parc automobile chinois nécessitera à l'horizon 2030-2050 « *une production de pétrole égale à 1,5 fois la production actuelle* ».

La mise au point d'un véhicule économe passe également par la recherche de nouveaux matériaux. Ainsi, aux Etats-Unis, 32 sidérurgistes réunis dans le « American iron & steel institute » ont élaboré un acier à la fois plus léger, plus solide et moins coûteux que celui actuellement utilisé dans l'industrie automobile.

2.- Le véhicule sûr et intelligent

C'est dans ce domaine que l'intervention des équipementiers est la plus marquante.

En matière de sécurité, l'automobile va désormais développer des systèmes actifs. Elle ne se bornera plus à protéger passivement le conducteur pendant la collision grâce aux ceintures de sécurité, appuie-tête et autres coussins auto-gonflants mais détectera les obstacles et sera équipée de systèmes anti-collision. Les programmes de recherche portent ainsi sur la vision nocturne à infra-rouge au-delà du faisceau des phares ou sur l'équipement en radars de détection des obstacles.

Quant à l'« intelligence » du véhicule, elle pourra également s'exprimer dans le domaine de la sécurité avec la mise au point d'« airbags passagers » ne se déclenchant qu'en cas de présence d'une personne à côté du conducteur ou de feux de stop indiquant l'intensité du freinage.

Mais c'est surtout en matière de circulation que la voiture de demain peut faire la preuve de ses progrès. Aujourd'hui déjà, les premiers ordinateurs de bord, mis en liaison avec une cartographie informatisée, guident l'automobiliste, lui indiquant le chemin le plus approprié et déjouent pour lui les pièges de la circulation. Demain pourrait voir l'apparition de l'« autoroute automatique », un ordinateur central guidant des convois de voitures roulant à la même vitesse. Telles sont les prévisions de M. François de Charentenay, directeur de la recherche et des affaires scientifiques chez PSA : « *A terme, pour les voyages sur autoroute et sur de longues distances, pourquoi ne pas envisager un système d'autoroutes informatisées qui apporterait un surcroît de sécurité ?* »

(...) Déjà des systèmes automatiques de suivi des lignes sur autoroutes, le contrôle d'allure intelligent, le suivi du véhicule précédent sont très avancés. Ils devraient sortir d'ici trois à sept ans (...). Nous avons déjà des prototypes qui roulent régulièrement avec ces systèmes qui sont extrêmement fiables. Pour que le flux de la circulation sur autoroute soit continu, il faudra que tous les véhicules soient équipés de radars. Dans une dizaine d'années, ils se déplaceront sur les autoroutes comme une sorte de train, à 140 ou 150 km/h. Les gens pourront se distraire avec des jeux vidéo, travailler sur leur ordinateur, passer des fax ». (in Energies n° 32. Été 1997).

Mais les automobilistes accepteront-ils un tel changement ? Avec l'automobile intelligente, que restera-t-il à l'automobiliste ?

C.- UN ENJEU DEVANT DEPASSER LES CLIVAGES INDUSTRIELS

Le développement d'équipements aussi sophistiqués doit logiquement faire venir de nouveaux acteurs dans la filière automobile. Le développement des « autoroutes automatiques » par exemple implique l'utilisation de technologies déjà maîtrisées par l'industrie aéronautique. Les Etats-Unis ne s'y sont pas trompés, puisque certains projets développés dans le cadre de leur « partenariat pour une nouvelle génération de véhicules » associent la NASA, le bureau des recherches navales de l'US Navy et le département de la défense.

Or, en France, comme le souligne la direction des entreprises de la Banque de France : *«le secteur de l'équipement automobile ne dispose pas d'un leader national dans le domaine de l'électronique, qui constitue pourtant un pôle stratégique majeur en forte croissance. La concurrence mondiale dans ce segment s'est encore renforcée avec l'émergence d'entreprises américaines extrêmement puissantes qui se redéploient vers le secteur automobile afin de compenser, partiellement, la contraction de leurs débouchés traditionnels dans le domaine militaire ».*

Nos industries de défense, qui connaissent les mêmes problèmes, pourraient peut-être méditer l'exemple de leurs concurrents américains et trouver dans la sophistication automobile des débouchés nouveaux leur permettant d'exprimer leur savoir-faire et de maintenir leurs emplois.

CONCLUSION

En cette fin de XX^{ème} siècle, l'automobile ne fait plus l'unanimité sur son nom. Le temps est révolu où elle était synonyme de liberté de déplacement. Aujourd'hui, une partie de l'opinion publique stigmatise la civilisation du «tout automobile», lui reprochant de causer plusieurs milliers d'accidents par an, de dégrader la qualité de l'air, d'encombrer les villes et d'être à la source de comportements où l'individualisme l'emporte largement sur le civisme.

De nombreuses personnes auditionnées par la Mission ont mis l'accent sur la nécessité de repenser l'usage de l'automobile particulièrement en milieu urbain. Ainsi pour M. Jean-Claude Gayssot, Ministre de l'équipement, des transports et du logement : il faut « *encourager (un) transfert modal de la voiture vers les transports collectifs (...). Il ne s'agit donc pas de chasser l'automobile de la ville, mais plutôt de redéfinir progressivement sa place, en complémentarité avec celle des transports collectifs, qui doit être plus centrale, plus structurante.* »

Car il est clair, comme le souligne Mme Dominique Voynet, Ministre de l'aménagement du territoire et de l'environnement, que « *l'automobile n'est pas, en tout temps, en tout lieu et pour tous les types de déplacement, le meilleur moyen d'aller d'un point à un autre* ».

Pour M. Philippe Guedon, Président-directeur général de Matra Automobile, la voiture est devenue un « *court courrier (...)*. Elle demeure « *imbattable entre zéro et deux cent cinquante kilomètres, mais pour aller à Lyon, il est vraisemblable que nous prendrons le TGV ou l'avion, pas la voiture.* »

Mais elle doit être un « court courrier » non urbain car, comme l'a indiqué à la Mission M. Jean-Pierre Lapaire, membre du Conseil d'administration du Groupement des autorités responsables de transport (GART) : « *la voiture particulière n'aura plus, dans un avenir proche, (...) sa place en ville au sens où nous l'entendons aujourd'hui encore, c'est-à-dire en tant que véhicule*

bénéficiant d'un impérialisme absolu lui permettant d'envahir tout l'espace, y compris les trottoirs et les espaces verts que l'on a vu progressivement transformés en places de stationnement ».

Il faut donc, comme le souhaite Mme Dominique Voynet, Ministre de l'aménagement du territoire et de l'environnement, promouvoir « *la mise en place de nouvelles solutions de déplacement (...) de nature à réconcilier nos concitoyens avec l'automobile et à faire apparaître, face à un marché saturé, de nouveaux besoins et de nouvelles perspectives.* »

C'est ainsi qu'apparaîtra une nouvelle approche de l'automobile en milieu urbain, approche qui pourrait être fondée sur une distinction entre l'appropriation exclusive du véhicule et l'usage qui en est fait, comme en attestent les nouvelles formes d'utilisation que constituent le co-voiturage, la location ou le libre-service.

Pour cela, il importe que l'automobiliste lui-même fasse sa propre « révolution culturelle », laisse de côté ses traditionnels réflexes individualistes et ne tienne pas le raisonnement résumé d'une phrase par M. Jean-Louis Schneiter, membre du conseil d'administration du GART, « *s'il y a moins de voitures, je roulerai mieux avec la mienne...* ».

Une mission d'information sur « la situation et les perspectives de l'industrie automobile en France et en Europe » ne peut passer ce débat sous silence. La construction, le commerce, le produit automobiles, les conséquences économiques et sociales de la recomposition du paysage automobile mondial sont certes au coeur du travail assigné à la Mission. Doit-on pour autant ignorer l'usage de la voiture et son évolution prochaine ? Doit-on oublier qu'en Europe, le marché n'est pas seul à être saturé et que la circulation dans les grandes agglomérations l'est également ? Doit-on mentionner seulement les recettes fiscales générées par l'automobile et ne rien dire sur le coût qu'elle représente pour la collectivité ?

Certes non ! Mais il serait hâtif d'en conclure que le remède aux maux de notre époque passe par une réduction de notre parc automobile. Ce n'est pas le nombre de voitures qui pose problème mais la façon dont les gens s'en servent. L'apparition plus ou moins récente des monospaces, des micro-voitures urbaines, des véhicules utilitaires transformables en voitures particulières montre que les mentalités sont en train d'évoluer.

Cette évolution ne dispense toutefois pas les pouvoirs publics de prendre des décisions accompagnant ce changement d'état d'esprit :

– en dissuadant les automobilistes d'utiliser leurs voitures particulières pour se rendre dans les centres-villes, avec en corollaire, une politique résolue de promotion des transports en commun et de développement de la voiture « propre » ;

– en recherchant en dehors de la ville un meilleur équilibre entre transport routier et transport ferroviaire.

Ainsi, liberté et responsabilité pourront être conciliées.

EXAMEN DU RAPPORT

La Mission a procédé à l'examen du rapport de M. Gérard Fuchs au cours de sa séance du mercredi 11 décembre 1997.

Un débat a suivi l'exposé du Rapporteur.

Après avoir regretté que les conditions d'examen du rapport ne permettent pas d'en faire une analyse approfondie, **M. Gérard VOISIN** a indiqué qu'il ne voterait pas un texte dont il a jugé les conclusions démoralisantes, celles-ci ne présentant aucune dynamique de reconquête pour la construction automobile.

Il a estimé par exemple qu'il n'y avait pas de réponse apportée à la question essentielle de la percée des constructeurs extrême-orientaux.

Il a noté que le rapport proposait le retour d'une prime sous une forme plus sophistiquée que précédemment et que, sur ce point, la pensée de certains membres de la Mission avait donc évolué.

Il a en revanche déploré qu'aucune solution technique n'ait été présentée afin de rendre plus performant le secteur de l'industrie automobile au bénéfice des salariés.

Il a estimé que le problème de la pyramide des âges pouvait être partiellement résolu grâce à la rotation des personnels sur les postes de travail et regretté que l'on paraisse s'accorder sur l'idée émise lors de certaines auditions que le salarié à 46 ans était en quelque sorte « bon pour la casse ».

S'agissant de l'implantation de Toyota en France, il a jugé que ce constructeur risquait de « donner des leçons » aux constructeurs français.

Il a également regretté de n'avoir pas trouvé dans le rapport des pistes permettant aux constructeurs français de répondre, par l'implantation d'usines à l'étranger, au développement des transplants asiatiques en Europe.

Il a rappelé que la distribution automobile employait plus de 400 000 personnes et que ses perspectives d'évolution étaient particulièrement préoccupantes.

Après avoir déploré l'absence d'objectifs de promotion des véhicules les moins polluants, en jugeant que la France risquait de passer à côté d'une révolution technologique à laquelle les Japonais, eux, se seraient préparés, il s'est demandé si, malgré sa sortie anticipée, le rapport n'était pas en partie rendu obsolète du fait de l'arrivée en France de Toyota.

Il a conclu en insistant sur la nécessaire prise en compte du caractère mondial du marché et sur l'importance de s'implanter à l'étranger.

M. Jacques MASDEU-ARUS a d'abord jugé que le diagnostic posé par le rapport traduisait bien les préoccupations des salariés et des chefs d'entreprise.

Il a exprimé la crainte que l'amorce de rééquilibrage fiscal envisagé par le rapport ne conduise à une désaffection immédiate de la clientèle pour les véhicules diesel et souligné que si la fiscalité actuelle leur était plus favorable, ces véhicules étaient plus chers à l'achat.

Concernant les problèmes d'emploi, il a estimé que les solutions préconisées ne facilitaient pas la résolution du problème des sureffectifs de l'industrie automobile française. Il a ensuite regretté que le rapport ne développe pas assez les possibilités permettant de renforcer la souplesse en matière de durée du travail, notamment par l'appréciation annuelle du temps de travail.

S'interrogeant sur l'ampleur réelle des aides accordées à Toyota pour son implantation à Valenciennes, il a indiqué que l'arrivée du constructeur japonais allait augmenter les surcapacités et les sureffectifs.

Il a ensuite approuvé la position du Rapporteur sur l'accord UE-Japon, en insistant sur la nécessité de le prolonger en redéfinissant les règles de calcul.

Il a conclu son intervention en indiquant qu'il ne voterait pas le rapport.

Après avoir souligné l'importance qu'il convient d'accorder aux technologies nouvelles, **M. Joseph PARRENIN** a convenu que le rapport faisait un juste partage entre ce qui est du ressort du politique et des entreprises, telles les stratégies industrielles et commerciales. Il a estimé que l'implantation d'un nouveau constructeur sur notre sol n'était pas nécessairement une mauvaise

chose mais pouvait, au contraire, contribuer à fixer la tradition automobile française.

Il a jugé équilibré le dispositif proposé sur la fiscalité des carburants et s'est félicité que celui-ci établisse une « doctrine » rendant lisibles, pour les constructeurs, les intentions des pouvoirs publics.

Il a enfin estimé intéressantes les six pistes tracées par le rapport en matière de réduction du temps de travail, rappelant qu'il n'appartenait pas à la Mission de faire des choix qui relevaient de la négociation entre les partenaires sociaux.

M. Patrice MARTIN-LALANDE a souligné l'intérêt de publier dès à présent la première partie des travaux de la Mission et estimé qu'un des mérites principaux du rapport est de dissiper divers fantasmes comme ceux liés à l'éventuelle fusion Renault-PSA ou à la « diabolisation » du diesel.

Il a toutefois relevé des insuffisances dans les propositions :

- la gestion de la décroissance des effectifs pose problème ; le remplacement « un pour un » risque de nuire à la compétitivité de notre industrie automobile et de menacer à terme l'ensemble des emplois ; le rapport aurait dû prendre plus résolument parti en faveur des mesures d'âge ; dans le cadre de la négociation sur l'aménagement du temps de travail, l'unité à prendre en compte est la durée de vie d'un modèle ;
- s'agissant des normes environnementales, la position maximaliste de l'Union européenne risque à terme de pénaliser notre industrie automobile ;
- le soutien à l'équipement des flottes publiques en véhicules électriques doit être plus nettement affirmé ;
- si la proposition de prolongement de l'accord UE-Japon semble nécessaire et positive, la mise en place de mesures de contrôle des importations en provenance d'autres pays aurait également pu être envisagée dans le rapport ;
- le rapport ne propose aucune formule d'aide à l'innovation et n'aborde pas le problème du poids lourd.

Il a par ailleurs jugé que les objectifs communautaires d'aménagement du territoire, pour légitimes qu'ils soient, peuvent aboutir à aggraver les surcapacités de production européenne, affectant ainsi les politiques de l'emploi et ne répondant pas à l'exigence d'une concurrence loyale.

Il a enfin souligné que le secteur de la distribution et de la réparation jouait un rôle déterminant pour attirer et fidéliser la clientèle et qu'il convenait en conséquence de faire preuve de la plus grande circonspection à l'égard de toute initiative visant à modifier le régime actuel de distribution sélective.

M. Maurice ADEVAH-POEUF a rappelé les circonstances de la naissance de la Mission, constituée peu après la fermeture du site de Vilvorde et dont l'arrivée de Toyota a marqué la fin de la première étape. Il a résumé les trois problèmes principaux de l'industrie automobile française :

- un marché européen saturé et une implantation insuffisante sur les marchés émergents ;
- des synergies insuffisantes entre constructeurs ;
- des sureffectifs qui pèsent sur la rentabilité.

S'agissant des propositions sur la fiscalité, il a indiqué qu'il les trouvait raisonnables, notamment parce qu'elles s'inscrivaient sur le moyen terme.

En matière de politique sociale, il a particulièrement insisté sur la nécessité d'une négociation décentralisée.

Il a ensuite précisé que le dispositif d'aides à la demande proposé pourrait permettre une remontée de gamme du marché français et donc l'augmentation des marges des constructeurs.

Concernant l'aspect « extérieur » des propositions, il a estimé qu'il convenait de maintenir l'accord d'auto-limitation avec le Japon, d'utiliser les instruments de défense commerciale européens contre la Corée et d'affirmer la position française sur les dossiers européens concernant l'automobile.

Il a conclu son intervention en indiquant que le groupe socialiste votera le rapport.

M. Pierre BOURGUIGNON a fait valoir que ce rapport devrait être un instrument précieux pour les acteurs du secteur automobile, sa partie analytique étant particulièrement utile dans une période où cette industrie connaît de profonds changements.

Il a toutefois regretté que cette analyse n'ait pas fait l'unanimité au sein de la Mission.

Il a estimé que le rapport avait évité l'écueil du maximalisme et n'était pas tombé dans le piège consistant, sur certains sujets, à agiter mythes, symboles et archétypes.

M. François LOOS a indiqué qu'il ne pouvait répondre à l'appel au consensus sur le rapport en raison d'un certain nombre d'objections de fond. Ainsi, il n'est pas d'accord avec le traitement social de la surcapacité préconisé et ne voit pas l'intérêt d'aligner les écarts de fiscalité des carburants sur la moyenne européenne. Jugeant la restructuration du secteur inévitable, il a estimé que c'est dans la vitesse de développement des produits nouveaux que s'engagera la compétition.

Il a également regretté que la dimension européenne du problème soit insuffisamment prise en compte.

M. Daniel PAUL, Président, souhaitant s'exprimer en son nom personnel, a indiqué qu'il voterait pour le rapport, parce qu'il y retrouve l'essentiel de ses préoccupations, à défaut de leur intégralité.

Il a ensuite exprimé son inquiétude pour Renault dont l'actionnaire principal, l'Etat, ne joue pas son rôle et regretté l'externalisation croissante de sa production.

Prenant l'exemple de Matra Automobile, il a estimé souhaitable d'élargir les bases financières et techniques des deux constructeurs français, soit de l'intérieur, soit par des collaborations extérieures.

Puis, rappelant qu'au cours des auditions de nombreux intervenants avaient soulevé le problème de l'association des salariés aux processus de réorganisation en cours dans les entreprises du secteur automobile, il a insisté sur la nécessité d'une profonde mutation des rapports sociaux dans ce secteur.

Concernant les mesures d'âge, il a indiqué qu'il fallait tendre autant que possible vers le remplacement « un pour un », tout en s'inquiétant des conséquences qui pourraient en résulter pour les régimes de protection sociale ; à cet égard, il a rappelé que la présence de fonds de pension américains dans l'actionnariat des deux constructeurs français indiquait que ces deux entreprises étaient bien gérées, et qu'il était donc possible de les mettre à contribution pour financer ces mesures.

En réponse aux différents intervenants, **M. Gérard FUCHS, Rapporteur**, a apporté les précisions suivantes :

- il n'existe pas de réponse unique aux stratégies des constructeurs extrême-orientaux : c'est pourquoi le rapport propose diverses pistes ;
- son jugement sur les aides à la consommation a effectivement été révisé à la lumière des résultats des primes mises en place dans les pays voisins ;
- l'évolution de la fiscalité des carburants doit, comme le souhaitent les constructeurs, être prévisible ;
- seule une des six mesures de réduction de la durée du travail évoquées dans le rapport retient le principe « un pour un » ;
- la réponse au problème des sureffectifs dépend largement de l'évolution de la demande et de la capacité de nos constructeurs à s'implanter à l'étranger ;
- les mots de flexibilité ou d'annualisation sont perçus comme la mise en oeuvre de décisions unilatérales et non comme le résultat de véritables négociations ;
- la négociation dessinant les contours du « contrat automobile pour le développement et l'emploi » ne doit pas s'apparenter à une « grand-messe » et être, dans ces conditions, nécessairement tripartite.
- la Mission ne saurait se substituer aux constructeurs quant à leurs choix stratégiques ni aux négociateurs dans leurs relations sociales ; son objectif est de faire des propositions dont il appartiendra à la puissance publique de faire le meilleur usage.

La Mission a approuvé les conclusions du rapport et autorisé sa publication conformément à l'article 145 du Règlement.

*

* *

EXPLICATIONS DE VOTE

**EXPLICATIONS DE VOTE DES COMMISSAIRES APPARTENANT
AU GROUPE DU RASSEMBLEMENT POUR LA REPUBLIQUE**

Forte de trois grandes marques généralistes dotées chacune d'atouts puissants et d'une solide identité, l'industrie automobile française traverse cependant aujourd'hui une phase difficile liée à l'évolution récente du marché européen autant qu'à celle du marché mondial. Le marché automobile européen ayant connu en 1993 une fracture brutale, qui s'est traduite cette année-là par un recul de plus de 17 % des immatriculations de véhicules neufs.

Même si l'on peut constater une certaine reprise, quoique modérée, ce même marché européen n'a toujours pas retrouvé, quatre ans plus tard, le niveau qu'il avait atteint en 1992 tandis que les tendances de consommation montrent clairement qu'il est en large partie parvenu à maturité, et que le « rattrapage » intégral des effets de la fracture de 1993 n'est pas envisageable à bref délai.

Pour ce qui est du marché français, le recul pour l'année 1997 par rapport à l'année précédente, ne s'explique pas seulement par le contrecoup de l'arrêt des primes qualité automobile. Il traduit aussi, pour le groupe RPR, les inquiétudes des ménages quant à l'avenir de leur emploi, et à la pérennité de leur protection sociale.

Il traduit l'effet nuisible des diminutions récentes de pouvoir d'achat qui ont pour cause le matraquage fiscal des familles et des classes moyennes.

Au contexte difficile d'un marché stagnant, s'ajoute le fait que la mondialisation croissante de l'économie mène à une intensification de la concurrence. En outre, nombre de constructeurs généralistes européens ou présents en Europe ont pu bénéficier, dans la période récente, des avantages monétaires nés de dévaluations compétitives comme celles de la lire, de la peseta ou de la livre, ainsi que des retombées d'une délocalisation d'une part de leur production vers des pays à coûts industriels et sociaux faibles.

Dans un environnement économique aussi incertain, l'industrie française doit donc affronter une véritable guerre des prix, dont les conséquences sont l'affaiblissement de la rentabilité des entreprises en même temps qu'un recul préoccupant des positions des constructeurs français sur le marché français, passées en 1995 au dessous de la barre de 60 %.

Cela dit, les constructeurs français ont des atouts potentiels certains pour affronter un environnement devenu en cette fin de siècle extrêmement difficile : leur capacité à répondre au marché par des produits innovants, la capacité à offrir une gamme diversifiée de produits, une image solidement affirmée de qualité, des pôles d'excellence reconnus dans le monde entier dans des créneaux comme celui de la motorisation diesel ou celui des véhicules utilitaires légers, et enfin une grande aptitude à se projeter dans l'avenir avec une position forte dans le véhicule électrique, le GPL, les véhicules hybrides, l'intelligence embarquée, sans oublier les évolutions attendues en matière de réduction des consommations.

Le groupe RPR considère par conséquent comme nécessaire :

⇒ ... DE RESTAURER UNE RENTABILITE SUFFISANTE DES CONSTRUCTEURS

Afin de faire face aux conditions de la concurrence mondiale, marquées en particulier par l'accélération des rythmes de renouvellement des modèles, l'intensification de la compétition technologique et la nécessité de demeurer compétitif en matière de prix, les constructeurs français se sont engagés dans la voie d'une baisse de leurs coûts de revient. En particulier grâce à des progrès en matière d'organisation industrielle.

Cette voie doit être constamment encouragée. La baisse des coûts de revient sera d'autant plus porteuse pour les industries françaises de l'automobile qu'elles seront obtenues par les voies de l'innovation technologique et organisationnelle. Par le moyen également d'une recherche d'intégration de plus en plus poussée des filières.

Sur ces points essentiels le rapport n'apporte pas de solutions novatrices.

Nous ne pouvons en ce sens qu'être d'accord avec une proposition de fond du rapport selon laquelle il est possible de produire des voitures de plus en plus sophistiquées et de moins en moins chères grâce à une autre organisation où les équipements travaillent plus. Nous ne pouvons cependant pas le suivre lorsqu'il prétend, confondant d'ailleurs aménagement du travail et réduction hebdomadaire du temps de travail, que les 35 heures auront ici des effets positifs.

La voie de l'annualisation, aux conditions d'une négociation permanente entre tous les partenaires, produirait en tout état de cause des effets réels sur l'emploi.

Sur ce plan de la « compétitivité prix », il est certain que la mise en place des trente-cinq heures, annoncée par le gouvernement, va s'avérer extrêmement dangereuse pour un secteur aussi sensible que l'industrie automobile. Elle aboutira, en effet, à alourdir fortement les coûts des entreprises au moment même où celles-ci cherchent à les réduire. Elle interdira de fait, toute baisse des prix, et tous gains de compétitivité à l'exportation.

⇒... DE MISER SUR LA « COMPETITIVITE HORS PRIX »

Mais la voie de l'avenir, pour l'automobile française, c'est aussi ce que certains rapports du Commissariat général du Plan ont appelé dans le passé les instruments de la « compétitivité hors prix ». La qualité des produits, leurs conditions de commercialisation, leur suivi et leur après vente..., sont également des facteurs clefs dans la compétition mondiale.

Conformément à ces analyses, les gains en parts de marché du fait d'une telle stratégie pourraient être considérables. Le rapport n'apporte sur ces points aucune ouverture, notamment sur l'avenir du réseau de commercialisation et de réparation.

⇒... DE SUSCITER UNE REPRISE DE LA CONSOMMATION AUTOMOBILE EN FAVORISANT LE RAJEUNISSEMENT DU PARC

L'une des conséquences de la langueur qui atteint aujourd'hui le marché français est l'allongement de la durée de détention de leur véhicule par beaucoup de consommateurs qui avaient l'habitude d'acquérir un véhicule neuf, avec les effets qui en découlent en termes de pollution et de moindre sécurité.

Afin de favoriser le retrait du marché des véhicules les plus polluants et les moins sûrs, une prime adaptée aux revenus faibles et destinée à encourager les détenteurs de véhicules anciens à se débarrasser de leur automobile constituera, à cet égard, une mesure à la fois à caractère social en même temps qu'un instrument efficace de modernisation du parc, de préservation de l'environnement, de développement de la sécurité routière.

Nous ne pouvons assurément suivre le rapport lorsqu'il prétend qu'en la matière, une politique gouvernementale soit disant en cours, viserait l'accélération de la croissance par la relance du pouvoir d'achat. Les récentes augmentations des prélèvements obligatoires ne correspondent à rien de ce genre.

⇒... DE FAVORISER UNE EVOLUTION SIGNIFICATIVE DE LA STRUCTURE DE LA PYRAMIDE DES AGES

L'industrie automobile française est confrontée au fait que l'âge moyen de ses effectifs risque d'être très élevé à l'horizon de l'an 2000 tandis que ceux de ses concurrents qui ont pu créer en Europe ou dans le monde, dans la période récente, des installations neuves, bénéficient d'un avantage compétitif lié à l'emploi d'une population plus jeune et de formation plus récente.

Du fait de la chute des ventes et des problèmes de compétition au plan européen, une question de sureffectif se pose également que l'on ne pourra régler uniquement avec les 35 heures, et les mécanismes de mesures d'âge tournés vers un remplacement à parité des personnes susceptibles de partir en retraite. On ne regarde donc pas le problème en face, et on ne contribue pas à le régler.

Face à un problème de cette nature, la puissance publique doit privilégier les voies et moyens suscitant le plus grand consensus social et permettant de rééquilibrer les pyramides des âges dans des conditions satisfaisantes pour les personnes concernées et économiquement cohérentes pour le secteur. C'est pourquoi notamment les formules de type FNE ne peuvent être laissées de côté.

Il reste néanmoins à explorer les voies d'un renouvellement des méthodes de formation du personnel. L'industrie automobile, tributaire de son histoire, ayant eu largement recours à des populations qui n'ont guère bénéficié de la formation professionnelle continue.

⇒... D'ETRE TRES VIGILANT QUANT AUX EVOLUTIONS INTERNATIONALES TOUCHANT L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

Dans un monde marqué par l'intensification des concurrences internationales et par une mondialisation accélérée, les pouvoirs publics se doivent d'être vigilants et fermes sur tous les domaines à caractère international susceptibles d'avoir des conséquences sur l'avenir des constructeurs français, qu'il s'agisse des conditions de compétition commerciale ou de l'évolution des réglementations internationales de toute nature.

⇒... DE NE PAS CEDER AUX EFFETS DE MODE

Concernant les propositions du rapport visant à surtaxer le diesel, via l'augmentation des taxes sur le gazole, et la modification de la fiscalité des véhicules selon qu'ils ont des moteurs diesel ou à essence, elles semblent davantage dictées par des considérations idéologiques que par des réflexions économiques fondées. Le diesel, qui n'a pas actuellement la faveur des lobbies écologiques, et donc celle du ministère de l'environnement, est justement très porteur pour l'économie française de l'automobile.

Ce qui signifie des avantages à l'exportation, des créations d'emplois et une contribution précieuse à la lutte pour la réduction de l'effet de serre grâce aux économies de consommation que permet le moteur diesel.

Pour ces diverses raisons, le Groupe RPR ne votera pas le rapport.

**EXPLICATIONS DE VOTE DES COMMISSAIRES APPARTENANT
AU GROUPE DE L'UNION POUR LA DEMOCRATIE FRANCAISE ET DU CENTRE**

La grande qualité du travail conduit par le rapporteur doit être saluée. Avec ce rapport, nous disposons d'un « état des lieux » très documenté sur la situation et les perspectives de l'industrie automobile.

Mais les « propositions d'action » présentées ne paraissent pas à la hauteur de la qualité du travail d'analyse mené par le rapporteur et les membres de la mission.

Le diagnostic est clairement posé : l'industrie automobile française et européenne souffre d'une situation de surcapacité structurelle (et l'implantation d'un nouveau constructeur japonais ne simplifiera pas les adaptations nécessaires).

Face à cette situation, la réponse ne peut se limiter, pour l'essentiel, à renvoyer à l'Etat la responsabilité et la charge d'un traitement social du problème des sureffectifs, et, surtout, elle ne peut pas faire l'impasse sur les problèmes de compétitivité des constructeurs français.

Quant aux propositions concernant le soutien de la demande, elles répertorient des instruments fiscaux et financiers déjà connus qui seraient à compléter ou à réactiver. (A ce propos, on redécouvre notamment les vertus des primes « qualité automobile » mises en place par les Gouvernements de M. Edouard Balladur et M. Alain Juppé).

En fait, plus que de « soutenir » ou « dynamiser » la demande, les orientations retenues proposent de la « réorienter » ou de la « rééquilibrer » ; les justifications présentées sont d'ailleurs fondées sur des objectifs environnementaux plus que sur des objectifs de reconquête du marché automobile : les défis industriels et les pistes ouvertes par le développement de technologies innovantes pour la mise au point des « véhicules du futur » sont peu ou pas explorés.

En ce qui concerne la dimension européenne et mondiale, et en particulier le problème central de l'offensive des constructeurs extrême-orientaux, les propositions restent à faire : c'est d'ailleurs ce que reconnaît explicitement le rapporteur en parlant d'un « travail à poursuivre par la mission pendant quelques mois ».

Sont également peu ou pas analysés les problèmes rencontrés par les sous-traitants de l'industrie automobile de même que par tout le secteur de la distribution automobile : les enjeux en termes d'emploi et d'aménagement du territoire sont pourtant également considérables.

De façon générale, la tonalité des propositions présentées paraît plus « défensive » qu'offensive et la conclusion du rapporteur apporte même une note pessimiste sur l'avenir de l'automobile dans notre société : ce n'est certes pas de nature à dynamiser un secteur industriel en crise.

Pour toutes ces raisons, les commissaires appartenant au Groupe U.D.F. ont voté contre les conclusions du rapport.

**EXPLICATIONS DE VOTE DES COMMISSAIRES APPARTENANT
AU GROUPE COMMUNISTE**

**POUR UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE AMBITIEUSE
DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE**

Aujourd'hui en France, plus de trois ménages sur quatre disposent au moins d'une voiture. Le taux de motorisation était, en 1996, de 78,41 % et n'a augmenté que de 5 points depuis 1985. Cette situation du marché témoigne de la forte diffusion du produit parmi les ménages modestes depuis le début des années 70. Mais le revenu reste un élément discriminant pour le renouvellement du parc automobile et pour le multi-équipement.

Pour autant, si le marché est aujourd'hui principalement un marché de renouvellement et d'achat de deuxième voiture il n'en correspond pas moins à des volumes importants. Avec 12 millions de véhicules vendus en 1995, l'Europe occidentale représente 55 % du marché mondial. Une augmentation des ventes prévue dans cette zone de près de 2 % par an soit, entre 1992 et 2002, 2,2 millions d'unités, représente 20 % des ventes supplémentaires envisagées au plan mondial. Cette part monte à 40 % si l'on prend en compte la partie orientale de l'Europe.

Ainsi le marché européen n'est pas sans avenir. De plus, le niveau actuel du marché qui reste important, ne reflète pas les besoins. Les politiques de pressions sur le pouvoir d'achat pèsent sur la demande solvable. La prise en compte des modifications de la place de la voiture dans la société et des contraintes écologiques appellent un renouvellement important du parc. Ainsi l'avenir des constructeurs se joue autant dans le rapport pouvoir d'achat - prix des voitures que dans leur capacité à répondre aux nouveaux besoins des consommateurs.

I - Un problème de demande, un problème de prix

Les caractéristiques de ce marché lui donnent une forte dimension cyclique correspondant aux évolutions de conjoncture. La capacité de report des achats en fonction des anticipations de revenus et des évolutions de l'emploi explique ce phénomène. Au-delà, il est confronté à une dégradation de la demande solvable qui met en cause les évolutions respectives du prix des voitures et du pouvoir d'achat. Ce problème s'exprime par différentes évolutions du

marché : le vieillissement du parc⁴, l'augmentation de la part des achats d'occasion et celle des petites voitures. Le succès des primes en est également une preuve.

L'achat d'une voiture neuve constitue une charge de plus en plus lourde pour les ménages. En 1979 le prix d'un véhicule neuf représentait en moyenne **cinq mois et demi de revenu**. En 1989 c'est près de 7 mois qu'il faut déboursier. Il fallait, en 1995, 8 mois de salaire moyen pour acheter un petit véhicule.

En plus du coût d'achat de la voiture, l'ensemble des charges induites par une voiture sont à la hausse. La responsabilité incombe aussi bien aux professionnels qu'à l'Etat qui a encore augmenté les taux d'imposition sur ces consommations. Le total des taxes encaissées par l'Etat en 1996 est de 316 milliards.

Cette ponction financière sur les automobilistes freine la consommation ou le multi-équipement des ménages. Elle se conjugue avec les stratégies des groupes et la faiblesse des évolutions du pouvoir d'achat pour limiter la demande solvable. Les constructeurs européens, et plus encore les français, largement extravertis, gonflent leur prix sur les marchés nationaux pour faire de la marge qui compensera leur stratégie agressive à l'exportation. Cette recherche généralisée de gains de parts de marché, en pesant sur les coûts salariaux nationaux dans des pays où la politique d'austérité est à l'oeuvre, est aujourd'hui dans une impasse. **La relance du marché appelle une réduction du coût d'acquisition des voitures et une hausse du pouvoir d'achat.**

II - Les perspectives des marchés occidentaux

Dans les marchés où la demande de renouvellement est prépondérante, la conjoncture économique à court terme et l'évolution, à plus long terme, du pouvoir d'achat sont primordiales. Mais les constructeurs ont également la responsabilité d'alimenter ce marché par des produits aux caractéristiques améliorées répondant aux évolutions observées dans la société. Ainsi le marché de l'automobile se transforme. Il n'est plus uniquement porté par une croissance quantitative. **L'amélioration qualitative des voitures devient un élément clé pour la demande et pour la compétitivité des constructeurs.** Ainsi les

⁴ Malgré les primes l'âge moyen du parc français est passé de 6,1 ans en 1985 à 6,8 ans en 1995.

constructeurs automobiles sont appelés à faire des efforts importants de recherche-développement et d'intégration dans les nouveaux modèles d'innovations technologiques en veillant à garder des prix accessibles.

La réponse aux besoins de respect de l'environnement, de sécurité routière et aux nouveaux comportements vis-à-vis de la voiture sera dans l'avenir déterminante pour la vie des groupes. La fonction de déplacement étant déjà assurée, les consommateurs vont porter leur niveau d'exigence, volontairement ou incités par les pouvoirs publics, sur la capacité du produit à répondre à des impératifs de sécurité, de sobriété, de faible pollution, de réduction des nuisances sonores, d'aptitude au recyclage, de confort. Les constructeurs doivent faire face dès maintenant à des défis technologiques pour répondre aux évolutions de la société.

III - Une relance industrielle du secteur automobile

Ces éléments nous incitent à faire des propositions de relance et de maîtrise industrielle du secteur automobile.

— Ces quinze dernières années, 180.000 emplois ont été supprimés, des capacités de production ont été détruites ou cédées à des concurrents étrangers. Désormais, c'est le coeur même des métiers traditionnels qui est mis en cause comme en atteste la vente par Renault des usines d'Orléans à l'américain TRW et de Dreux à Labinal, la restructuration de l'usine du Mans avec le projet de cession de l'activité transmissions et les menaces sur ETG-Chausson. En 1992 encore, Renault réalisait 4.170 francs de valeur ajoutée pour chaque 100.000 francs de production vendue. En 1995, il n'en réalisait plus que 800 francs. Par contre, les produits financiers sont passés de 2,98 milliards de francs à 3,86 milliards de francs entre ces deux dates tandis que les liquidités du groupe ont été multipliées par quatre et demi, atteignant 12 milliards de francs. Le poids relativement important, par rapport à la valeur ajoutée des charges financières et d'intérêt, pousse les constructeurs à faire de plus en plus de produits financiers.

Les investissements réalisés ces dernières années l'ont été essentiellement dans le cadre d'une réduction obsessionnelle du coût du travail, avec un développement important de la flexibilité, de la précarité. Aussi, en arrive-t-on à cette situation paradoxale d'être dans l'incapacité, par exemple pour Renault, de faire face au succès commercial de la « Scénic ». Ces évolutions ont conduit à un recul sensible des constructeurs français sur notre marché national, aujourd'hui près d'un véhicule sur deux est importé.

— **Il y a nécessité aujourd'hui de renouveler le parc automobile.**

Plus de 9 millions de véhicules ont plus de dix ans d'âge. Leur remplacement serait bénéfique pour l'emploi, la sécurité routière et permettrait de faire baisser la consommation énergétique et le niveau de pollution de deux tiers. Les objectifs de réduction des émissions de CO₂ dans le cadre de la lutte contre l'effet de serre imposent qu'un effort soit fait dans cette direction. C'est dans cet esprit que nous souhaitons la mise en place de systèmes de soutien au marché qui visent à accélérer le renouvellement du parc. Il faut donner les moyens aux Français d'utiliser des voitures plus respectueuses de l'environnement. L'Etat pourrait faciliter ce mouvement en diminuant les taxes indirectes, en réduisant le coût financier des achats et en incitant financièrement à la mise à la casse des voitures polluantes.

Le groupe communiste propose depuis plusieurs années la création d'un livret d'épargne automobile. Il pourrait être l'occasion de baisser le coût financier des acquisitions. Ce système aurait pour but de fournir, en fonction d'une épargne préalable, des crédits à très bas taux. Les sociétés de crédit liées aux groupes automobiles devraient être mises à contribution.

— **La réduction des nuisances et de la pollution** implique également de travailler dès maintenant à la mise au point et à la fabrication de véhicules sobres, non polluants et plus sûrs en veillant à ce qu'ils soient accessibles au plus grand nombre. Pour cela il faut être audacieux. Il faut imaginer des coopérations d'une grande ampleur. Les industries de la filière automobile doivent certes coopérer entre elles. Les constructeurs, les équipementiers, ainsi que les sous-traitants doivent tisser des liens étroits entre eux. Mais les enjeux technologiques imposent d'aller bien au-delà. Les nouvelles technologies sont de plus en plus transversales. Ainsi l'électronique est aujourd'hui un défi pour l'industrie automobile. Elle doit permettre de trouver des réponses aux contraintes d'environnement et de sécurité. Une action publique, cherchant à favoriser les innovations dans ce secteur où elles sont primordiales pour l'avenir, doit favoriser la circulation de l'information afin d'étaler et de partager les énormes coûts fixes de recherche/développement indispensables. C'est dans cet esprit que nous proposons que se nouent des liens de coopérations entre les acteurs de la filière, d'autres industries comme l'électronique ou l'aérospatiale mais également des centres de recherche. Des entreprises comme Thomson mais aussi d'autres entreprises fortement impliquées dans les activités militaires pourraient bénéficier de ces orientations pour se diversifier sur des marchés d'avenir.

Par ces coopérations mutuelles, les groupes automobiles valoriseraient leur savoir-faire et les connaissances de leur personnel dans des productions diversifiées. Le but est d'utiliser la polyvalence des technologies et surtout des formations pour pallier les évolutions cycliques de l'activité et ainsi sécuriser

l'emploi. Dans un marché où coexistent une demande déprimée et des capacités de production importantes, la capacité de solidariser le tissu industriel pour partager le coût des investissements et pour que les savoir-faire acquis puissent être utilisés de façon très large est indispensable. L'Etat doit être moteur de cette réorientation. Sa présence importante dans le capital de Renault devrait permettre au constructeur français d'initier cette politique de coopération.

— **Les efforts des constructeurs pour développer les avantages d'innovations** à des coûts et des prix qui favorisent le renouvellement du parc nécessitent une utilisation nouvelle de l'argent. Les groupes doivent renouer avec des stratégies industrielles et non financières. Pour cela nous renouvelons notre demande de dissuader la croissance financière. Dans le même temps les entreprises doivent bénéficier, sous contrôle, de crédits à taux bonifiés pour que les investissements matériels et immatériels aillent de pair avec le développement en quantité et en qualité de l'emploi. Afin de solidariser l'ensemble des intervenants de la filière il nous semble souhaitable qu'un fonds de coopération et de développement de l'industrie automobile soit créé au niveau national mais également européen. Il pourrait être abondé par trois voies différentes : des fonds publics, une contribution du système financier et en particulier les assurances et enfin un prélèvement sur les produits financiers des groupes automobiles et des entreprises de la filière. L'objet de ce fond est de bonifier des crédits de façon plus ou moins importante, pouvant même aller jusqu'à des subventions, selon que l'investissement financier entraîne plus ou moins d'emplois et de formation. Ainsi il serait possible de financer la relance industrielle nécessaire en suscitant les coopérations et la création d'un véritable réseau d'entreprises. Ce fond permettrait également de faire les investissements nécessaires aux nouvelles conditions de concurrence et d'assurer la formation indispensable des personnels aux nouvelles technologies. De plus, en diminuant les charges financières des groupes, son existence ne ferait plus peser la recherche d'économie et de baisse des coûts uniquement sur les coûts salariaux et les conditions de travail. Ces dispositions financières associées aux propositions de politiques industrielles visent à baisser les coûts financiers et à augmenter la base de valeur ajoutée sur laquelle ils pèsent.

— Lors des visites de sites effectuées par les membres de notre mission parlementaire, nous avons rencontré à chaque fois l'ensemble des organisations syndicales. Leurs représentants ont tous mis l'accent sur les conditions de travail en soulignant combien celles-ci se sont dégradées ces dernières années, de l'ouvrier à l'ingénieur. Une dégradation qui s'est développée dans un contexte de choix à court terme privilégiant la rentabilité financière au détriment du développement industriel. Elle touche aux conditions de vie des salariés et nuit à l'efficacité économique des entreprises.

La mise en oeuvre dès 1998 d'une loi-cadre fixant la durée légale hebdomadaire à 35 heures avec une date butoir au 1er janvier 2000, doit constituer une alternative aux plans « sociaux » en cours, à la précarité, au chômage partiel. La réduction du temps de travail sans perte de salaire à 35 heures voire à 32 heures, notamment pour les salariés postés, doit être l'objet d'une ouverture rapide de négociations et se traduire par une amélioration des conditions de travail avec des embauches, une autre organisation du travail, la mise en place de plans de formation. Cela doit être l'occasion de revaloriser des droits et d'en donner de nouveaux aux salariés. Ils doivent obtenir, dans les entreprises et les groupes, au niveau national comme au niveau européen, des droits d'investigation et de proposition sur les choix de gestion.

Les suppressions massives d'emplois dans ce secteur ont fermé l'entrée des jeunes dans les entreprises. La moyenne d'âge des salariés dans l'automobile montre qu'il manque une génération pour un transfert indispensable des connaissances. Dans le même temps, de nombreux salariés aspirent à partir plus tôt à la retraite. Pour beaucoup d'entre eux, ils ont commencé à travailler et cotiser très jeunes. L'élargissement des dispositifs actuels aux salariés jusqu'à 55 ans et ayant cotisé 37,5 ans, avec en contrepartie d'un départ une embauche, permettrait l'arrivée de milliers de jeunes. Par ailleurs, les salariés les plus anciens, les mieux qualifiés, pourraient participer à la transmission nécessaire des savoir-faire en leur proposant, sur la base du volontariat, de partager leur temps entre production et tutorat.

La revalorisation des salaires, en premier lieu des plus bas, serait une mesure de justice sociale mais également indispensable pour une relance de la demande. Les constructeurs répètent souvent que leurs premiers clients sont leurs salariés.

— La levée des quotas d'importation de voitures japonaises en l'an 2000 et la libéralisation des réseaux de commercialisation en 2002 sont porteuses de lourds dangers pour l'industrie automobile en Europe. Les installations de capacités de production nouvelles et notamment d'usines transplants en Europe et en particulier dans les pays d'Europe centrale font craindre de nouvelles pressions à la baisse sur les conditions de travail et les salaires. L'aggravation de la concurrence dans un marché où l'offre est déjà très abondante risque de peser une fois de plus sur les salariés. Dans ces conditions nous proposons que le gouvernement renégocie fermement les quotas d'importations et s'engage dans une politique de coopération avec les pays émergents. Leur équipement en industrie automobile doit être orienté vers la réponse à leurs besoins pour lesquels les constructeurs européens peuvent apporter une aide importante.

L'importance sociale et économique de l'automobile justifie l'intérêt que doit lui porter l'Etat et appelle l'intervention la plus large des salariés et populations pour une politique industrielle ambitieuse répondant aux enjeux du XXI^e siècle.

En conclusion, le Groupe Communiste votera pour le rapport dans lequel il retrouve l'essentiel de ses préoccupations, à défaut de leur intégralité.

N° 530.- Rapport d'information de M. Gérard Fuchs, au nom de la mission d'information commune sur la situation et les perspectives de l'industrie automobile en France et en Europe.