

Janvier 2008

Recherches & Régulation Working Papers

5. LA DIVERSITÉ
DES MODES DE CROISSANCE NATIONAUX
DE L’APRÈS-GUERRE
ET LES STRATÉGIES DE PROFIT POURSUIVIES
PAR LES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES
1945-1974

Robert Boyer

<http://www.jourdan.ens.fr/~boyer/>

Michel Freyssenet

<http://freyssenet.com>

RR série K 2008-5

www.theorie-regulation.org

Association Recherche & Régulation

c/o LEPII-CNRS

Université Pierre Mendès France

1241, rue des Résidences

BP 47 - 38040 Grenoble Cedex 9

Ce texte fait partie d'un ensemble de 14 textes préparatoires à un ouvrage en cours de rédaction: *Le Monde qui a changé la machine. Essai d'interprétation d'un siècle d'histoire automobile*. Écrits pour l'essentiel en 1999, ils ont été partiellement repris depuis. L'ouvrage actualisera les données et les synthétisera pour atteindre une taille qui le rendra publiable.

**LA DIVERSITÉ
DES MODES DE CROISSANCE NATIONAUX
DE L'APRÈS-GUERRE
ET LES STRATÉGIES DE PROFIT
POURSUIVIES
PAR LES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES
1945-1974**

Robert Boyer, CNRS, EHESS
Michel Freyssenet, CNRS, GERPISA

Une histoire simplificatrice et déterministe présente l'après-guerre comme le triomphe annoncé de la production et de la consommation de masse aux États-Unis et de leur nécessaire diffusion dans les pays européens et au Japon, une fois libérés de leurs archaïsmes sociaux et politiques.

En fait, seuls quelques pays ont accédé à la consommation de masse dans les années cinquante. Elle a pu s'y développer en raison d'un contexte international particulier et grâce à un compromis national profit/salaire permettant une croissance continue et modérément hiérarchisée du pouvoir d'achat des ménages. Ailleurs, la croissance a été soumise soit au libre-échange comme en Grande-Bretagne, soit aux cours des matières premières comme dans de nombreux pays d'Amérique Latine et d'Asie du sud-est, soit à une planification répondant à des objectifs politiques comme dans les pays communistes. La pertinence des stratégies de profit poursuivies par les constructeurs automobiles a donc été inégale selon les modes de croissance nationaux, et toutes les firmes n'ont pu adopter les méthodes de production dites alors « américaines », censées mettre l'automobile à la portée de la bourse du plus grand nombre.

1. LE RÉGIME INTERNATIONAL QUI A PERMIS LA CONSOMMATION DE MASSE DANS CERTAINS PAYS

La deuxième guerre mondiale consacre la suprématie des États-Unis, non seulement militairement, mais aussi économiquement et politiquement. À la fin des années 40, ils représentaient la moitié de la production industrielle mondiale et le tiers des exportations. Ils sont leaders dans tous les secteurs industriels, particulièrement dans l'industrie automobile. Ils concentrent alors plus de 80% de la production mondiale de véhicules.

1.1. La « pax americana » et les effets inattendus de la guerre froide

Les États-Unis ont la vision claire d'empêcher le retour des enchaînements catastrophiques des années 30 qui ont conduit au deuxième conflit mondial. Ces enchaînements ont été attribués aux structures sociales très inégalitaires des pays vaincus. À cette volonté s'ajoute très vite la crainte de les voir basculer dans la sphère d'influence de l'URSS et d'adopter des régimes communistes. Le rempart le plus durable leur a paru être un développement économique et social rapide réduisant les antagonismes de classes sociales qui auraient fait le lit des régimes autoritaires ou le développement de mouvements révolutionnaires.

Aussi, imposent-ils tout d'abord des régimes parlementaires dans les pays vaincus, la dissolution des grands groupes militaro-industriels en Allemagne et au Japon, la réforme agraire en Asie, et la libéralisation de l'économie et des échanges commerciaux. Dès juillet 1944, les nations alliées signent les accords de Bretton Woods instituant les parités fixes entre monnaies, définies en poids d'or ou en dollar. En octobre 1947, 23 pays signent à Genève l'accord dit du GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) qui prévoit des négociations bilatérales, produit par produit, en vue de réduire les droits de douane (Rainelli, 1996). Les résultats de ces négociations seront variables selon les produits, mais seront particulièrement modestes dans le domaine automobile jusqu'au début des années 60. Les droits de douanes américains baisseront de 10,0% en 1950 à seulement 8,5% en 1960, ceux de la France, de l'Italie, et du Royaume-Uni de 35 à 30% environ, et ceux du Japon de 40 à 35%. La République Fédérale Allemande fait exception en ramenant ces tarifs de 35 à 13-16%. On verra pourquoi.

La faiblesse des réductions, si elle est en partie imputable à la méthode des négociations bilatérales nécessairement longues, l'a été surtout pour des raisons géopolitiques. Dès la fin des années quarante, la montée en puissance de l'URSS, son soutien actif à l'instauration de « démocraties populaires » dans sa zone d'influence, la révolution chinoise, les difficultés des pays dévastés par la guerre à se redresser, les troubles sociaux nés des privations et relayés plus ou moins rapidement par les partis communistes locaux ont conduit les États-Unis à renoncer à leurs pressions libre-échangistes et à aider rapidement la France, l'Italie, l'Allemagne, le Japon, puis un peu plus tard la Corée et nombre de pays du sud-est asiatique. L'aide a pris la forme d'aides alimentaire, technique et militaire, de prêts de différentes natures, mais aussi de l'acceptation de politiques protectionnistes: monnaies sous-évaluées et droits de douanes élevés, permettant aux industries nationales de se reconstruire et d'exporter pour acquérir les biens d'équipement les plus modernes nécessaires pour atteindre un niveau de compétitivité suffisant.

C'est dans ces conditions que la France, l'Italie, la République Fédérale Allemande pourront adopter dans les années 50, et le Japon dans les années 60, à l'instar de ce que les États-Unis avaient fait eux-mêmes immédiatement après la guerre, un mode de distribution du revenu national permettant une croissance continue, généralisée et modérément hiérarchisée des salaires, en échange de l'acceptation par les salariés d'une progression régulière de la productivité intérieure dans le cas de la France et de l'Italie, de la compétitivité extérieure dans le cas de la République Fédérale Allemande et du Japon. La voie était dès lors ouverte à la production et à la consommation de masse dans ces pays.

Il n'en a pas été de même pour la Grande-Bretagne. Les États-Unis lui ont monnayé leur aide, en obtenant la libre convertibilité de la Livre en Dollar. Ce régime monétaire contribuera à l'échec de la politique des revenus qui aurait permis un élargissement régulier du marché des biens industriels aux couches salariées. Le retour au libre-échange et à la négociation catégorielle et localisée des salaires produira un marché intérieur varié et variable, rendant difficile les stratégies de profit privilégiant le volume et par voie de conséquence les modèles productifs qui les mettent en oeuvre.

La Suède, qui s'était tenue à l'écart du conflit mondial, a compris dans les années 50, qu'elle ne pourrait poursuivre sa politique social-démocrate de croissance des salaires fortement égalitaires qu'en ouvrant son marché et en se spécialisant à l'exportation sur des produits « niches » ou de qualité.

Si la production de masse était devenue possible dans certains pays, encore fallait-il disposer des moyens et des compétences nécessaires pour la mettre en oeuvre. Ils étaient acquis en Europe, mais pas complètement au Japon dans le domaine des voitures particulières, malgré des industries mécaniques et aéronautiques puissantes. Aussi à sa politique de droits de douane très élevés et de quasi-interdiction des investissements directs étrangers, le gouvernement japonais ajouta en octobre 1952 des mesures¹ visant à permettre des transferts rapides de technologies.

Le redressement économique de l'Europe de l'Ouest et du Japon a été particulièrement vigoureux dans les années cinquante. Les États-Unis, dont la croissance était devenue un peu moins rapide, ont voulu tirer parti d'un passage à la consommation de masse engagé ou en préparation, qu'ils estimaient avoir largement favorisé par leur politique internationale. Ils voyaient par ailleurs certains pays européens créer un Marché Commun susceptible de devenir une zone de prospérité autonome potentiellement concurrente économiquement et politiquement.

1.2. La constitution d'un pôle européen

À la fin des années cinquante, deux marchés régionaux se constituent en Europe: le Marché Commun Européen et l'Association Européenne de Libre-Échange. Cette dernière, formée sous l'impulsion de la Grande-Bretagne, est une réaction au premier, porté par le « couple franco-allemand ». Elle ne survivra guère à l'adhésion de la Grande-Bretagne à la Communauté Européenne en 1971.

¹ Il s'agit des « Principes de base pour les accords concernant la délivrance de brevets technologiques et le montage dans l'industrie des voitures particulières ».

Voulue pour empêcher le retour à des affrontements ayant embrasé le Monde par deux fois en moins de cinquante ans, la constitution de différentes « Communautés Européennes » puis du Marché Commun a eu de nombreuses conséquences, dont la particularité est de passer inaperçue aujourd’hui, alors qu’elles ont été fondamentales. Elle a tout d’abord provoqué la réaction des États-Unis qui ont relancé les négociations pour la réduction des droits de douane et qui ont essayé de contrôler la construction européenne. Elle a surtout prolongé la croissance économique en Europe, sans remettre en cause, et cela a été plus inattendu, les particularités des modes de croissance nationaux, ni les rapports de force entre les principales firmes automobiles.

Six pays de l’Europe de l’Ouest: la Belgique, la France, l’Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et la République Fédérale Allemande signent en 1957 à Rome un Traité instituant entre eux un Marché Commun, conçu comme une étape vers la construction d’une Europe politique. Un calendrier de suppression des droits de douane est établi pour différents produits. Concernant les véhicules particuliers, la suppression doit se faire en 10 ans². Elle a été en fait plus rapide que prévue, puisqu’elle est effective dès juillet 1968, soit un an et demi avant l’échéance³. Un tarif commun de 17,6% vis-à-vis des pays tiers est adopté. Il sera ramené à 10,9% en 1973, à la suite des négociations des pays du Marché Commun avec les autres pays et notamment avec les États-Unis, dans le cadre du Kennedy round. Un marché de 160 millions de consommateurs est ainsi en voie de constitution, entre des pays ayant des règles semblables de distribution modérément hiérarchisée du revenu national en constante progression.

1.3. L’offensive américaine

La reconstruction européenne étant achevée, les menaces directes de l’URSS s’amusinant, les États-Unis ont voulu faire évoluer les règles du jeu international d’autant plus activement que les premiers déficits commerciaux américains exprimés en volume sont apparus dans certaines branches, même si le solde des échanges restait encore largement positif en valeur et n’avait qu’un impact limité sur la croissance nationale⁴.

En 1960, l’industrie automobile nord-américaine ne représente plus que 54,0% de la production mondiale et 19,0% des exportations entre les trois grandes zones que sont alors l’Amérique du Nord, l’Europe, et le reste du monde (le Japon ne se distinguant pas encore). En revanche, les constructeurs européens ont pris 7,6% du marché américain sur lequel ils vendaient près de 600.000 véhicules, alors que les constructeurs américains n’en expartaient vers l’Europe que 35.000. Ils les surpassaient également dans les exportations vers le reste du monde: 712.800 contre 276.300 (Bhaskar, 1980). Les filiales des constructeurs

² Enclenchée en 1959, elle devait être achevée en 1970. En cas de difficulté, elle pouvait être étalement au maximum jusqu’en 1974. Les tarifs douaniers pour les véhicules particuliers étaient en 1958 de 45% pour l’Italie, de 30% pour la France, de 24% pour la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg, et de 17% pour la RFA (Volpato, 1983, 212).

³ La suppression des droits de douane n’a pas signifié pour autant la création d’un marché unique. Les dévaluations successives de certaines monnaies ont redonné périodiquement un avantage concurrentiel aux produits des pays qui dévaluaient, malgré les efforts pour limiter les fluctuations monétaires. La réglementation a été harmonisée plus tardivement et progressivement sans être encore aujourd’hui totalement unifiée.

⁴ La balance totale est déjà fortement déficitaire en raison de fortes exportations de capitaux pour financer les investissements à l’étranger et la présence militaire américaine dans de nombreux pays.

américains en Europe produisaient, il est vrai, 1,1 million de voitures particulières, soit 18,3% de la production de l'Europe de l'Ouest. Mais cette part importante ne contribuait pas à rétablir la balance commerciale américaine. Les modèles des filiales européennes étaient des modèles spécifiques à l'Europe et l'essentiel des composants était produit sur place, même si les machines et l'outillage étaient souvent importés.

Les États-Unis ont relancé alors activement les négociations du GATT. La méthode de négociation de bilatérale est devenue multilatérale⁵ lors du Dillon round (1960-1961). Mais c'est le Kennedy round qui a constitué le tournant des rapports internationaux entre pays capitalistes industrialisés (1964-1967). Il a été essentiellement marqué par l'affrontement États-Unis-Europe. Les États-Unis demandaient une réduction généralisée de 50% des droits de douanes existants, règle leur permettant de maintenir selon les produits des taux très différenciés tenant compte de leurs niveaux de compétitivité internationale. L'Europe voulait au contraire une harmonisation des droits de douanes entre pays et entre produits et la suppression des pics tarifaires. L'accord se fera finalement sur une réduction des écarts entre pays, mais avec maintien de taux fortement différenciés selon les produits. En revanche, les firmes américaines avaient obtenu un droit qui a effrayé les firmes européennes et japonaises beaucoup plus que la réduction des droits de douanes, à savoir la possibilité de prendre des participations ou de racheter des firmes locales, qui n'étaient pas toutes florissantes, malgré l'explosion du marché automobile. L'offensive américaine a été généralisée, mais elle a été systématiquement contenue à quelques exceptions près.

Les firmes européennes ont eu non seulement à contrer l'offensive américaine, mais aussi à faire face à la situation concurrentielle créée par le Marché Commun Européen. Or la suppression totale en dix ans des barrières douanières entre les six pays signataires du Traité de Rome portait en elle l'obligation pour les firmes de se donner les moyens de faire face à une concurrence beaucoup plus importante et moins familière. Offensive américaine et Marché Commun ont modifié profondément le paysage en Europe⁶.

Au Japon, les immatriculations de véhicules particuliers neufs n'étaient encore que de 140.000 en 1960 et celles des véhicules utilitaires près de deux fois supérieures. Au total, le marché n'était que de 400.000 véhicules que se partageaient pas moins de neuf constructeurs⁷. Aussi dès 1961, le MITI, anticipant sur les conséquences possibles de la libéralisation prévisible des mouvements de capitaux et des échanges, incita les constructeurs à se regrouper afin d'être en mesure de soutenir la concurrence étrangère et surtout de ne pas être rachetés en totalité ou en partie.

⁵ Les négociations multi-latérales avaient été la méthode employée pour parvenir à la signature du Traité de Rome en 1957 par six pays de l'Europe de l'Ouest, créant le Marché Commun Européen.

⁶ Curieusement, il en est pratiquement pas fait mention dans les ouvrages retraçant l'histoire de l'industrie automobile européenne dans les années soixante, particulièrement en France. La raison en est vraisemblablement que le Marché Commun notamment n'a pas modifié l'équilibre des forces entre les principaux constructeurs. Mais il en a été ainsi, non pas parce que le Marché Commun n'a pas eu d'influence, mais au contraire parce que les firmes ont pris les mesures nécessaires pour conserver leur place relative. L'importance d'un évènement ne se juge pas seulement aux bouleversements qu'il provoque, mais aussi aux efforts faits pour que précisément il ne bouleverse pas la structure industrielle.

⁷ À la différence des États-Unis ou des pays européens, marqués par un mouvement continu de concentration, le Japon compte au début des années 70, 11 constructeurs dont deux exclusivement de camions, Hino et Nissan Diesel (Shimokawa, 1994)

1.4. Le reste du Monde

Les pays que l'on commence alors à appeler « pays en voie de développement » ont initié dans les années cinquante et soixante des trajectoires différentes, dont les pays occidentaux ne percevront vraiment les spécificités que dans les années quatre-vingt et quatre-vingt dix.

Après la deuxième guerre mondiale, les pays d'Amérique latine, indépendants politiquement depuis longtemps, n'étaient toujours pas parvenus à être moins dépendants économiquement des fluctuations des cours mondiaux de leurs matières premières et de leurs produits agro-alimentaires. Ils adoptèrent, dans les années cinquante, des politiques d'industrialisation, d'une part en soutenant la transformation sur place des produits de la terre et du sous-sol, d'autre part en imposant aux firmes étrangères de certains secteurs, particulièrement du secteur automobile, de s'implanter et de se fournir localement pour pouvoir continuer à vendre leurs produits. Les États-Unis se montrèrent réticents, voire s'y opposèrent, alors que les pays européens saisirent l'occasion pour pénétrer de nouveaux marchés. Le mode de distribution du revenu national fut l'objet d'intenses luttes politiques.

Les pays qui accédèrent à l'indépendance au cours des années cinquante et soixante furent un des terrains de la rivalité entre les pays communistes et les États-Unis, en dépit de leur tentative de constituer un camp des pays « non-alignés ». Dans un premier temps, ils suivirent grossièrement la même politique d'industrialisation que les pays d'Amérique latine. Les États-Unis, soucieux d'endiguer les mouvements communistes dans le sud-est asiatique apportèrent aux pays de cette région, malgré leur politique protectionniste et nationaliste, des aides alimentaire, financière, technique et militaire, qui servirent en quelque sorte de « pompe d'amorçage » (Bouteiller, Fouquin, 1997). Ils impulsèrent des réformes économiques, au premier chef des réformes agraires, qui permettront à certains de ces pays d'atteindre l'auto-suffisance alimentaire, de dégager des surplus utilisables dans d'autres secteurs, de rendre progressives les migrations vers les villes, et de réduire les inégalités.

Peu de monde prêta alors attention à l'industrialisation rapide de Hong Kong, tant le cas paraissait minuscule et non généralisable. Il fera pourtant école dans les années soixante-dix et quatre-vingts, non seulement dans certains pays dépourvus de matières premières, comme Hong Kong, mais aussi dans les pays du sud-est asiatique qui en sont pourvus. Pour les pays dépourvus de matières premières, il ne semblait y avoir que deux solutions pour enclencher le développement économique: l'aide des pays industrialisés à leur développement autocentré pour leur permettre de parcourir progressivement tout le chemin qu'avaient suivi les pays européens et les États-Unis, depuis l'autosuffisance alimentaire jusqu'à une industrie moderne, en passant par le développement de l'artisanat local et de la micro-industrie ; ou bien la sous-traitance pour le compte de sociétés multinationales, ce qui était considéré alors par beaucoup de pays comme politiquement inacceptable (Bouteiller, Fouquin, 1995, 32).

Cette deuxième voie vit le jour à Hong Kong, en raison, une fois de plus, de l'affrontement Est-Ouest. Privé de sa fonction commerciale avec la Chine communiste, à la suite du blocus imposé à ce pays par les Nations Unies en 1951 en raison de la guerre de Corée, Hong Kong a dû et a pu se tourner très rapidement vers une activité industrielle exportatrice, grâce à l'arrivée à la fois de la main-d'œuvre et des capitaux fuyant la Chine

communiste. Encore fallait-il qu'il y ait un minimum d'infrastructures et surtout les débouchés. Concernant les infrastructures, elles ont été confiées à un nombre très limité de sociétés privées (deux dans le cas de l'électricité) sous forme de concessions non concurrentielles, avec un cahier des charges précis, notamment en matière de bénéfices maximum et de réserves obligatoires. Concernant les débouchés, les États-Unis les fournirent en faisant d'une pierre deux coups. Il leur fallait assurer la survie de cet îlot capitaliste en Chine continentale. Les difficultés de l'industrie textile américaine, en proie à la concurrence des entreprises textiles japonaises, leur en donnèrent l'occasion. Ils pensèrent qu'en autorisant la sous-traitance de la partie de la fabrication requérant le plus de main-d'œuvre vers les pays à faibles salaires, ils pourraient tout à la fois sauver leur industrie textile et Hong Kong. C'est ainsi qu'ils exemptèrent de droits de douane les parties des produits américains sous-traitées. Puis la libéralisation des échanges sous l'égide du GATT aidant, les industriels de Hong Kong ne mirent pas beaucoup de temps pour maîtriser technologiquement l'ensemble de la filière textile, le donneur d'ordre américain conservant dans le meilleur des cas la conception, réduite parfois à la rédaction du cahier des charges et la commercialisation, voire même étant complètement évincé, l'industriel chinois traitant directement avec les distributeurs américains.

Ce mode d'industrialisation, très gourmand en main-d'œuvre, a mobilisé hommes et femmes, faisant évoluer les standards de consommation et la composition des ménages. Il a provoqué une élévation des revenus à la fois par le double emploi familial, la rareté relative de certaines spécialités, puis finalement par le manque de main-d'œuvre. Un marché intérieur s'est formé, mais aussi simultanément une épargne, soit de précaution, l'avenir restant incertain, soit/et une épargne forcée, le gouvernement restreignant les importations.

Le cas de Hong Kong permet de caractériser le mode de développement à partir de la sous-traitance internationale⁸. La filière industrielle n'est remontée que sous certaines conditions: une main-d'œuvre apte à s'emparer et à développer des technologies importées, des capitaux rapidement disponibles, des débouchés possibles. Elle n'est efficace que si l'avantage de prix est au départ considérable et que si la qualité des produits n'est pas trop dégradée. L'avantage de prix est obtenu, bien sûr en raison des bas salaires relatifs, de la sous-évaluation des monnaies, mais aussi par l'acquisition des techniques les plus modernes, la standardisation des produits, leur production en très grande quantité pour des clients différents, et par des méthodes de production et une relation salariale qui permettent de parvenir à la qualité acceptable.

La sous-évaluation durable des monnaies serait un effet de la structure duale de ces économies. La sous-traitance internationale ne peut se développer en effet que pour les produits que des firmes multinationales ont eu intérêt à sous-traiter et qui ont été exonérés de droits de douane prohibitifs. D'où un secteur exportateur très moderne et compétitif, et un secteur traditionnel qui ne l'est pas du tout. La parité monétaire exprimerait la valeur moyenne de compétitivité des deux secteurs, donnant une prime au secteur exportateur, tout

⁸ Notons d'ores et déjà que les pays qui suivront plus tard la voie tracée par Hong Kong ne doivent pas leur développement exclusivement à la sous-traitance internationale (textile, bonneterie, confection, jouets, bijoux et articles divers). Celle-ci a été précédée ou accompagnée par l'exportation de produits traditionnels simples (produits agricoles et de la pêche, bois, conserverie, confiserie...), et de biens industriels soutenus par les gouvernements comme l'acier et la construction navale.

en protégeant le secteur traditionnel. Ce dernier contribue à la modération salariale générale, tout en bénéficiant d'une élévation du niveau de vie, en raison de politique de revenus institutionnalisée. Il contribue aussi au plein emploi et à la stabilité sociale, tout en constituant une source de main-d'oeuvre, celle-ci étant progressivement attirée par les hauts salaires relatifs du secteur exportateur. Les excédents commerciaux considérables dégagés provoquent cependant la réaction des pays importateurs et du secteur de la finance pour la réévaluation des monnaies. C'est alors que les pays dont le développement a été enclenché par la sous-traitance internationale deviennent à leur tour donneurs d'ordre à des sous-traitants de pays environnants qui commencent un processus d'industrialisation similaire. (Bouteiller, Fouquin 1995, 50-54). On devine ce qui se passera dans le sud-est asiatique plus tard. Mais jusqu'à la fin des années soixante, nul ne songe à théoriser le mode de développement de Hong Kong.

D'autres pays, comme l'Inde, choisiront de construire leur propre industrie automobile, en achetant des licences de fabrication et des équipements. Les pays à régime communiste, quant à eux, s'estimeront capable de se doter d'industries automobiles par eux-mêmes, en coopérant entre eux, sans recourir à des transferts de technologies en provenance des pays capitalistes. L'échec étant patent au milieu des années soixante, ils opteront ensuite pour la politique d'achat de licence et d'équipements, en y ajoutant l'exigence de compensation de ces achats par la vente de composants, voire de voitures montées.

Tels ont été les rapports internationaux et leur évolution de l'après-guerre jusqu'au milieu des années soixante. Ils permirent aux pays industrialisés qui le voulaient d'accéder à la consommation de masse, et à certains « pays sous-développés » d'enclencher un processus de développement et d'autres non. La géographie de l'industrie automobile mondiale en fut modifiée. Émergèrent des modes de croissance nationaux variés, chacun présentant des incertitudes spécifiques quant à la demande et au travail et ce faisant autorisant ou non certaines stratégies de profit des firmes.

2. LES ÉTATS-UNIS « INVENTENT » LE MODE DE CROISSANCE « COORDONNÉ ET CONSOMMATEUR ». LE TRIOMPHE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AMÉRICAINE

Les conditions, qui avaient fait défaut durant l'entre-deux-guerres pour que s'enclenche le cercle vertueux de la croissance autocentré grâce la distribution d'une partie des gains de productivité en augmentation du pouvoir d'achat des salaires, croissance que les économistes de l'Ecole de la Régulation qualifieront de « fordiste », sont réunies aux États-Unis à la fin des hostilités.

2.1. Le mode « coordonné et consommateur » américain, produit de l'engagement des États-Unis dans la guerre et du compromis salarial de la fin des années quarante

La reconstruction de L'Europe et du Japon assure des débouchés énormes aux industries américaines de biens d'équipement, qui non seulement n'ont subi aucun dommage mais ont

fonctionné à plein régime pour doter l'armée américaine et celles des pays alliés de la puissance matérielle nécessaire à la victoire. Une épargne privée considérable a été en outre accumulée de 1941 à 1945 malgré les emprunts d'État pour financer l'effort de guerre. À cela s'ajoute la reprise de la natalité, amorcée dès 1942, qui relègue loin derrière l'immigration dont les États-Unis s'étaient nourris jusqu'alors. Il en a résulté une forte demande des ménages, très homogène, favorable à l'expansion des industries de masse. Elle n'aurait été cependant que de courte durée si elle n'avait été réalimentée par une croissance régulière et anticipée du pouvoir d'achat des salariés dans leur ensemble rendue possible par la mise en place de nouvelles procédures de négociations salariales.

Un enrichissement généralisé a alors emporté la société américaine, y compris une partie importante des laissés pour compte traditionnels: noirs et population blanche de certaines zones rurales reculées. La fraction pauvre de la société a été fortement réduite, donnant ainsi à tous l'espoir d'une amélioration continue de ses conditions de vie. C'est le triomphe de *l'American Way of Life*, qui contribuera beaucoup à la légitimation des « méthodes américaines » dans le monde (Portes, 1992).

Si l'engagement des États-Unis dans la guerre et leur victoire avec leurs alliés européens sur l'Allemagne, le Japon et l'Italie, ont créé après guerre des conditions favorables, le « fordisme » n'a pu être le fondement d'un ordre social durable pendant une trentaine d'années que par la constitution d'un compromis salarial qui n'était pas joué d'avance.

Durant la guerre, les syndicats avaient accepté de ne pas recourir à la grève et de limiter leurs revendications salariales. En contrepartie, ils avaient obtenu des pouvoirs nouveaux, et notamment l'extension de leur monopole d'embauche, avec le système du *closed shop*. Avec le retour à la paix, les conflits reprennent essentiellement pour obtenir un rattrapage salarial, auquel se refusent les industriels. En revanche, les conditions de travail et les méthodes de production, qui faisaient encore l'objet de conflits avant-guerre, ne figurent plus dans les revendications et, semble-t-il, dans les causes du mouvement de grève. La raison pourrait en être dans le changement de la population ouvrière, les ouvriers professionnels et qualifiés, moteur de la contestation des nouveaux systèmes qu'ils soient fordiens ou sloaniens, ont été dispersés par la mobilisation et ont accédé aux nouveaux emplois créés (Fouet, 1989).

Le système de relations professionnelles qui prévaudra jusque dans les années soixante-dix se met en place après la grande grève de General Motors, qui a paralysé le premier constructeur mondial pendant 113 jours en 1946 et l'obligea à céder aux demandes de l'UAW.

Tout d'abord, la loi Taft-Hartley est revenu sur le *closed shop*, et a limité fortement l'année suivante le droit de grève, jugé exorbitant. Elle a interdit en outre les revendications sur les conditions de travail. Un préavis de soixante jours est institué sous peine de licenciement et d'emprisonnement pour ceux qui participeraient à des grèves « sauvages » (Montalvillo-Rebours, 1989). La direction du syndicat devient responsable des mouvements de grève que ses adhérents déclenchaient sans son autorisation. Paradoxalement cette loi a étendu le pouvoir des syndicats, mais cette fois-ci par rapport à leurs adhérents. Disposant du monopole de la représentation depuis le New Deal, ils obtiennent de fait le monopole du déclenchement des grèves. Cette forme de protestation est devenue en effet à partir de ce moment-là très difficile pour les non-syndiqués. Ces règles nouvelles portaient

en germe le conflit qui ne fera que croître ultérieurement entre l'appareil syndical et les syndiqués, et au-delà les salariés.

En 1948, General Motors et UAW ont convenu d'un mode de résolution des conflits qui servira de modèle à l'ensemble des grandes entreprises aux États-Unis. Le syndicat s'est engagé à ne pas déclencher de grève pendant la durée du contrat (deux à trois ans) si l'entreprise respectait strictement les accords salariaux signés par les deux parties. D'où, à partir de cette date, la tendance à l'utilisation de la grève comme moyen de peser sur l'issue de la négociation du nouvel accord salarial. Une fois signé au niveau du groupe, celui-ci est ensuite renégocié dans chaque établissement pour tenir compte des conditions locales. Le premier accord signé dans la branche sert ensuite de référence aux autres entreprises. La branche automobile a été ainsi pendant longtemps la référence pour les autres branches. D'où une pratique, largement développée par l'UAW, consistant à déclencher une grève dans la firme susceptible d'accorder les plus fortes augmentations salariales, soit en raison de sa prospérité soit en raison de sa position de faiblesse momentanée. Dans les faits, General Motors sera souvent cette firme-là.

Ainsi le partage profit-salaire a eu jusqu'au début des années soixante-dix aux États-Unis une double caractéristique: il valait pour l'ensemble des firmes à partir des plus prospères, il était légèrement différent par rapport aux gains de productivité et aux gains financiers réalisés. Les conditions d'une production et d'une consommation de masse ont ainsi été durablement réunies. Le logement et son équipement intérieur d'une part et l'automobile d'autre part ont été les deux domaines par lesquelles ils purent s'étendre.

Dans le cas des États-Unis, la faiblesse de la concurrence étrangère ne tient pas à des droits de douanes élevés, mais à la taille considérable du marché, à la productivité supérieure et l'avance technologique de l'industrie américaine.

2.2. Les stratégies de profit pertinentes

Ce mode de croissance crée les conditions du passage progressif à une consommation de masse, modérément différenciée socialement. La stratégie de profit « volume et diversité » a là ses conditions optimales: élargissement continu du marché, et hiérarchisation de la demande selon un continuum, plus que selon une rigide segmentation. La commonalisation des composants de modèles de voiture différents est acceptable par une clientèle qui n'est pas hermétiquement compartimentée. Mais elle laisse de la place pour les stratégies « qualité » et « innovation et flexibilité », si notamment les écarts économiques s'accroissent quelque peu et si de nouvelles catégories socio-professionnelles apparaissent ou se développent.

Les méthodes et moyens pour faire les gains de productivité et en supporter les effets, que les salariés doivent accepter en échange d'une croissance continue du pouvoir d'achat des salaires et d'une extension de la protection sociale, sont les méthodes et moyens que les firmes ont trouvés pour mettre en œuvre leur stratégie de profit. Comme elles ont plusieurs stratégies, et que les moyens utilisées ne sont pas les mêmes et qu'ils ne sont pas nécessairement compatibles, l'instauration du compromis social donne lieu à une bataille entre les firmes, mais aussi entre catégories de salariés, pour faire prévaloir dans la législation du travail et de la concurrence telles règles qui leur soient favorables plutôt que telles autres.

Les firmes poursuivant une stratégie « innovation et flexibilité » pourront avoir tendance à demander plus de facilités ou moins de contraintes en matière de durée du contrat de travail par exemple, alors que les firmes ayant une stratégie « volume et diversité », assurées qu'elles sont d'un élargissement régulier de leur marché grâce à la progression du pouvoir d'achat de la population, non seulement ne s'opposeront pas à des contrats à durée indéterminée, mais pourront même les souhaiter, afin que les actifs et donc leur clients aient une stabilité indispensable à des comportements d'achat confiants et réguliers. Durant la période d'instauration du compromis social, il y a certainement un va-et-vient entre les niveaux des entreprises, des branches et du pays entier très important quant à la fixation des configurations socio-productives des firmes et aux possibilités d'en faire des ensembles cohérents, créant ainsi un ou plusieurs modèles.

La bataille concernant l'établissement du compromis social a toute chance d'être vive et de ne jamais être vraiment terminée. En effet ce compromis met face à face régulièrement employeurs et salariés quant au partage de la valeur ajoutée. Il n'y a personne pour les dé-partager, à la différence comme on le verra de ce qui se passe dans les modes de croissance régulés et fondés sur la compétitivité extérieure. Les salariés peuvent toujours faire valoir que le type et les conditions de travail qu'ils ont acceptés méritent mieux que ce qu'ils reçoivent en retour, voire à la limite et dans certaines circonstances ils peuvent en venir à contester ce travail et le compromis fondateur. Le front des employeurs est lui-même divisé: les entreprises les plus productives peuvent d'autant mieux accepter des augmentations salariales générales qu'elles accroissent les difficultés de leurs concurrentes les moins productives, dont elles pourront prendre les parts de marché. Ce mode de croissance assure une augmentation du pouvoir d'achat de la population dans son ensemble, mais ne garantit pas la paix sociale et la collaboration sur quelques objectifs communs de moyen terme.

2.3. Une diversité de l'offre qui ignore les petites voitures, et une offensive internationale

Bien que la construction de véhicules civils ait été presque complètement arrêtée dans les dernières années de la seconde guerre mondiale, les producteurs américains ont été les plus rapides à se reconvertis à une production civile, au point qu'en 1950 ils réalisaient 85 % de la production mondiale. Dès 1947, marché et production atteignent leur niveau de 1940. Le pic de 1929, 4,34 millions de véhicules particuliers et utilitaires, est presque rejoint en 1948, puis très largement dépassé. Le marché s'élève à 7,20 millions en 1950. Il oscillera entre 5 et 8 millions de véhicules neufs achetés par an jusqu'en 1964, au gré des cycles économiques. L'offre de Ford est encore restreinte après guerre, mais General Motors et Chrysler vendent déjà un grand nombre de modèles et pratiquent systématiquement la commonalité des plates-formes. Ford élargira sa gamme à partir de 1960.

Le formidable accroissement de la demande confirme les trois grands constructeurs américains, que l'on appelle maintenant les *Big Three*, dans leur politique de modèles grands et puissants. Et pourtant, il a failli en être autrement. Au sortir de la guerre, General Motors, Ford et Chrysler ont pensé en effet que le marché américain demanderait des véhicules plus légers et moins chers que ceux qu'ils produisaient avant-guerre, et ils conçurent des modèles en conséquence. Mais les tendances de la demande ne s'inversant pas comme ils

l'avaient pensé, General Motors essaya de rentabiliser l'investissement fait en commercialisant son modèle en Australie sous la marque Holden, et Ford le sien en France sous le nom de Vedette, à travers sa filiale française⁹. Les petits constructeurs américains qui restaient encore, Hudson, Kaiser, Nash et Willys, essayèrent de 1950 à 1954 d'occuper le créneau délaissé par les *Big Three*. Mais les prix de leurs modèles « compacts » étaient presque aussi élevés que ceux des voitures plus grosses. Seule la Rambler d'American Motors¹⁰ eut quelque succès (Maxcy 1982, 88-9). En définitive, ce n'est que dans la deuxième moitié des années cinquante que la demande de voitures « compactes » aux États-Unis se manifeste clairement, probablement parce qu'elle a correspondu au début de la bi-motorisation des ménages et à l'acquisition de voiture par les jeunes et aussi et surtout parce que l'offre pouvant satisfaire vraiment cette demande potentielle est là cette fois-ci.

Elle vient en premier lieu de Volkswagen dès 1955, avec sa Coccinelle qui connaît aussitôt un succès remarquable. Renault se précipite à son tour en 1957 avec sa Dauphine, suivie de Fiat, de Hillman et de Triumph en 1958, de Volvo en 1959 et d'Austin Healey et de Mercedes en 1960. Studebaker-Packard lance également avec succès la Park. Au total, le segment des « compacts » représente déjà en 1958 18,4% du marché (dont 10,1% importés en 1959). Ford réagit le premier, en 1957, en important des petites voitures de sa filiale anglaise. General Motors et Chrysler fait de même l'année suivante, en important des Opel et des Vauxhall pour le premier, et des Simca pour le second. Puis les *Big Three* lancent leurs propres modèles, conçus et fabriqués aux États-Unis fin 1959. Les importations refluent alors rapidement à 4,9% en 1962, en raison du succès de ces modèles, de l'arrêt des « importations captives » et aussi des erreurs de certains constructeurs européens, comme Fiat et Renault, qui ne surent pas adapter leurs voitures au marché américain.

Malgré cela, les importations reprirent en 1963, plus modérément qu'avant, mais cette fois-ci sans cesser d'augmenter. Loin d'une invasion des voitures américaines en Europe, on a assisté au phénomène inverse, à la grande surprise des européens eux-mêmes. Cette inversion est une des manifestations du changement dans les rapports entre les États-Unis, l'Europe et le Japon qui s'opère au tournant des années 60.

La réaction des États-Unis fut d'obtenir, on le sait, une réduction des droits de douane et la liberté d'acheter des actions des firmes locales. Dans le domaine automobile, il semble bien que les États-Unis n'aient pas fait alors le bon choix. L'accord est conclu sur une réduction des droits de douane en 10 ans: pour les États-Unis de 8,5 à 3,0%, pour le Japon de 35,0 à 0%, pour l'Europe de 17,6% (tarif vis-à-vis des pays tiers prévu pour 1970, mais déjà réalisé en 1968) à 10,9%. Mais les constructeurs américains n'ont pas accompagné la réduction des droits de douane par une politique continue de reconquête complète du segment des petites voitures. Ni ils ne renouvellent, ni ils n'améliorent leurs modèles « compacts ». Aux importations en provenance de l'Europe, s'ajoutent pour la première fois les importations venant du Japon : des voitures Nissan à partir de 1965, des Toyota à partir de 1966. Les *Big Three* réagirent de nouveau en réimportant des voitures de leurs filiales européennes, mais cette fois-ci ils temporisèrent avant de lancer de nouveaux modèles.

⁹ Il vendit cette filiale en 1954 au constructeur français Simca.

¹⁰ American Motors est né en 1954 de la fusion de Hudson et Nash.

Plusieurs hypothèses ont été formulées pour expliquer ce comportement surprenant. Ils auraient cru que les Européens et les Japonais préféreraient progressivement des modèles de voiture plus spacieux et plus lourds, au fur et à mesure de l’élévation de leur niveau de vie, et donc se tourneraient vers les voitures américaines, une fois les tarifs réduits (Volpato 1983, 209). Ils auraient réservé, deuxième hypothèse, la production des petites voitures à leurs filiales européennes, offrant tant en Europe qu’aux États-Unis une gamme très élargie en procédant à des importations croisées. Cela eût été cohérent, à défaut d’améliorer la balance commerciale des États-Unis, avec leur offensive pour développer leurs filiales européennes et pour s’implanter au Japon, et avec leur objectif de faire des économies d’échelle suffisantes pour rentabiliser la production de petites voitures. Mais il ne semble pas que cela ait été le cas, puisque les *Big Three* n’ont pas mobilisé leur vaste réseau pour vendre les modèles importés de leurs filiales.

Ils ont finalement décidé de produire aux États-Unis des « sous-compactes », alors que les coûts de main-d’œuvre y étaient nettement supérieurs à ceux de la République Fédérale Allemande ou de la Grande-Bretagne. Sous la pression du syndicat et probablement du gouvernement, General Motors, notamment, pensa pouvoir compenser ce surcoût salarial par l’emploi des moyens de production les plus modernes¹¹. Il équipe l’usine de Lordstown dans l’Ohio de machines automatisées pour porter la capacité à 400.000 véh/an et y assembler un modèle « compact », la Véga (Maxcy 1982, 91).

En fait, il semblerait que les *Big Three* aient décidé, plutôt que de réagir vigoureusement sur leur propre marché, ne se sentant peut-être pas fondamentalement menacés, de porter le fer sur les territoires européen et japonais. General Motors fit une tentative de prise de contrôle de Daimler-Benz, immédiatement contrée par trois banques allemandes. Ford a essayé d’acheter Lancia, que finalement Fiat absorbera en 1969, pour ne pas laisser le constructeur américain prendre pied en Italie (Volpato 1983, 208). Ford et General Motors renoncèrent en 1965 à leur projet de création d’usines d’assemblage dans la région de Strasbourg, devant l’opposition du gouvernement français, au grand bénéfice de la Belgique, qui sut attirer Ford à Genk et General Motors à Anvers. Ces deux firmes créeront toutefois des usines de composants mécaniques en France. Chrysler, qui à la différence de Ford et General Motors n’avait pas de filiale en Europe, prit le contrôle de Simca¹² en France en 1963, de Rootes en Grande-Bretagne en 1964 et de Barreiros en Espagne en 1967, en payant le prix fort¹³. Il échoua en revanche avec Auto-Union, que Volkswagen rachète en 1964 pour ne pas devoir affronter sur son sol le troisième constructeur américain en plus des deux autres. En dehors de Chrysler donc, Ford et General Motors procédèrent finalement en développant leurs filiales existantes.

Dans la deuxième moitié des années soixante, les *Big Three* ont en outre à faire face aux États-Unis à deux problèmes nouveaux: le développement de la sensibilité de la population aux problèmes de sécurité et d’environnement, qui donne naissance à une réglementation contraignante pour les firmes automobile (les constructeurs doivent réduire de 90% les émissions polluantes des voitures), et une crise du travail qui se manifeste par des conflits,

¹¹ Les premiers robots de soudure y furent installés

¹² Chrysler porta sa part du capital de Simca de 25% à 63%. Il détenait une participation minoritaire depuis qu’il avait racheté en 1957 les actions que possédait Ford, après la cession de Ford-France à Simca en 1954.

¹³ Selon Georges Maxcy (1982, 98), l’entrée sur le marché européen aurait coûté à Chrysler 325 millions de dollars.

l'absentéisme et une faible implication dans le travail (Flynn, 1998). Ces évolutions, ainsi que la lente montée des importations, essentiellement européennes à ce moment-là, ne sont pas interprétées alors comme les signes avant-coureurs de transformations importantes. Le marché intérieur de véhicules particuliers neufs franchit un palier en 1965. Il atteint 9,3 M. Il oscillera à partir de cette date entre 8,0 et 11,0 millions par an, devenant durablement un marché de renouvellement. Toutefois, les ventes de véhicules utilitaires légers, dont on sait qu'ils sont aussi utilisés comme véhicules particuliers aux États-Unis, continueront de croître. Ce marché-là deviendra un marché de renouvellement plus tardivement, en 1976, en fluctuant ensuite entre 3 et 5 millions par an.

3. LA GRANDE-BRETAGNE MANQUE SON ENTRÉE DANS LA CONSOMMATION DE MASSE. L'INDUSTRIE AUTOMOBILE ANGLAISE STAGNE

Paradoxalement, l'allié essentiel des États-Unis, la Grande-Bretagne, ne prendra pas la voie de la consommation de masse. L'aide massive des États-Unis sera en effet tardive (1950), inférieure à celle escomptée et surtout assortie de la condition de la libre convertibilité de la livre en dollar, qui entravera la reconstruction du pays (Riches, 1992).

Les travaillistes, victorieux aux élections de 1945, savent qu'ils ne peuvent financer immédiatement une société de consommation. Pour honorer leurs promesses électorales de reconstruction industrielle, de plein emploi et de révolution sociale, ils donnent la priorité à l'investissement productif et à l'exportation pour financer les importations de matières premières et d'équipements, au moyen d'une intervention massive de l'État, notamment par un vaste programme de nationalisations. Les TUC acceptent l'encadrement des salaires contre l'engagement des employeurs à limiter l'évolution de leurs prix, dans le cadre de négociations salariales tripartites. En échange du rationnement et de l'épargne, le gouvernement Attlee met en place un système généralisé de Sécurité Sociale, contient l'inflation à 3% et réduit le chômage à 1,5%. La reprise est forte. L'industrie automobile retrouve ses records d'avant-guerre dès 1947 et la Grande-Bretagne devient le deuxième pays constructeur.

Mais la libre convertibilité de la livre rompt l'équilibre monétaire en entraînant la fuite des capitaux. Les conservateurs reviennent au pouvoir en 1951. L'ancien système de relations industrielles est repris. N'avait-il pas assuré depuis l'échec de la grève générale de 1926 la paix sociale, dont les experts américains cherchaient juste avant la guerre à importer les recettes (Beaud, Okba, 1989)? Ce système qui a été résumé par la formule du « laisser faire collectif », consiste en une libre négociation entre patronat et syndicat. Mais contrairement aux États-Unis où certaines négociations clés servent de référence à la formation des salaires des autres entreprises privées, et par extension du service public, au Royaume-Uni une multiplicité des syndicats de métier, présents dans la même firme, négocient localement face à des entreprises faiblement représentées et coordonnées par une association professionnelle.

Jusqu'au milieu des années 70, ces négociations ont pour enjeu le partage de la productivité née au sein de la firme, ce qui introduit de grandes disparités dans le niveau et

l'évolution des rémunérations. Plus encore, dès lors que la conjoncture est favorable, les surenchères salariales relancent un processus ininterrompu de vagues d'augmentations, qui ne sont pas sans conséquences sur l'inflation et la compétitivité britanniques. En dépit d'efforts réitérés, les partenaires sociaux ne parviendront pas à s'accorder sur une politique centralisée des revenus, qui aurait été une condition à l'établissement d'une véritable consommation de masse: les accords nationaux de productivité ne déboucheront sur aucun changement ni de la productivité, ni des salaires. De ce fait, les faibles progressions de la productivité liées à un sous-investissement permanent et l'incapacité ou le refus des directions d'entreprises d'engager une réorganisation productive n'ont permis qu'une consommation de masse « souffreteuse », voire avortée. Dès lors les conditions pour permettre une progression régulière, généralisée et indexée aux gains de productivité du pouvoir d'achat des salariés, et donc une consommation de masse, ne seront plus réunies.

Le marché automobile britannique, qui fut le plus important dans les années cinquante, progresse moins vite que les marchés allemand, français et italien dans les années soixante et dans la première moitié des années soixante-dix. Il est dépassé par les deux premiers en 1961-1962 et par le troisième en 1969. Il est de plus polarisé et erratique.

4. LA FRANCE ET L'ITALIE ADOPTENT LE MODE DE CROISSANCE « COORDONNÉ ET CONSOMMATEUR ». LA RENAISSANCE DE LEUR INDUSTRIE AUTOMOBILE

Après des luttes politiques intenses au sein des coalitions gouvernementales formées par les partis politiques issus de la Résistance, le choix du camp occidental est clairement fait en France et en Italie en 1948, malgré la présence de partis communistes puissants.

Le passage à la consommation et à la production de masse n'était pas joué d'avance dans ces deux pays. À la différence de la Grande-Bretagne, l'aide américaine commence dès 1948 en France et en Italie. La France et l'Italie adoptent progressivement le mode de croissance « coordonné et consommateur », à cette différence près que leur marché intérieur est structurellement limité par une population qui est alors trois fois inférieure à la population américaine¹⁴.

La création du Marché Commun Européen à la fin des années cinquante, et la coordination progressive des politiques économiques et sociales qui devaient normalement le prolonger étaient donc pour ces deux pays les conditions logiques à la poursuite du mode de croissance qu'ils avaient mis en place. L'autocentrage de la croissance ne veut pas dire que toutes les industries étaient tournées vers le marché intérieur et tout particulièrement l'industrie automobile. Au contraire celle-ci a cherché immédiatement à exporter pour obtenir les devises nécessaires à l'achat des machines dont elle avait besoin, puis elle a été fortement invitée par les gouvernements successifs à accroître son effort sur les marchés extérieurs pour réduire les déficits de la balance commerciale.

Cependant tel n'a pas été le cas de la très grande majorité des branches d'activités éco-

¹⁴ En 1950, les États-Unis comptaient 152,3 millions d'habitants, contre 50,6 en Italie et 41,8 en France.

nomiques. Aussi le compromis salarial national qui s'est formé s'est fait sur le partage des gains de productivité internes, et l'industrie automobile a même été paradoxalement motrice pour qu'il advienne. En fait, la « contrainte extérieure » ne pesait guère alors sur elle: la sous-évaluation des monnaies, les salaires relativement bas, la réalisation rapide d'économies d'échelle, le type de produits lui donnaient un avantage compétitif, la dispensant de caler les salaires sur la compétitivité extérieure. Les barrières douanières élevées à l'intérieur desquelles le mode de croissance autocentré s'est développé en France et en Italie n'étaient pas en fait nécessaires dans le cas de l'automobile, étant donnée l'inadaptation complète des voitures américaines aux conditions d'usage de l'automobile en Europe. Mais il était difficile de pronostiquer dans les années cinquante la grande difficulté des *Big Three* de faire des voitures européennes, et le refus durable des voitures spacieuses et lourdes par les automobilistes européens. À l'inverse, les voitures européennes rencontrèrent, comme on l'a vu, un succès inattendu sur le marché américain à la fin des années cinquante.

En France, le discrédit de la bourgeoisie traditionnelle, accusée d'avoir laissé vieillir l'appareil de production, de s'être opposée aux conquêtes sociales de 1936, d'avoir soutenu dans sa majorité le régime pétainiste et dans des cas notoires d'avoir collaboré avec le régime nazi, crée un consensus politique autour du rôle moteur que doit assumer l'État dans la reconstruction du pays au moyen de la nationalisation du secteur bancaire et d'une large partie du secteur industriel et des transports, de la planification et du financement public. Le premier Plan axé sur les industries de base et les infrastructures sera relayé par le deuxième Plan qui privilégiera les industries de transformation (Freyssenet, 1979).

Si certains dirigeants d'entreprises nationalisées, comme le premier PDG de la Régie Nationale des Usines Renault, ont clairement en tête ce que l'on appellera plus tard le compromis salarial « fordiste »: production de masse de biens à bas coût et élévation continue du pouvoir d'achat des salariés, ce compromis salarial mettra huit ans avant d'être consacré dans des accords d'entreprise et de branche. C'est Renault qui signera le premier accord de ce type. Il le sera à la suite de mouvements sociaux importants en 1953-4. Jusqu'alors les salaires réels stagnaient ou régressaient et la durée hebdomadaire du travail dépassait les 50 heures (Freyssenet et al., 1975).

La croissance de la productivité a été obtenu pendant les dix années qui ont suivi la guerre autant par la mécanisation et la généralisation du travail à la chaîne que par l'allongement du temps de travail et le travail en deux ou trois équipes journalières. Le marché automobile est assuré durant ces années-là principalement par les professions indépendantes et les fonctionnaires au revenu garanti et par l'exportation avant de l'être à partir du milieu des années cinquante par les salariés et notamment les ouvriers du secteur concurrentiel. Tout semble s'être passé comme si l'on avait eu une phase d'accumulation intensive et extensive pendant une dizaine d'année avant de procéder à une distribution salariale des gains de productivité sous la forme d'une croissance systématique du pouvoir d'achat. Le marché des véhicules particuliers a dépassé les 200.000 en 1951. Il décolle en 1954 pour atteindre le million d'immatriculations en 1963. La production franchit la barre des 200.000 en 1950, celle du million en 1959, quatre ans plus tôt que les ventes intérieures, en raison d'une forte croissance des exportations, qui représentent 49,8% de la production cette année-là, contre 34,4% en 1950.

Il en a été de même de l'Italie. Membre des pays de l'Axe depuis 1936, l'Italie a mené la seconde guerre mondiale au côté de l'Allemagne et du Japon jusqu'au 3 septembre 1943, date de signature de l'armistice. La libération de Mussolini par les Allemands et la création de la République sociale italienne de Salo, sous la coupe de Hitler, a cependant prolongé le conflit dans le Nord de l'Italie jusqu'à la capitulation de mai 1945. La République italienne instaurée en décembre 1947 a hérité des cent années précédentes d'une structure économique nationale opposant le nord industriel et le sud agricole, et de la période fasciste d'un secteur public considérable, notamment d'un secteur bancaire nationalisé à 90%.

Après l'échec des gouvernements de coalition des partis de droite et de gauche issus de la Résistance, en particulier sur la question de la participation des salariés à la gestion des entreprises, parallèlement au commencement de la guerre froide, la Démocratie Chrétienne et ses alliés optent sans ambiguïté pour l'alliance atlantique. La croissance sera lancée et soutenue par une importante aide américaine à la reconstruction, par une politique publique de grands travaux et d'investissement industriel à travers les holdings d'État, par le maintien de l'indexation des salaires sur les prix instaurée immédiatement après la guerre, par la réduction des écarts de salaire entre le Nord et le Sud (Balcet 1995).

Si à partir des années soixante les exportations de biens de consommation et d'équipement des ménages bon marché auront leur part dans le « miracle italien », grâce à une monnaie régulièrement dévaluée, à des salaires plus bas et au marché commun européen, elles resteront cependant en pourcentage du PIB à un niveau équivalent à celui de la France et nettement inférieur à celui de la République Fédérale Allemande, de la Grande-Bretagne ou de la Suède. Si la balance commerciale a été constamment déficitaire, en raison d'importantes importations de matières premières et de moyens de production, ce déficit n'a pas créé une « contrainte extérieure » forte, dans la mesure où il a été contrebalancé par les recettes du tourisme, les transferts de revenus des émigrants italiens et l'afflux de capitaux (Keizer, bilatérales, 1996).

Le marché automobile italien atteint à peine les 200.000 véhicules particuliers neufs en 1958. Il sera multiplié par six en dix ans, avec 1,16 million d'immatriculations en 1968. La production, elle, a décollé un peu plus tôt, atteignant les 230.000 véhicules en 1955, grâce aux exportations, mais elle progressera ensuite un peu moins vite que le marché intérieur, avec 1,54 million de voitures produites en 1968.

En France comme en Italie, le marché de haut de gamme n'a pas disparu, mais il a été fortement réduit rendant difficile la stratégie de « qualité ». Les constructeurs spécialistes qui restent ont du mal à survivre, d'autant que les constructeurs qui se sont lancés dans la voiture populaire sortent aussi des modèles de haut de gamme pour capter la clientèle de ce segment de marché. Par contre, la modernisation industrielle fait émerger de nouvelles couches de salariés, ingénieurs et cadres, épris de modernisme, susceptibles de faire vivre la stratégie d' « innovation et flexibilité ». Mais c'est évidemment la stratégie « volume et diversité », qui progressivement prend le dessus, au fur et à mesure que se met en place une hiérarchisation modérée des revenus.

5. LE MODE « COORDONNÉ ET EXPORTATEUR SPÉCIALISÉ » DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE ET DE LA SUÉDE. DES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES DE HAUT DE GAMME TOURNÉS VERS L'EXPORTATION ET UN CONSTRUCTEUR « FORDIEN »

La République Fédérale Allemande et la Suède adopteront aussi une forme de distribution du revenu national semblable à celle des États-Unis, de la France et de l'Italie: à savoir une distribution coordonnée nationalement et modérément hiérarchisée. Mais ils se distingueront de ces pays par l'origine de la croissance de leur revenu national. Leur croissance a été tirée d'abord par l'exportation de biens industriels spécialisés. C'est pourquoi la distribution de leur revenu national s'est faite en fonction de la compétitivité à l'exportation de ces biens spécialisés produits, et non en fonction des gains de productivité internes comme aux États-Unis, en France et en Italie.

5.1. Les liens renoués par la République Fédérale Allemande avec les relations professionnelles et la spécialisation industrielle des années vingt

On l'a oublié, mais les accords de Potsdam de 1945 stipulaient que l'Allemagne devait devenir un pays agricole, pour conjurer définitivement tout risque expansionniste de sa part. Les cartels ont été dissous. Les usines ont commencé à être démantelées et l'équipement récupéré par les différents pays alliés. Mais la « guerre froide » arrêtera très vite cette politique. Les Américains ont laissé tout d'abord les grands groupes industriels se reconstituer, puis les ont aidés financièrement, car ils leur sont apparus comme étant les seuls à pouvoir permettre le redressement rapide de la situation économique. Les Occidentaux ont doté en 1949 la partie occidentale de l'Allemagne d'une loi fondamentale qui a donné ainsi naissance à la République Fédérale Allemande. Celle-ci a renoué les liens avec les relations professionnelles et la spécialisation industrielle de la République de Weimar.

Depuis la première guerre mondiale, les syndicats et le patronat avaient une tradition de dialogue social sur les rémunérations et les conditions de travail. Au début des années 20, deux élus du conseil d'entreprise sont membres de droit du conseil de surveillance des entreprises quelle que soit leur taille. Supprimé par le régime nazi, ce droit réapparaît après guerre. Les autorités d'occupation britanniques accèdent à la demande des syndicats d'être représentés paritairement au conseil de surveillance des sociétés décartellées. Cet accord sera entériné par la loi sur la cogestion dans le secteur charbon-acier. En 1952, une loi d'organisation des entreprises fixe à un tiers la représentation des salariés dans les conseils de surveillance de toutes les sociétés à capitaux.

Le dialogue social a pu se développer grâce à un double consensus apparu lui aussi dans les années 20: le premier sur la compétitivité internationale de l'Allemagne comme source essentielle de la croissance économique, le deuxième sur les bienfaits de la rationalisation organisationnelle et technique sous réserve d'en négocier les conditions (Rehfeldt, 1988). Dialogue social et double consensus qui le fonde sont parties intégrantes après guerre d'un consensus politique plus large autour de la notion d'économie sociale de marché qui inscrit la liberté individuelle de l'entrepreneur dans un système serré de responsabilités sociales.

Ainsi les grandes entreprises allemandes ont pu agir à partir de ce moment-là dans un

cadre relativement balisé, tant du côté du marché interne que du côté du travail. Grâce à ces institutions économiques, les constructeurs automobiles allemands ont donc pu bénéficier de trois atouts principaux. D'abord et surtout un rapport salarial bâti pour être compatible avec le maintien d'une compétitivité extérieure, le salaire nominal se formant en fonction des prix à l'exportation et non en fonction des prix à la consommation. Ensuite, la coordination des négociations et le niveau bas du chômage ont engendré des salaires plutôt élevés et un éventail resserré, qui dans un premier temps a permis l'accès rapide des salariés à l'automobile neuve favorisant la stratégie de « volume », puis à une gamme plus large de véhicules favorisant aussi bien la stratégie « volume et diversité » que la stratégie « qualité »¹⁵. Enfin, la densité des institutions codifiant le dialogue social et les relations de travail à l'intérieur de l'entreprise constituaient des conditions très favorables à la formation de « compromis de gouvernement des entreprises » autour de moyens cohérents, et donc à l'émergence de modèles productifs.

Le marché automobile allemand a d'abord progressé lentement, puis explose vers 1955, avant les marchés français et italien, atteignant le million de véhicules particuliers en 1960. Il double au cours des années soixante, devenant nettement le premier marché européen. La production, amplifiée par les exportations, a augmenté plus encore.

5.2. La Suède: de l'exportation de produits primaires à l'exportation de biens industriels spécialisés

C'est un autre processus qui conduit à l'épanouissement d'un mode de croissance semblable en Suède. Le point de départ n'est autre que l'arrivée en 1932 du parti social-démocrate au pouvoir, qui crée les conditions d'une « troisième voie » entre le capitalisme libéral et le « socialisme » soviétique. En 1938, le syndicat des cols bleus, LO, et l'association patronale, SAF, s'accordent pour mettre fin à une dizaine d'années de conflits et reconnaître une convergence entre leurs intérêts: le mouvement ouvrier suédois et des industriels s'entendent pour faire des augmentations de la productivité les sources d'une croissance économique soutenue (Meidner, 1994, 43). Cet accord-cadre se décline en une série de conventions bilatérales portant sur tous les aspects du rapport salarial, en particulier la négociation centralisée des augmentations annuelles de salaire. Les conditions sont créées pour une consommation de masse. Mais la taille de la population suédoise est trop petite pour offrir à l'industrie nationale un volume de production suffisant. Aussi au début des années cinquante, la Suède s'ouvre aux échanges internationaux en participant aux négociations du GATT et se spécialise dans certains biens industriels destinés à l'exportation.

Les firmes automobiles adoptent la stratégie « qualité » et tentent de pénétrer des marchés extérieurs. Elles lancent des modèles de haut de gamme répondant aux attentes d'une demande internationale. La motorisation des ménages suédois a été en outre très rapide en raison de salaires élevés et de leur très faible dispersion. Le marché automobile, très petit (200.000 véhicules an en moyenne), est le premier en Europe à atteindre le stade du renouvellement, au début des années soixante. La demande se situait en 1973 à 42% dans le haut

¹⁵ Alors que Wolfgang Streeck (1992) voit une congruence entre les institutions du travail allemandes et la différenciation de la production de masse par la qualité qui caractériserait tous les constructeurs allemands, nous distinguons ici deux stratégies de profit qui ont trouvé dans le mode de croissance allemands des conditions favorables.

de gamme et à 28% dans la gamme moyenne supérieure.

La Suède est passée en moins d'un demi-siècle de l'état d'un pauvre pays de migration à l'une des économies jouissant des niveaux de revenu les plus élevés, dans le contexte d'un fort développement de la solidarité organisée sous l'égide de l'État. C'est moins l'adoption des méthodes « américaines » de production qui explique la victoire sur le sous-développement que le compromis capital-travail sur le mode de croissance et de distribution du revenu national. Enfin, l'attachement des partenaires sociaux au plein emploi conduit au développement de procédures collectives de formation et de requalification de la main-d'œuvre (Boyer, 1993). Cela suppose que les augmentations de salaire soient strictement ajustées à la compétitivité extérieure et que la politique économique ne crée pas les conditions d'une pénurie de main-d'œuvre. Ces conditions sont aisément satisfaites tout au long des trente glorieuses¹⁶.

5.3. Le mode « coordonné et exportateur spécialisés » et les stratégies de profit pertinentes

Ce mode de croissance est donc tiré par les exportations, dégageant un solde nettement positif. La compétitivité sur les marchés extérieurs n'est pas due aux prix, même si les prix de revient finissent toujours par jouer un rôle s'ils s'écartent trop des prix internationaux. Elle est fondée sur une spécialisation dans des produits et des services qui se distinguent par la qualité et/ou la nouveauté technique, et qui sont donc peu substituables à ceux de la concurrence. La distribution du revenu national ne se fait pas en fonction des gains de productivité internes, mais en fonction de la compétitivité des biens spécialisés exportés. Une forte institutionnalisation des formes de la concurrence (par exemple à travers les associations professionnelles chargées de produire les biens collectifs nécessaires à la compétitivité des firmes membres) et du rapport salarial (négociation de hauts salaires pour une main-d'œuvre qualifiée ou polyvalente) renforce la spécialisation par la qualité et/ou la nouveauté technique.

Le mode « coordonné et exportateur spécialisé » se distingue clairement du mode que nous avons appelé « concurrencé et concurrentiel », tant par l'articulation à l'économie internationale que par la distribution régulée du revenu. Il offre également plus de marges de manœuvre au pays qui a pu le faire sien que le mode « coordonné et consommateur », à la condition toutefois que ce pays sache entretenir et renouveler sa spécialisation, c'est-à-dire garder une avance technologique telle qu'elle dissuade les pays qui pourraient chercher à banaliser les biens qu'il exporte et devenir de réels concurrents. La compétitivité extérieure par la spécialisation autorise des coûts de production, et notamment des salaires, plus élevés. Son efficacité consolide la coopération entre partenaires sociaux, et elle leur apparaît comme un positionnement international à garantir.

Le compromis social est ici la croissance continue et faiblement hiérarchisée du pouvoir d'achat des ménages, l'extension de la protection sociale et la préservation de l'emploi en échange de l'acceptation par les salariés des méthodes et moyens que les entreprises exportatrices se donnent pour demeurer compétitives à l'exportation, ou d'un cadre législatif plus

¹⁶ Anders Olsson et Tom R. Burns (1987) ont décrit avec précision l'équilibre politique et institutionnel qui conduit à ce résultat, ces mêmes caractéristiques conduisant ensuite à la déstabilisation de ce régime.

souple qui permet à ces mêmes firmes de mettre en oeuvre les méthodes et moyens qu'elles jugent adéquats à leur stratégie de profit. Ce compromis social incite probablement plus les parties prenantes à la coopération, puisqu'elles ont en quelque sorte un juge de paix qui vient trancher leurs différents sur le partage de la valeur ajoutée, à savoir l'évolution de la compétitivité des produits à l'exportation. Si un tel compromis a pu être passé et semble être moins facilement contesté, cela tient probablement à ce que la nécessité d'exporter résulte d'une contrainte difficilement contestable, comme l'absence de matières premières, une spécialisation historique due à un développement tardif, ou bien le faible peuplement du pays. L'intérêt national s'impose en quelque sorte aux intérêts antagonistes des partenaires sociaux et incite peut-être à leur faire admettre des politiques salariales plus solidaristes et moins hiérarchisées.

Le mode « coordonné et exportateur spécialisé » a permis en Allemagne et en Suède un développement rapide du marché automobile et une demande de haut de gamme et de gamme moyenne supérieure beaucoup plus importante que dans les autres pays.

La stratégie de profit « qualité » est à la fois adéquate et emblématique de ce mode de croissance. Ce n'est probablement pas un hasard si l'Allemagne et la Suède sont les deux seuls pays à avoir pu conserver indépendants pendant longtemps et vu prospérer des constructeurs spécialistes dont le marché est par nature international. La distribution modérément hiérarchisée des gains de compétitivité a permis à Volkswagen de mener une stratégie de volume jusqu'au début des années 70, seul constructeur à avoir été durablement « fordien » et à contribuer à l'excédent commercial allemand en vendant sur le marché américain la Coccinelle, non pas comme modèle ayant la prétention d'être unique et standard, mais comme une deuxième voiture accessible aux femmes et aux jeunes.

6. LE MARCHÉ COMMUN EUROPÉEN ENTRE DES PAYS AYANT DES MODES DE DISTRIBUTION DU REVENU NATIONAL VOISINS A FAVORISÉ LA STRATÉGIE « VOLUME ET DIVERSITÉ »

Le Marché Commun entre des pays ayant un mode de distribution du revenu national coordonné nationalement et modérément hiérarchisé a offert un cadre idéal aux constructeurs automobiles pour passer à une stratégie de « volume et diversité », alors que le seul cadre national aurait été insuffisant à terme. Comment ce passage pouvait se faire?

La solution la plus rapide et à première vue la moins coûteuse était de s'allier à une firme d'un autre pays ou de l'absorber. L'opération était d'autant plus possible et paraissait d'autant plus souhaitable que la production des trois pays disposant d'une industrie automobile, la France, l'Italie et la République Fédérale Allemande était différemment orientée: la France privilégiant les segments moyens, l'Italie les segments inférieurs et la République Fédérale Allemande les segments supérieurs. Des accords inter-européens auraient accéléré la construction de l'Europe et auraient été la preuve de la volonté commune de dépasser les frontières.

De fait, tout le monde a contacté tout le monde ou presque, d'autant plus qu'il fallait en

même temps éviter que les américains n'accroissent leur présence en rachetant telle ou telle firme¹⁷.

Mais la reconstruction de l'industrie automobile de ces trois pays européens à l'abri des barrières douanières, la simultanéité de l'adoption de politiques de distribution des revenus semblables favorisant la consommation de masse ont fait que les firmes automobiles visant à devenir généralistes étaient dans la première moitié des années soixante d'un poids équivalent, mis à part quelques petits constructeurs qui avaient survécu difficilement à la crise des années trente et à la guerre. Elles étaient en outre en pleine croissance et l'avenir apparaissait prometteur pour toutes. Aussi chacune pouvait prétendre avoir la direction d'une alliance ou d'une fusion. Et de fait nombre de discussions tournèrent courts en raison des intentions hégémoniques réelles ou supposées de l'un ou l'autre, ou des deux partenaires. Les gouvernements étaient en outre attentifs à ce que la construction européenne n'apparaisse pas comme ayant pour conséquence la prise de contrôle par un groupe étranger d'un pan important de l'industrie automobile nationale, symbole de modernité et de croissance.

Finalement, les regroupements qui se réaliseront se limiteront à des rachats, exclusivement dans le cadre national, de firmes mineures par les plus grandes, le plus souvent pour éviter qu'un concurrent étranger, européen ou américain, ne prenne pied sur le territoire national¹⁸.

La seule opération d'envergure, dans un cadre national, entre firmes de taille voisine qui aura une certaine durée sera l'Association Renault-Peugeot¹⁹. Mais elle est constituée en avril 1966 seulement, vers la fin de la période considérée ici. Il faut souligner cependant d'ores et déjà qu'elle engageait fortement les partenaires dans l'élaboration et la réalisation d'une politique industrielle concertée, tout en garantissant l'autonomie financière et commerciale des deux firmes ainsi que la pérennité de leurs statuts (l'un privé, l'autre public) et de leurs structures propres (Freyssenet, 1979, 190-4). Les précautions étaient prises

¹⁷ C'est pour empêcher que Hotchkiss ne tombe sous la coupe américaine, par Simca interposé, que Citroën, Peugeot et Renault lui ont apporté l'aide financière et technique, dont il avait besoin pour rester indépendant. De même, Citroën rachète progressivement Panhard, avant de faire disparaître la marque en 1967 (Loubet, 1995, 159).

¹⁸ Un seul accord significatif sera signé, durant la période considérée ici, entre deux firmes de pays différents du Marché Commun: à savoir entre Alfa-Romeo et Renault. Mais il n'ira pas au-delà d'un accord de montage et de distribution et ne durera que quelques années, notamment en raison des pressions de la Fiat. Dès octobre 1958, Alfa Romeo et Renault, qui sont l'une et l'autre des entreprises publiques, signent un accord de montage et de distribution. Alfa Romeo, deuxième constructeur italien, mais très loin derrière Fiat, avec seulement 7,43% de part du marché national en 1958, était confiné dans la production de berlines sportives appréciées, mais aux débouchés limités (Volpati, 1983, 208). L'accord stipule qu'Alfa-Roméo montera des CKD d'un véhicule de bas de gamme de Renault dans son usine du Portello à Milan, et que Renault distribuera les voitures Alfa Romeo en France. En 1963, le volume de CKD montés atteint 34.300, soit un volume équivalent à celui de la principale filiale à l'étranger de Renault jusqu'alors, la filiale belge. Le succès en Italie des ventes de véhicules Renault montés par Alfa Romeo, important pour l'époque, suscite l'intervention du gouvernement italien, sous la pression de Fiat. L'accord est brutalement dénoncé en 1964 (Freyssenet, 1979, 139). Fiat répliquera en 1968 en prenant 15% du capital de Citroën.

¹⁹ Renault avait proposé en vain en 1958 à Michelin de créer « Automobiles de France », en lui rachetant la part qu'il détenait dans Citroën. Il échoue également avec Peugeot. Les tentatives de rapprochement avec Fiat, Volkswagen et Mercedes seront également infructueuses. Dépit par ses échecs, Renault ira jusqu'à se tourner vers American Motor Company avec qui il avait déjà depuis 1961 un accord de montage et de distribution de la Rambler, Renault n'ayant pu mettre au point à temps un modèle de gamme moyenne supérieure. En 1963, il lui propose, en vain aussi, la conception et la fabrication en commun d'un modèle de haut de gamme. L'accord Peugeot-Renault de 1966 se construit sur l'échec de l'accord Citroën-Peugeot de 1964, Citroën cherchant finalement à absorber Peugeot (Loubet, 1995, 150-162).

d'emblée pour éviter les divergences d'intérêt et de structures qui avaient jusqu'alors fait échouer nombre de discussions et d'accords.

Pour l'heure, le Marché Commun prolonge la croissance de l'industrie automobile enclenchée dans les années cinquante. Elle permet à toutes les firmes importantes de perdurer, sans subir de concurrence trop frontale. Une interpénétration des marchés remarquablement équilibrée est même en cours. Entre 1958 et 1968, le taux de pénétration des marques étrangères²⁰ est passé en République Fédérale Allemande de 9,2% à 20,3%, en Italie de 2,5% à 15,2%, en France de 1,46 à 22,9% (Chanaron, 1987), probablement en raison de la complémentarité des modèles indiquées plus haut. L'interpénétration s'est faite en outre dans l'ensemble progressivement, sans à-coups trop déstabilisateurs, en raison du temps nécessaire et du coût pour mettre en place un réseau de distribution exclusif (forme qui est la règle en Europe), de l'efficacité des barrières non tarifaires que sont les changements de parité entre monnaies, les taxes différentes selon les catégories de véhicules, et la réglementation, et enfin de la pratique d'alignement sur les prix intérieurs (Volpato, 1983). Les firmes rivaliseront moins sur les prix que sur les innovations techniques, qui pouvaient leur donner un avantage. L'existence de sociétés indépendantes de composants, comme Bosch, capables de proposer des équipements et des organes mécaniques nouveaux, d'ingénierie, comme Porsche, et de design, comme Italdesign, pouvant être sollicitées par les différents constructeurs, facilita certainement la compétition technique entre eux.

Le Marché Commun eût quelques effets plus apparents. La formation d'un marché de 180 millions d'habitants environ en pleine phase d'équipement et de diversification ainsi que l'établissement d'un tarif extérieur commun poussèrent les firmes américaines, on l'a vu, à essayer d'accroître leurs implantations, mais également les firmes européennes appartenant à des pays non signataires du traité de Rome. Ainsi Volvo ouvrit en 1964 une usine de montage à Gand en Belgique, et British Leyland en 1965 à Seneffe, également en Belgique. Ce pays devint d'ailleurs en quelques années un pays de construction automobile. Alors que la France, l'Italie et la République Fédérale Allemande défendaient jalousement leur territoire national, la Belgique, outre de mettre en avant ses atouts géographiques, ses excellentes liaisons, sa main-d'œuvre disponible et ses salaires encore bas, attira systématiquement, par des avantages fiscaux et des subventions, les constructeurs appartenant à des pays hors du Marché Commun qui souhaitaient y produire. C'est ainsi que Ford créa en 1964 une usine d'assemblage d'une capacité de 300.000 véh/an à Genk, et que General Motors fit de même en 1967 à Anvers.

Les avantages offerts ont été tels que les constructeurs de la CEE, qui avaient déjà des unités de montage en Belgique, comme Citroën, Peugeot et Renault, non seulement ne les fermèrent pas, comme ils le firent dans les autres pays du Marché Commun²¹, mais les développèrent. Volkswagen y ouvrira même une usine nouvelle en 1972. Sans qu'il y ait eu d'obligation à le faire, les achats de composants locaux augmentèrent rapidement en raison du dynamisme des fournisseurs belges et de l'implantation d'équipementiers d'autres pays qui avaient suivi les constructeurs (Maxcy 1982, 96-7). La Belgique démontrait qu'il était

²⁰ En 1973, les importations en Europe de voitures japonaises sont alors quasiment nulles.

²¹ L'obligation d'implantation locale disparaissant au sein de chacun des pays de la CEE ainsi que les droits de douane, les firmes concentreront leur production sur leurs sites nationaux. Citroën ferma son usine des Pays-Bas, Fiat son usine allemande en 1973, et Chrysler son usine de Rotterdam.

possible dans un contexte de libre-échange pour un pays sans industrie automobile d'en obtenir une rapidement, certes dépendante des firmes multinationales et sous certaines conditions, il est vrai très favorables. La production automobile en Belgique passa de 95.000 en 1958 à 235.000 en 1965. L'Espagne réalisera une opération similaire dans les années soixante-dix.

La constitution de la Communauté Européenne a donc accru l'interdépendance des économies des six premiers pays signataires, sans pour autant les avoirs obligés à adopter le même mode de croissance. La croissance de la France et de l'Italie demeure autozentré sur eux-mêmes, puis progressivement sur l'Europe communautaire, alors que celle de la République Fédérale Allemande continue d'être tirée par les exportations extra-communautaires.

7. LE JAPON, D'UN MODE DE CROISSANCE « PÉNURIQUE ET INVESTISSEUR » À UN MODE « COORDONNÉ ET EXPORTATEUR-PRIX ». L'INDUSTRIE AUTOMOBILE MOBILISÉE

Le passage à la consommation de masse n'était pas non plus inéluctable au Japon. Il s'est fait en outre selon des modalités originales.

7.1. Le mode de croissance « coordonné et exportateur-prix », fruit du succès du mode « pénurique et investisseur » et des pressions des États-Unis

Après la guerre, les Américains imposent au Japon, outre une Constitution démocratique, la dissolution des *zaibatsu*²² et du complexe militaro-industriel, le renvoi de tous les dirigeants des grandes entreprises, la création des syndicats, un droit du travail aussi avancé que celui que l'administration Truman souhaitait faire adopter aux États-Unis, la prohibition des formes traditionnelles de distinction sociale dans les entreprises, etc.

Comme en Europe, ils laisseront le Japon se reconstruire à l'abri d'un protectionnisme alliant fortes barrières douanières et quasi-interdiction d'investissements directs étrangers. Le Japon privilégiera bien sûr l'investissement au détriment de la consommation, comme tous les pays touchés par la guerre, mais il le fera pendant beaucoup plus longtemps que les pays européens, à savoir pendant presque une vingtaine d'année au lieu d'une dizaine en moyenne ailleurs. Ce mode de croissance a pu perdurer aussi longtemps en raison d'un compromis social fondé sur la priorité donnée à l'emploi. Il se formera au terme d'une période socialement et politiquement très agitée. Après l'échec d'une série de grèves et l'exclusion des militants révolutionnaires au début des années cinquante, particulièrement

²² Les réformateurs qui prennent le pouvoir au Japon en 1868 créent les industries nationalisées dont le pays a besoin. Devant les difficultés ils privatisent, en confiant les industries à de grandes familles, qui formeront progressivement les *zaibatsu*. Mais l'État continuera à suppléer aux défaillances du privé en créant des entreprises publiques, notamment pour les chemins de fer. Les entreprises issues du démantèlement des *zaibatsu* par les Américaines sont vendues au public, mais la crise financière de l'après-guerre a fait que seules les banques ont pu racheter des actions. Les grands groupes se sont reconstitués de fait sous une forme, appelée *keiretsu*, de participations croisées ne dépassant jamais le pourcentage au-delà duquel ils tomberaient sous le coup de la loi anti-cartel. Sans existence juridique, ils manifestent leur existence par la réunion hebdomadaire de ses dirigeants et les échanges commerciaux privilégiés voire exclusifs entre les entreprises qui les constituent.

dans le secteur automobile, se mettent en place tout à la fois le système d'emploi japonais, un micro-corporatisme caractérisé par l'accord passé chaque année entre les firmes sur les augmentations de salaire à négocier, et la collaboration syndicats-entreprises.

Étant donnée l'interdiction des investissements étrangers, les firmes manquaient de capitaux après la guerre. Elles ont eu recours abondamment, particulièrement dans le secteur automobile, à la sous-traitance afin de limiter leur mise de fonds. Ce trait se maintiendra jusqu'à aujourd'hui.

Le Japon avait non seulement à se reconstruire, mais aussi à se doter d'une industrie dont le développement avait été détourné durant l'entre-deux-guerres vers les productions militaires. Aussi le gouvernement japonais prit en octobre 1952 des mesures visant à permettre des transferts rapides de technologies²³. Ainsi, les firmes étrangères acceptant de vendre des brevets et de céder des licences de fabrication étaient assurés, non seulement bien sûr de toucher les redevances correspondantes, mais aussi de pouvoir exporter au Japon les pièces détachées et des sous-ensembles en quantité nécessaire pour le montage des modèles sous licence, aussi longtemps que les firmes locales ne seraient pas en mesure de les fabriquer. Quatre firmes japonaises signèrent des accords de ce type en 1953: Nissan avec Austin pour monter l'Austin A-40, Isuzu avec Rootes pour monter la Hillman Minx, Hino avec Renault pour monter la 4 CV puis la Dauphine, enfin Mitsubishi avec la firme américaine Willys pour assembler des jeeps. Outre qu'elles surent adapter immédiatement les modèles sous licence au marché et au contexte japonais, ces firmes ont été capables cinq ans plus tard de concevoir et de fabriquer leurs propres modèles. Les contrats de licence n'eurent pas besoin d'être renouvelés. Le transfert des technologies a été très rapide. Il n'a pas été indispensable cependant pour toutes les firmes. Toyota²⁴ et Prince n'ont pas eu recours à des licences de montage et ont lancé leurs propres modèles, dès 1954 pour le premier (Shimokawa 1994, 7).

À vrai dire, la production de véhicules particuliers était des plus limitées. La demande intérieure n'était encore que de 145.000 voitures en 1960, soit quatre fois et demi moins que la France, alors deux fois moins peuplée, et les exportations étaient quasi inexistantes. En revanche, la priorité donnée aux investissements avait engendré une demande forte de véhicules utilitaires, près de deux fois supérieure à celle des voitures, soit 263.000 véhicules²⁵. Au total, le marché automobile japonais était en 1960 de 408.000 véhicules que se partageaient pas moins de neuf constructeurs²⁶.

Le succès du mode de croissance par l'investissement et la distribution par la création d'emplois ont conduit à une pénurie de main-d'œuvre et un pouvoir de négociation accrû des syndicats. On a assisté alors au début des années soixante à de fortes augmentations du salaire nominal réel. Le décollage de la consommation de masse qui a suivi a donc plus

²³ Il s'agit des « Principes de base pour les accords concernant la délivrance de brevets technologiques et le montage dans l'industrie des voitures particulières ».

²⁴ Toyota avait essayé en 1950 de passer un accord avec Ford qui refusa alors, comme il l'avait déjà fait durant l'entre-deux-guerres.

²⁵ À titre comparatif, la même année, en 1960, la demande de véhicules utilitaires en France est plus de deux fois inférieure, soit 124.000.

²⁶ À la différence des États-Unis ou des pays européens, marqués par un mouvement continu de concentration, le Japon compte au début des années 60, neuf constructeurs dont deux exclusivement de camions, Hino et Nissan Diesel (Shimokawa, 1994)

résulté du succès de l'accumulation qui a épuisé les réserves de main-d'œuvre que de la négociation d'un compromis de partage des gains de productivité. À ce stade, le mode de croissance et de distribution japonais pouvait fort bien évoluer vers un mode « coordonné et consommateur », si les États-Unis n'avaient exercé de fortes pressions pour la libéralisation des échanges. Le Japon avait certes à se procurer les matières premières dont il est dépourvu sur son sol, mais leur achat n'impliquait pas alors une extraversion de économie nationale telle qu'elle conditionne le mode de croissance.

L'adhésion du Japon à l'OCDE et au GATT en 1962 et l'abaissement des barrières douanières qu'elle impliquait conduiront le gouvernement japonais, craignant une forte augmentation des importations, à demander à certains secteurs, l'automobile en particulier, de se préparer à exporter pour rééquilibrer la balance commerciale le moment venu. Cette « contrainte extérieure » a fait émerger un compromis salarial de fait consistant à faire dépendre les salaires nationaux de la compétitivité-prix à l'exportation des secteurs en charge de l'équilibre de la balance commerciale, notamment du secteur automobile. C'est ainsi que le Japon est passé d'un mode « pénurique et investisseur » à une mode « coordonné et exportateur prix ».

Les accords du GATT prévoyaient une réduction des droits de douanes pour les importations de voitures de 35% en 1960, à 20% en 1968 et à 6,4% en 1973 et la possibilité pour les constructeurs étrangers de prendre des participations dans le capital des firmes japonaises. Les constructeurs automobiles devaient donc se préparer rapidement à être compétitifs en prix, diversité et qualité pour conserver la maîtrise de leur marché intérieur et à repousser les tentatives de prise de participation des constructeurs américains. Le gouvernement incita d'abord les constructeurs à se regrouper en trois ensembles: le premier devait regrouper les constructeurs de véhicules particuliers, le second les constructeurs des véhicules utilitaires, et le troisième les constructeurs des « minicars », c'est-à-dire les véhicules de moins de 600 cm³. Devant leur refus, il suggéra sans plus de succès la constitution de deux pôles, l'un autour de Nissan, l'autre autour de Toyota. Mises à part l'absorption de Prince par Nissan, et des prises de participation minoritaires et faibles de Toyota et Nissan chez de petits constructeurs, les firmes automobiles ne se regroupèrent pas²⁷. Mieux, de nouveaux constructeurs apparurent (Honda, Mitsubishi) et les petits constructeurs (Suzuki, Daihatsu, Subaru et Isuzu) ont pu rester indépendants²⁸. Lorsque l'offensive américaine fut déclenchée en 1967, son succès fut limité. Mitsubishi Heavy Industries annonça en 1969 son intention de céder 35% des actions de sa division automobile à Chrysler. L'année suivante, Isuzu cédait 34,2% de son capital à General Motors, et Toyo Kogyo signait un accord avec Ford donnant au constructeur américain 20% de ses actions (Shimokawa 1994, 8). Les constructeurs américains n'ont pu prendre des participations majoritaires et ils ne sont entrés que dans le capital de firmes de petite taille. L'essentiel de la construction automobile

²⁷ Nissan et Toyota ont acheté au même moment des actions de petits constructeurs de voitures, qui montaient déjà pour eux certains de leur modèles, et des actions des deux constructeurs de camions: il s'agit de Subaru pour Nissan, de Daihatsu et de Hino pour Toyota. Mais ces participations se situent aux alentours de 10% et les comptes de ces sociétés ne sont pas consolidés dans les comptes de Nissan et Toyota.

²⁸ Les explications données à cette absence de mouvement de concentration sont d'abord la capacité acquise par les firmes japonaises à être rentable avec un volume de production à peine supérieure à 500.000 véhicules/an, ensuite les différences de « cultures d'entreprise » renforcées par l'emploi à vie faisant craindre d'importantes difficultés en cas de fusion (Shimokawa 1994, 20-21)

restait entièrement japonais.

La possibilité pour des firmes étrangères de prendre des participations dans les firmes japonaises a eu également pour effet de renforcer les associations composées d'un constructeur, de sa banque et de ses fournisseurs. Nommées *keiretsu*, ses associations, à peine ébauchées jusque-là, sont devenues des ensembles exclusifs dans lesquels les entreprises sont liées entre elles par des participations croisées minoritaires. Ces *keiretsu* auront de multiples avantages: financement à long terme donnant droit à l'erreur d'appréciation et la possibilité de changer d'orientation, structure contracyclique permettant des réaffectations temporaires de la main-d'oeuvre au sein de l'association, transfert d'expérience et d'information d'une branche à l'autre, etc.

Le décollage de la consommation de masse fait exploser tout d'abord la demande de véhicules utilitaires, qui passe de 263.000 en 1960 à 1,00 million en 1964 et 1,58 million en 1967. La demande de véhicules particuliers augmentera plus régulièrement de 145.000 en 1960 à 0,90 million en 1967. En revanche, si les exportations de véhicules utilitaires restent faibles (10,7% en 1967), celles des véhicules particuliers explosent à partir de 1965, essentiellement en direction du sud-est asiatique, portant la production à 1,37 million en 1967, soit un taux d'exportation de 52,2% contre 17,6% en 1964.

Cette augmentation considérable de la production et des ventes a eu pour conséquence une brutale augmentation de la pollution atmosphérique dans les zones urbaines et une baisse sensible de qualité des véhicules, les constructeurs cherchant à satisfaire la demande à tout prix (Shimokawa, 1990). Une loi plus sévère que la loi californienne Muskey a été votée au Japon en matière de pollution, contraignant les constructeurs nippons à trouver rapidement des solutions. Surtout, les rappels pour défaillances techniques, qui concernaient toutes les firmes, ont exigé une amélioration rapide de la qualité.

7.2. Le mode de croissance « coordonné et exportateur-prix » et les stratégies de profit qu'il permet

Dans ce mode de croissance, la consommation des salariés est donc conditionnée par les résultats de l'exportation de produits sans spécialité particulière. Les principaux aléas viennent donc de l'économie internationale, aléas que les formes institutionnelles nationales tentent d'incorporer dans les procédures d'adaptation qu'elles mettent en oeuvre.

La distribution du revenu national en fonction de la compétitivité prix à l'exportation impose de tout autres contraintes aux firmes exportatrices et à leurs salariés, notamment quand le marché intérieur est encore insuffisant pour atteindre les volumes permettant des économies d'échelle proches de celles de certains concurrents étrangers. Pour que le revenu à redistribuer soit important et permette l'équipement massif des ménages en automobile, il faut que les firmes exportatrices en charge d'impulser l'économie nationale aient ou se construisent des avantages concurrentiels décisifs.

Dans le cas du Japon, un effort prolongé d'investissement au détriment de la consommation jusqu'au milieu des années 60, des salaires bas et des taux de change favorables ont certainement été des facteurs très importants. Mais il a fallu aussi qu'elles aient été placées dans un contexte qui à la fois leur a permis d'exister et qui les a poussées très tôt à être compétentes et efficaces. La protection du marché intérieur a été bien sûr essentielle. Mais

Il semble que, au moins dans l'automobile, les constructeurs aient dû faire face à deux contraintes très fortes et apparemment impossibles à gérer simultanément: une vive concurrence entre eux sur un marché intérieur faiblement croissant jusqu'au milieu des années 60, et l'impossibilité d'utiliser les effectifs et les salaires comme variables d'ajustement à la suite des conflits sociaux du début des années 50. Il en est ressorti des stratégies de profit et des modèles productifs viables dans le cadre du mode de croissance « coordonné et exportateur-prix », mais aussi des stratégies erronées et des configurations socio-productives incohérentes.

La stratégie « réduction permanente des coûts à volume constant » que Toyota a inventée et mise en œuvre, est probablement la stratégie de profit qui a été la plus adéquate au mode de croissance. Elle a permis à Toyota de concurrencer avec beaucoup d'efficacité les firmes américaines et européennes dont les gains de productivité s'amenuisaient avec le ralentissement de la croissance de la demande et l'augmentation des exigences des salariés. La stratégie « innovation et flexibilité », qui a été la stratégie de Honda, avait peu de chance de s'imposer dans le cadre japonais. Outre que le marché local était dominé par Toyota et Nissan, Honda ne pouvait trouver à ce moment-là au Japon des couches sociales nouvelles voulant manifester leurs différences par des véhicules innovants. Il ne pouvait les trouver que sur le marché international. Ce qu'il fit en orientant d'emblée sa production à l'exportation.

8. LES PAYS COMMUNISTES: CONSTRUIRE PAR SOI ET POUR SOI UNE INDUSTRIE AUTOMOBILE, EN COOPÉRANT

Telle est l'ambition de l'Union soviétique. Tournant le dos à son expérience des années trente avec Ford, elle pense pouvoir y parvenir seule, comme elle y est parvenue par exemple dans le domaine aéronautique. Telle est aussi l'ambition de la Chine²⁹, qui se dispense même de l'aide soviétique à partir de la fin des années cinquante.

Les pays de l'Est ont réduit au minimum leurs échanges avec les pays capitalistes, et ont essayé, notamment dans l'Europe Centrale et de l'Est, d'instaurer entre eux une division du travail. Ils ont cependant presque tous privilégié les industries de base et d'équipements lourds considérées comme le socle indispensable à tout développement autonome.

L'Union Soviétique a privilégié les véhicules utilitaires, alors que la République Démocratique Allemande et la Tchécoslovaquie ont favorisé les véhicules particuliers, et que la Pologne et la Yougoslavie ont grossièrement maintenu une certaine égalité entre ces deux types de véhicules.

En 1960, l'URSS produit autant de voitures que le Japon, soit 150.000 environ. Dans le domaine des véhicules utilitaires (436.000), elle n'est dépassée que par les États-Unis (1,19 million), elle fait jeu égal avec la Grande-Bretagne, soit 420-450.000 unités, et elle est devant le Japon (316.000), la République Fédérale Allemande (240.000) et la France (194.000). Cinq ans plus tard, avec seulement 200.000 voitures, elle est complètement distancée par le Japon, et elle est talonnée par la Suède (182.000) l'Espagne (146.000),

²⁹ La plus grosse usine est construite en 1956 avec l'aide des soviétiques. Localisée à Changchun, elle produisait l'essentiel des véhicules chinois, essentiellement des véhicules utilitaires, soit 40.000 unités au début des années 80.

l'Argentine (115.000) et le Brésil (110.000). La production de véhicules utilitaires stagne, alors celle des États-Unis a progressé jusqu'à 1,75 million et celle du Japon à 1,18 million.

La République Démocratique Allemande et la Tchécoslovaquie avaient des constructeurs de véhicules particuliers, et ils se sont appuyés sur eux pour se spécialiser dans ce type de véhicules au sein du COMECON, le « marché commun » des pays de l'est. Ces deux pays ont atteint les 100.000 véhicules environ en 1966. En revanche leur production de véhicules utilitaires est restée très faible: respectivement 15.000 et 12.000. Les productions de la Pologne et de la Yougoslavie sont plus équilibrées: respectivement: 28.000 véhicules particuliers pour 30.000 véhicules utilitaires, et 35.000 pour 12.000, en 1965.

La faible progression de la production automobile a signé l'échec de la politique visant à construire une industrie automobile par ses propres moyens. C'est pourquoi la politique de transfert de technologie en provenance des « pays occidentaux » des années trente est reprise au milieu des années soixante tant pour les véhicules particuliers que pour les véhicules utilitaires, aussi bien par l'URSS, la Pologne, la Yougoslavie, auxquels se joindront la Roumanie et la Bulgarie, avec le souci de compenser les achats extérieurs par des exportations de composants automobiles, voire de voitures montées. En revanche la RDA et la Tchécoslovaquie tenteront de poursuivre dans leur voie d'une complète autonomie.

9. LES PAYS QUI ONT TENTÉ DE SE DOTER D'UNE INDUSTRIE AUTOMOBILE PAR LA POLITIQUE DITE DE « SUBSTITUTION DES IMPORTATIONS ». DES RÉSULTATS TRES DIFFÉRENTS SELON LEUR MODE DE CROISSANCE ET LEUR TRAJECTOIRE ANTÉRIEURE

La politique dite de substitution des importations » consiste, comme il a été dit précédemment, à interdire l'importation directe de produits finis, à autoriser les investissements étrangers porteurs de techniques modernes, à imposer aux sociétés agréées l'achat de matières et de pièces locales en proportion croissante jusqu'à 100% et à leur garantir un marché protégé. L'espérance mis dans cette politique était qu'elle permettrait un transfert de technologie et le développement d'un tissu local de fournisseurs indispensable à l'émergence d'une industrie nationale.

Les constructeurs automobiles qui acceptèrent de jouer le jeu espéraient quant à eux que le marché intérieur de ces pays se développerait à moyen terme. Dans l'immédiat, ils pouvaient y transplanter à faible coût des équipements déclassés, y prolonger la vie de modèles de voitures déjà renouvelés sur leur marché d'origine et allonger les séries des composants que le pays d'accueil n'était pas encore en mesure de fabriquer sur place.

Les résultats, tant pour les pays que pour les firmes, furent très différents selon l'insertion internationale, le mode de croissance et de distribution des revenus et la trajectoire antérieure des pays concernés.

9.1. L'Australie: un pays au mode de croissance « coordonné et rentier », qui est res-

tée peu peuplé

L’Australie est le pays qui, en dehors des pôles nord-américain et européen et du Japon, est apparu comme étant le plus prometteur et ayant le plus de chance de se doter d’une industrie automobile, avec même la possibilité d’une ou deux firmes autochtones. Le marché était potentiellement vaste, l’Australie affichant une politique incitative d’immigration. Les coûts de production y étaient inférieurs aux coûts des voitures importées augmentées des droits de douanes et de transport. En outre la pénurie de dollars après la guerre empêchait pratiquement les importations de voitures. Les constructeurs américains avaient pris 80% du marché intérieur à la faveur de la guerre, alors qu’ils n’en détenaient que 40% auparavant. Les fournisseurs locaux étaient nombreux et compétents.

L’Australie a été le premier pays à inviter, dès 1944, les constructeurs automobiles à lui soumettre des propositions pour produire localement leurs véhicules³⁰. General Motors répondit aussitôt, sous condition de pouvoir se financer entièrement sur place. Il disposait d’une voiture « compacte », qu’il n’avait finalement pas lancé aux États-Unis, et qui pouvait l’être en Australie. La Holden, nom de cette « compacte », eut de fait un grand succès. Ford, Chrysler, International Harvester suivirent l’exemple de General Motors. Le moment était propice. Les Européens n’étaient pas en mesure de faire alors des propositions. Plus tard deux d’entre eux s’implantèrent: Volkswagen en 1960, mais il se retira en 1968, et British Motor Corporation, qui concevra même en Australie un modèle de voiture spécifique, la PL76, mais beaucoup plus tard, en 1973. Le montage ne disparut cependant pas complètement. Les CKD représentaient encore 20% de la production totale en 1973. Ils étaient expédiés par Volkswagen, Volvo, Renault, Peugeot, Toyota, Nissan, AMC à des assembleurs locaux (Maxcy, 1981, 108).

L’Australie était donc parvenue à se doter d’une industrie automobile, bien que largement sous contrôle étranger, y compris de nombreux fournisseurs, progressivement rachetés. En 1965, 307.000 voitures y ont été produites ou assemblées et 332.000 vendues neuves. Mais le prix des véhicules y était élevé, en raison de la taille limitée du marché, du trop grand nombre de constructeurs et de l’impossibilité d’avoir des exportations compétitives. La croissance nationale est restée tirée par l’exportation de matières premières, et bien que les fruits en aient été largement distribués à la population par une politique salariale coordonnée, la demande n’a pas pu atteindre le niveau suffisant pour réaliser les économies d’échelle nécessaires. L’immigration est finalement demeurée limitée.

9.2. L’Espagne : marché, travail et industrialisation sous le contrôle de l’État

L’État franquiste, qui contrôlait majoritairement la SEAT (Sociedad Espanola de Automobiles de Turismo), négocia dès 1946 des accords avec des constructeurs étrangers, pour qu’ils produisent localement à l’abri de fortes barrières douanières, mais avec des exigences élevées d’incorporation de pièces locales et avec l’obligation de ne pas prendre plus de 50% du capital des firmes locales. Fiat commença en 1953 la production de ses modèles chez

³⁰ Ce pays était apparemment parvenu à un taux d’intégration de 43 à 50% en 1937. Il avait même adopté en 1939 une loi sur les subventions à la construction automobile (Motor Engine Bounty Bill) visant à créer une industrie spécifiquement nationale. Mais le gouvernement ne trouva pas alors de candidat.

SEAT, dont elle possédait 36% du capital. La même année Renault entra dans le capital de la FASA (Fabricacion de Automobiles Sociedad Anonima) à hauteur de 15%. En 1958, Citroën lance un premier véhicule dans sa filiale espagnole Citroën bilatérales (45%). Authi (50% British Motor Corporation) produisit sous licence la Mini à partir 1967. Metalurgica Santa Ana (25,1% Bristish Leyland) fabriquait sous licence des Land Rover. MENOSA construisait des véhicules utilitaires Mercedes et Volkswagen (26,8% chacun). Motor Iberica, initialement Ford, fabriquait sous licence des camions Ford-UK, avec une participation de 36,5% de Massey-Ferguson. ENASA, AISA, VIASA produisait des véhicules commerciaux.

9.3. Les pays d'Amérique latine, au mode de croissance « rentier et inégalitaire » avec des tentatives d'industrialisation

Les pays d'Amérique Latine n'avaient pas réussi à la fin des années cinquante, malgré les efforts de certains, à passer d'un mode de croissance « rentier » dépendant des cours mondiaux des matières premières à un mode de croissance s'appuyant sur les industries de transformation. Les voitures qui étaient vendues étaient soit importées montées, soit assemblées sur place, les pays d'Amérique latine n'ayant pas dépassé en quelque sorte le stade de l'atelier de montage.

C'est avec l'objectif de réduire leur dépendance et de changer de mode de croissance que ces pays décident de s'engager dans une politique de substitution des importations. Le Brésil est le premier à le faire en 1958. Dix-sept constructeurs ont fait acte de candidature, onze ont été sélectionnés. Parmi ceux-ci, les constructeurs nationaux ont disparu rapidement. Mais le nombre de multinationales présentes était trop important pour un marché qui ne s'est pas développé comme prévu, en raison du renouvellement des formes de distribution inégalitaire du revenu national. Les prix sont restés élevés, et la balance commerciale loin de se rétablir s'est dégradée encore plus. Les firmes ont en effet limité les investissements directs, préférant transférer des équipements et des modèles de voiture déclassés et réinvestir sur place les bénéfices faits. L'implantation locale a pu se faire « sans bourse déliée », comme le disait le président de General Motors lui-même.

Suivant l'exemple du Brésil, l'Argentine a adopté en 1959 une politique du même type: forte augmentation des droits de douanes sur les véhicules importés montés, exemption en revanche de ces mêmes droits sur les machines et les outillages pour les constructeurs qui décidaient de s'implanter, droit accordé à ces derniers de rapatrier les bénéfices réalisés. Pas moins de 21 constructeurs s'installèrent en 1960. Daimler-Benz, Fiat, Ford, et General Motors constituèrent des filiales dont ils détenaient la majorité du capital. Les autres constructeurs préférèrent accorder des licences de production ou entrer comme partenaire minoritaire dans des sociétés locales. Mais ils furent généralement conduits à racheter ces sociétés. Ce fut le cas de Chrysler, Citroën, Peugeot, Renault. Siam di Tella, un des plus importants constructeurs locaux, a été obligé de se vendre à Industrias Kayser Argentina, puis ce dernier à Renault en 1967³¹.

³¹ Le cas de Industrias Kaiser Argentina est intéressant, car il s'agit en fait d'une firme initialement américaine qui a tenté de réussir à l'étranger ce qu'elle n'avait pas réussi à faire dans son pays d'origine. Kaiser-Frazer avait fusionné en effet avec Willys-Overland en 1953 aux États-Unis pour former Kaiser-Willys. L'objectif de la fusion était de lancer un

Le Mexique lança à son tour une politique de développement de l'industrie automobile sur le sol national en 1962. Il fixa à seulement 60% le taux d'intégration et il attribua à chaque constructeur des quotas de production. Ford, General Motors, Nissan et Volkswagen créèrent des filiales à 100%. Trois sociétés mexicaines se lancèrent avec des licences de production de constructeurs étrangers: Fabricas Automex sous licence Chrysler, Vehiculos Automoves Mexicanos sous licence AMC, et Diesel Nacional (Dina) sous licence Renault. Comme dans le cas de l'Argentine, ces sociétés locales passèrent au bout de quelques années sous le contrôle des constructeurs dont ils assemblaient les véhicules. Renault prit 40% du capital de Dina en 1973. Automex, qui avait construit une usine neuve de 126.000 véh/an en 1968, fut racheté par Chrysler en 1971 (91%), après avoir vu sa part de marché tomber de 29% en 1965 à 17% en 1971. VAM survécut grâce à une politique de petites séries, mais AMC porta sa participation à 38%. Le cas de la FANASA est intéressant, car il s'est agi d'une tentative de transfert complet de technologies et de savoir-faire réalisée par une firme 100% mexicaine. Elle a racheté les équipements et les modèles de voiture d'une société allemande en faillite, Borgward, et elle a embauché une cinquantaine de ses contremaîtres et ingénieurs. Elle fit également appel à l'aide technique d'une firme espagnole pour la construction et le fonctionnement d'une usine de 15 à 20.000 unités/an. Ce fut un échec. Les Coréens, procédant de manière similaire, réussirent comme on le verra plus loin.

En 1967, les marchés et les productions des voitures neuves du Brésil, de l'Argentine et du Mexique s'élevaient respectivement à 140.000, 131.000 et 87.000. En moins de dix ans, ils avaient atteint des niveaux significatifs, paraissant autoriser les prévisions les plus optimistes. Pour l'ensemble de l'Amérique latine, le marché des voitures particulières était monté à 0,57 million et celui des véhicules utilitaires à 0,24 (Bhaskar, 1980, 281).

Le transfert pur et simple de machines-outils spécialisées et de chaînes de montage s'est-il pour autant accompagné de l'implantation du système fordien et du développement d'un mode de croissance de type « fordiste », ainsi que théorisé par les économistes régulationnistes? ³²

Volkswagen a trouvé assurément au Brésil un espace pour prolonger sa stratégie de « volume » et conforter le modèle fordien qu'il appliquait. Compte tenu du niveau moyen de revenus et des besoins à satisfaire, c'est clairement une voiture populaire du style de la Coccinelle qui convenait pour le développement de ce marché. Le choix est fait à cette époque de transplanter purement et simplement un produit et les méthodes de production correspondantes qui avaient fait leur preuve en Allemagne. De fait, très vite Volkswagen Brésil a acquis une position dominante, puisque la firme a conquis 78 % du marché brésilien, en vendant 128.000 unités ³³. On pourrait imaginer que va alors s'initier une spirale

petit modèle de voiture et de devenir leader sur un segment de marché qui pouvait se développer et que délaissaient les *Big Three*. L'échec fut complet au point que la production dut être arrêté en 1955. Kaiser-Willys vendit ses équipements à IKA, en échange d'une prise de participation minoritaire. La compétence, les machines, la participation du gouvernement argentin ne suffirent toutefois pas à la réussite de IKA. Il se mit à produire sous licence des AMC et des Renault, puis passa en 1967 sous le contrôle de Renault (40%) et sous la direction d'AMC (8%).

³² Pour une synthèse des approches régulationnistes sur la question voir Jaime Aboites, Luis Miotti, Carlos Quenan (1995).

³³ Les développements qui suivent s'inspirent beaucoup du travail de Mario-Sergio Salerno (1994) qui fournit un ensemble précieux de données statistiques sur Autolatina.

vertueuse du type de celle qui permit la diffusion à des millions d'exemplaires de la Coccinelle. Pourtant toute une série d'obstacles vont intervenir.

D'un côté certes, ces pays ont pu développer des secteurs nouveaux, mobilisant les techniques de la production de masse, ont suscité la création d'une classe ouvrière à même de nouer un compromis « fordiste ». Mais d'un autre côté, la dépendance des pays d'Amérique Latine à l'égard des matières premières et de leur transformation n'a pas rendu aisée l'implantation d'industries supposant un volume important de demande. En effet, compte tenu de la taille réduite du marché intérieur, dans les années 60, l'implantation des usines modernes se fait à l'abri de fortes protections douanières, car il était inconcevable d'obtenir les mêmes rendements, donc les prix, que pour les pays de vieille industrialisation³⁴. Ces industries s'inséraient donc dans un programme de croissance par substitution d'importations industrielles et non plus d'exportation de matières premières.

La poursuite de ce modèle supposait donc la génération d'une demande suffisamment dynamique pour justifier les importants coûts fixes de la chaîne de montage et plus généralement des usines modernes. Fondamentalement, c'est la demande des classes moyennes qui a constitué le débouché des industries correspondantes, de sorte que le salariat lui-même n'a pas été partie prenante du bouclage de l'accumulation sur l'espace national³⁵, sans compter la part dominante de l'agriculture, du commerce et du travail « informel » dans la formation des revenus les revenus.

La formation des salaires dans la métallurgie brésilienne ne servait pas de point de référence à l'évolution des revenus des autres salariés, car la hiérarchie des revenus, déjà considérablement inégalitaire, enregistrait en outre une tendance à l'accentuation au cours du temps. Ainsi non seulement la consommation des salariés n'alimentait pas l'essentiel de la production de masse mais plus problématique encore, la demande adressée à ce secteur trouvait son origine dans le gonflement d'une « troisième demande » émanant d'une classe moyenne, certes relativement nombreuse, mais qui n'anticipait pas sur l'accès des classes populaires à la consommation de masse, bien au contraire puisque s'approfondissaient les inégalités³⁶. L'abondance des réserves de main-d'œuvre, l'ampleur du secteur informel, la faiblesse corrélatrice des syndicats et l'incapacité à appliquer les avancées du droit du travail interdisaient donc que se noue un compromis capital-travail qui aurait pu être fondateur d'un mode de développement « fordiste ».

Le Mexique des années 60 fournit une image quelque peu différente par la préférence qui a été donnée aux entreprises nationales et un contrôle plus strict des multinationales et du fait de la coalition politique originale que symbolisait le Parti Révolutionnaire Institutionnel. Mais là encore la dynamique n'a pas été impulsée par le secteur industriel et moderne mais par l'agriculture puis l'exportation de pétrole, de sorte qu'on ne saurait qualifier de « fordiste » le mode de développement des années 60 (Aboites, 1987). La démonstration serait encore plus simple pour des pays qui ne sont pas de taille continentale et dont le fai-

³⁴ Les avatars de l'industrialisation d'un pays tel que le Venezuela sont éclairants des difficultés rencontrées (Hausmann R., Marquez G ,1986 ; Perez C., 1998).

³⁵ Pour une analyse de la variété des régimes d'accumulation dans les pays latino-américains, se reporter à Carlos Olimi-nami (1986).

³⁶ Il est donc difficile de considérer que le Brésil cheminait vers une forme de « fordisme », fut-elle partielle et entravée (Bejamin Coriat, Joao Saboia 1987).

ble marché intérieur interdit très largement l'importation de méthodes fordienner dans un modèle de développement tourné vers la demande intérieure... à moins d'instituer des droits de douane très élevés permettant de soutenir un pan d'industrie moderne. Mais là encore, le mode de développement est en général tout à fait distinct du « fordisme », ne serait-ce que parce que le salariat industriel formel ne représente qu'une fraction réduite de la population active.

9.4. L'Afrique du Sud : une ruée incompréhensible des constructeurs

L'Afrique du Sud avait aussi un mode de croissance « rentier et inégalitaire », au profit de la population blanche par les lois de l'apartheid. Le gouvernement adopta aussi une politique de substitution des importations, limitant cependant l'obligation d'incorporation de pièces locales à 66%. Malgré des perspectives de croissance du marché limitées, justifiant à peine l'implantation d'un constructeur automobile avec une productivité raisonnable, les principales firmes s'implantèrent offrant 40 modèles, dont 14 seulement dépassèrent les 5.000 unités produites!

10. LA POLITIQUE DITE DE « L'ATELIER D'ASSEMBLAGE » EST LA SEULE POSSIBLE POUR UN GRAND NOMBRE DE PAYS

La taille limitée de leur marché, malgré une population nombreuse pour certains d'entre eux, et surtout l'absence d'un tissu industriel susceptible de fournir les pièces détachées, ont empêché nombre de pays devenus indépendants de pratiquer la politique de substitution des importations en matière d'automobile. Ils ont pu seulement imposer le montage local, pour épargner quelques devises, et introduire des tarifs douaniers élevés sur quelques pièces qu'ils pouvaient fabriquer localement.

Cette politique a suscité l'apparition d'un grand nombre d'ateliers de montage, à la production très limitée, appartenant généralement à des sociétés locales et assemblant sous licence quelques modèles de constructeurs mondiaux agréés. C'est ainsi que l'on a vu proliférer dans les années soixante des productions locales, qui n'étaient que du montage de CKD sous licence.

Toutefois, certains pays pratiquant cette politique se distingueront rapidement, parvenant à la fin des années soixante à passer à la politique de substitution des importations, telle la Corée du Sud. Il convient d'ores et déjà d'indiquer ce qui les différenciait.

10.1. La Corée du Sud: de l'atelier d'assemblage à la substitution des importations

La Corée n'était pas un pays sous-développé comme beaucoup d'autres. Elle a vécu depuis 1910 une colonisation systématiquement organisée par le Japon pour s'approvisionner en produits agricoles et en matières premières et deux guerres, la seconde guerre mondiale et la guerre de Corée (1950-53). La colonisation l'a débarrassé de la royauté, a introduit la propriété privée, lui a laissé des infrastructures, une économie tournée vers l'exportation, et quelques entreprises, comme la National Motor Co créée dans les années trente pour fournir

des pièces mécaniques à l'armée d'occupation, ou bien comme Hyundai, créé en 1940, pour réparer les véhicules de cette même armée. La guerre de Corée, puis la présence militaire américaine permanente permirent que cette activité de sous-traitance se poursuive et se développe.

La Corée du Sud est sous perfusion américaine pendant les années cinquante. Toutefois la réforme agraire, imposée par les États-Unis, comme elle l'avait été également par eux au Japon et elle le sera à Taïwan, tout en stabilisant la population rurale, a mis la Corée du Sud sur la voie de l'auto-suffisance alimentaire et jeté les fondements d'une accumulation transférable aux autres secteurs économiques. De même, la prise en charge par l'État des infrastructures, des secteurs stratégiques (industrie lourde notamment) et de la scolarisation généralisée de la population ont jeté les bases d'un possible développement. Sous le régime de Syngman Rhee de 1948 à 1960, la voiture était encore un objet de luxe dont l'achat est strictement réglementé et qui n'était en fait accessible qu'aux administrations et aux taxis. Mais les deux guerres avaient laissé sur le sol coréen un nombre important de véhicules militaires abandonnés ou déclassés. Déjà à la libération, les salariés de la National Motor Co avaient repris l'entreprise à leur propre compte, la baptisant Shinjin, afin de réparer et de transformer à des fins civils les véhicules militaires abandonnés par les Japonais. Hyundai fit de même, dépassant en chiffre d'affaires Shinjin en 1954.

La même année, la société Shibal se lance également dans cette activité et parvient même à commercialiser en 1963 une limousine de sa conception. La Shibal Automobile Company avait commencé en 1952 à fabriquer des carrosseries, puis certaines pièces pour finalement produire un véhicule, la Shibal, pour répondre à la demande de taxi. Il en sera produit 2.940, jusqu'en 1962.

Essentiellement donc constitué de véhicules militaires réformés et transformés en véhicules civils, le parc automobile coréen est passé de 8.300 en 1951 à 30.750 en 1960. Mais l'essentiel fut le soutien apporter à l'industrie équipementière. Dès 1945, le gouvernement, sur recommandation du « Korea Auto Parts Development Committee », interdit l'importation d'une trentaine de pièces détachées, nombre porté à cinquante en 1952, à 300 en 1958, et 500 en 1962. La production équipementière a précédé la construction automobile. Un nombre important de petites entreprises ont pu se développer de manière autonome (Renard, 1993).

L'évolution des rapports Est-Ouest au tournant des années soixante éloigne de fait la perspective d'une reconquête militaire de la Corée du Nord. Le rapport de force se déplace sur le terrain de la croissance et de la puissance économique. En 1960, les deux tiers de la population active travaillaient encore dans l'agriculture. Privée de ressources naturelles par la coupure du pays, la Corée du Sud, comme antérieurement le Japon, ne pouvait qu'essayer de construire une industrie orientée vers l'exportation. Tel a été le programme économique des militaires qui ont pris le pouvoir en 1961, avec à leur tête le général Park Chung Hee³⁷. Il marque le début d'un mode de croissance fondé sur l'investissement et l'exportation et d'un mode de distribution privilégiant les entreprises. Ce mode de croissance a été impulsé par la mobilisation étatique planifiée d'un capitalisme industriel national de grandes familles dirigeant de grands groupes multi-sectoriels financés par des ban-

³⁷ Un traité est signé avec le Japon, normalisant les rapports entre les deux pays, et permettant la reprise des relations économiques.

ques nationalisées (Bouteiller, Fouquin, 1995, 16).

L'État, à travers une succession de plans globaux et sectoriels, pragmatiquement aménagés pour tenir compte des difficultés et de la conjoncture, a fixé des objectifs de croissance, d'indépendance technologique et d'exportation à des secteurs considérés comme stratégiques, en échange d'aides fiscales, tarifaires et financières de toute nature, de la protection du marché intérieur, de la possibilité d'obtenir les financements nécessaires auprès des banques nationalisées, du contrôle des salaires et des syndicats, d'une concertation mensuelle entre le gouvernement et quelques représentants des grandes familles industrielles.

L'État a imposé de fait, en réduisant fortement les incertitudes en matière de marché, de financement, et de travail, une vision de long terme de la rentabilité, qui a pu être probablement plus facilement acceptée par un capitalisme familial et national³⁸. L'étroite collaboration entre l'État et quelques familles industrielles a favorisé, parce que facilitant la prise de décision, la formation de groupes multi-sectoriels, qui ont présenté l'avantage de permettre de réduire certains coûts, de faire financer le développement d'activités nouvelles par de plus anciennes, de faire circuler les connaissances et les compétences, de compenser les variations conjoncturelles suivant les branches, de créer de vastes marchés internes du travail facilitant la garantie de l'emploi (Jun, 1998, 287).

Il s'appuyait notamment sur des dispositions prises par les États-Unis autorisant l'importation chez eux de produits sous-traités à certains pays par des firmes américaines. Ce processus de remontée de filière se produira plusieurs fois, y compris dans la dernière décennie³⁹.

La première loi concernant la construction automobile (Automobile Industry Protection Law, datant de 1962) ne se distingue toutefois en rien de la politique dite de l'atelier d'assemblage (prohibition de l'importation de voitures montées, exemption de droits de douane sur les composants et les équipements importés). Elle fut en outre adoptée à la suite d'un lobbying appuyé de Nissan. Mais il semble que le gouvernement coréen ne l'ait conçue que comme une étape vers l'acquisition des techniques étrangères indispensables, dans la perspective de constituer un jour une industrie nationale propre. Il découvrit en outre rapidement que cette politique était coûteuse en devises, malgré une production qui ne dépassa pas les 2.000 véhicules particuliers. Il fit arrêter dès fin 1963 l'assemblage de la Nissan Bluebird et mit sous contrôle étatique la Saenera Motor qui l'assemblait. Hyundai avait par ailleurs essuyé le refus de Ford de prendre une participation minoritaire dans une société conjointe. La production de véhicules particuliers disparut donc. Seule la production de véhicules utilitaires continua, notamment d'utilitaires à trois roues, assemblés par Kia, un fabricant de bicyclettes, créé en 1944, sous licence Toyo Kogyo et Honda.

Le gouvernement relança en 1966 l'assemblage de véhicules étrangers, mais cette fois-ci avec un programme précis d'accroissement du taux d'intégration devant atteindre 100% en 1974. La Corée adoptait en matière automobile la politique de substitution des importa-

³⁸ L'acceptation par les entreprises coréennes des objectifs du gouvernement Park n'a pas été sans conflit. Leurs rapports ont été des rapports de contrainte: confiscation et nationalisation pour enrichissement illicite, notamment par la spéculation sur des produits de base comme le riz, le sucre et le coton. Ils inscriront ensuite leurs activités dans le cadre des programmes gouvernementaux.

³⁹ La Corée est parvenue dans les années quatre vingt dix à déposséder le Japon de la suprématie qu'il avait conquise dans la production de certains composants électroniques dans les années quatre vingt au détriment des États-Unis.

tions.

10.2. Et Taïwan?

Il existe de fortes similitudes entre la Corée du Sud et Taïwan. Et pourtant l'un parviendra à se doter d'une industrie automobile en propre, et l'autre non. Parmi les similitudes: la longue colonisation par le Japon depuis la guerre sino-japonaise de 1885, un pouvoir autoritaire planifiant le développement économique, la menace communiste et la protection des États-Unis. Le Japon, après avoir vaincu les résistances des populations aborigènes et des immigrants chinois, avait organisé l'exploitation systématique des ressources naturelles du pays, et développé la production agricole, dont il prélevait 70%. Il a créé un cadastre, construit un réseau d'irrigation et les infrastructures routières nécessaires, il a amélioré la situation sanitaire de la population et imposé la scolarisation primaire. De retour dans le giron chinois, après la défaite du Japon, Taïwan a perdu une partie de ses dirigeants économiques et administratifs nés de la colonisation, lors de la répression sanglante de la révolte populaire suscitée par les exactions de l'armée chinoise. En 1949, le parti nationaliste de Tchang Kaï-chek, le Kuomintang, et ses fidèles, vaincus sur le continent par les troupes de Mao Tse Dong, se sont réfugiés à Taiwan et y ont imposé leur loi. Ne représentant que le quart de la population taïwanaise, ils ont monopolisé le pouvoir politique, l'administration, l'armée et les entreprises nationalisées, laissant aux taïwanais d'origine les seules activités privées.

10.3. Les autres pays du sud-est asiatique

Trois de ces pays ont des modes de croissance de type « rentier ». Les Philippines, ancienne colonie espagnole passée sous le contrôle des États-Unis au début du siècle, ont été reconnues indépendantes en 1946. La Malaisie est devenue indépendante du Royaume-Uni en 1957⁴⁰. La Thaïlande est un des rares pays de cette région à ne pas avoir été colonisé⁴¹. Les exportations de leurs matières premières et de leurs produits agricoles, dont ils sont richement dotés⁴², leur ont servi jusqu'au seuil des années quatre-vingt à acheter machines, armement et produits de luxe (Bouteiller, Fouquin 1995).

Mais la Malaisie s'est distinguée des deux autres en réalisant une réforme agraire effective, parvenant non seulement à l'auto-suffisance alimentaire, mais surtout en faisant disparaître les structures sociales inégalitaires dans les campagnes.

Si durant cette période l'industrie automobile était peu concernée, les politiques menées ont commencé à créer les conditions de l'émergence à terme d'un marché et d'une possible industrie automobile.

Parmi les pays du sud-est asiatique, l'Indonésie, devenue indépendante des Pays-Bas en 1949, a suivi pendant longtemps une trajectoire particulière. Pourvue de presque toutes les ressources naturelles dont un pays peut avoir besoin, elle a opté pour un développement

⁴⁰ La Malaisie est une fédération depuis 1963, rassemblant l'extrême sud de la presqu'île de Malaisie et la partie nord de l'île de Bornéo, dont de nombreux sultanats, à l'exception de celui de Brunei.

⁴¹ La Thaïlande a un régime politique de monarchie constitutionnelle depuis 1932

⁴² La Malaisie exportait surtout de l'étain et du caoutchouc, l'Indonésie du pétrole, les Philippines et la Thaïlande du riz, des fruits et des légumes.

« autocentré » très volontariste, fondé sur la réforme agraire et l'investissement industriel sous l'impulsion de l'État. Mais la conduite de cette politique de « développement guidé » par le régime de Soekarno la mena à la faillite financière en 1965. Imputée à la population d'origine chinoise, cette faillite entraîna des massacres dans cette communauté et le remplacement de Soekarno par le Président-général Suharto en 1967.

11. LA CONSTRUCTION D'UNE INDUSTRIE AUTOMOBILE NATIONALE PAR ACHAT DE TECHNOLOGIES : LE CAS DE L'INDE

Cette politique, qui a été celle du Japon après 1947⁴³, a été reprise par l'Inde en 1953, par les pays communistes à la fin des années soixante, avec exigences de compensation, et par la Corée en 1974, avec des résultats très différents. Elle est basée sur une fermeture aux investissements et aux produits étrangers, afin qu'ils ne compromettent pas le plan de développement établi par des autorités publiques dotées de forts moyens en vue de sa mise en oeuvre. L'équivalent d'une instance de planification permet l'achat de brevets à l'étranger, octroie des licences de fabrication, interdit l'importation des biens correspondants pendant la période nécessaire à l'apprentissage des techniques ainsi importées, favorise l'octroi de crédits à ces activités et veille à former le personnel capable de les mener à bien. Éventuellement les autorités publiques autorisent l'importation des biens intermédiaires strictement nécessaires au lancement des nouvelles productions, mais elles s'attachent ensuite à susciter l'émergence de producteurs capables d'assurer progressivement la production de biens équivalents à des coûts qui se rapprochent des prix internationaux. À chaque étape, les détails du dispositif sont révisés pour que les facilités consenties aux producteurs nationaux ne se convertissent pas en des rentes permanentes assurées à des « monopoles paresseux »: organisation de la concurrence par l'entrée de nouveaux producteurs, ouverture progressive du marché intérieur, disparition des aides publiques dès lors que les firmes n'auraient pas comblé leur écart par rapport aux normes internationales.

L'Inde, tout en ne privilégiant pas la voiture particulière, chercha en 1953 à en stimuler la production en ne donnant l'agrément qu'aux firmes qui fabriqueraient sur place moteurs, transmissions et autres organes mécaniques. Ford et General Motors refusèrent et se retirèrent d'Inde. Trois compagnies indiennes assurèrent la production de voitures particulières, avec des taux d'intégration de 95%, en montant sous licence la Morris Oxford, la Fiat 1100 et la Triumph Herald. Une autre société produisait des jeeps sous licence AMC. Les seuls investissements étrangers concernaient les véhicules utilitaires. Dans ce cas, la participation étrangère ne devait pas excéder 40% du capital des sociétés communes, les redevances ne pouvaient excéder 5% et étaient imposées à 50%. Le gouvernement indien a réussi à construire une industrie des véhicules particuliers 100% nationale, mais sans la capacité de concevoir de nouveaux produits.

⁴³ Pour une histoire générale de cette remontée technologique, lire Takeshi Yusawa (1990), et pour l'automobile Michael Cusumano (1985) et Koichi Shimokawa (1994).

Conclusion. Le régime institutionnel à l'origine de la croissance de l'automobile dans les années 50 et 60: probable mais inintentionnel

Dans les années cinquante et soixante, le compromis capital-travail qui s'est instauré, selon des modalités différentes et bien souvent inintentionnellement, dans les principaux pays industrialisés, à l'exception notable de la Grande-Bretagne, fut donc fondateur tant de la dynamique macroéconomique que de l'insertion de l'automobile dans ce régime⁴⁴. Cette prééminence s'est traduite par une architecture institutionnelle bien particulière qui a permis la consommation de masse et a considérablement altéré la forme même des ajustements économiques. Le moteur de la croissance n'a été autre que l'échange à travers lequel les salariés ont accepté de faire les méthodes et la division du travail adoptées par les entreprises en contrepartie d'une progression de leur salaire et, dans certains pays de leur couverture sociale, au prorata des avancées de la productivité ou de la compétitivité extérieure. Le secteur de l'automobile a été d'ailleurs, dans plusieurs cas, le noyau fondateur de ce compromis.

La concurrence entre les firmes en a été stabilisée à un double titre. D'un côté la concurrence par les salaires a été considérablement atténuée du fait d'une grande stabilité de la hiérarchie des rémunérations. D'un autre côté, comme les salariés qui constituaient alors l'écrasante majorité de la population active sont devenus des consommateurs, la prévisibilité et la stabilisation du revenu salarial ont apaisé la concurrence entre les entreprises : les prix ont été dès lors formés par une entente implicite entre grandes firmes, voire dans certains cas administrés par les pouvoirs publics, l'une et l'autre des configurations impliquant une remarquable stabilisation des taux de marge des entreprises. Un accès aisément au crédit, des firmes comme des ménages, a aidé à lisser le cycle économique. Enfin, l'État lui-même a adopté des politiques contracycliques et la constitution de la couverture sociale introduisit autant de stabilisateurs automatiques, qui facilitèrent encore le dynamisme d'une croissance extrêmement régulière. Seule ombre au tableau, la contractualisation du salaire et des prix, sous un régime monétaire permissif, s'est traduite par une inflation permanente qui mit parfois en péril la parité extérieure et a appelé donc des réajustements périodiques. Mais le système international de l'époque, sous l'égide des États-Unis, stabilisait ces diverses stratégies et tendait à diffuser les sources de croissance d'un pays à l'autre, synchronisant les cycles conjoncturels.

⁴⁴ Se reporter aux paragraphes précédents qui a détaillé la diversité de ces compromis selon les pays.

RÉFÉRENCES

- Aboites J. (1987), « Industrialisation et développement agricole au Mexique : une analyse du régime d'accumulation de long terme, 1939-1985 ». Document de travail CEPREMAP n° 8727, Paris.
- Aboites J., Miotti L., Quenan C. (1995), « Les approches régulationnistes et l'accumulation en Amérique Latine », in Boyer R., Saillard Y. (eds) : *Théorie de la Régulation. L'Etat des Savoirs*, La Découverte, Paris, p. 467-475.
- Balcet G. (1995), *L'économie de l'Italie*, La Découverte, Paris.
- Beaud S., Okba M. (1989). “La grève au Royaume-Uni: la rupture thatcherienne”, *La note de l'IRES*, n° 19.
- Bhaskar K. (1980), *The Future of the World Motor Industry*, New York, Nichols publications
- Bouteiller, E., Fouquin M. (1995), *Le développement économique de l'Asie Orientale*, Repères, La Découverte.
- Boyer R., Durand J.P. (1993) : *L'après Fordisme*, Syros, Paris.
- Boyer, R. and Freyssenet, M. ‘The Emergence of New Industrial Models. Hypotheses and Analytical Procedure’ in *Actes du GERPISA*. 15 (1995).
- Boyer R., Charron E., Jurgens U. et Tolliday S. *Between Imitation and Innovation. The Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry*. GERPISA books, OxFORD University Press, Oxford, 1998.
- Chanaron J.J. (dir.), *Annuaire statistique rétrospectif sur l'industrie automobile et ses salariés*. GERPISA, 1987, 188p.
- Coriat B., Saboia J. (1987), « Régime d'accumulation et rapport salarial au Brésil. Un processus de fordisation forcée et contrariée », Document de travail GERTTD, n° 8701, Paris, Janvier.
- Cusumano, M., *The Japanese Automobile Industry. Technology & Management at Nissan & Toyota*. Harvard University Press. Cambridge, 1985.
- Elbaum B., Lazonick W. (1986) : *The Decline of the British Economy*, Oxford University Press, Oxford.

Flynn M. S. (1998), « The General Motors trajectory : Strategic Shift or Tactical Drift », in Freyssent, M., Mair, A., Shimizu, K., Volpato, G., *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of World's Automobile Producers*, Oxford University Press, Oxford, pp 179-210.

Fouet M., *L'économie des Etats-Unis*, La Découverte, Paris.

Freyssenet M., Imbert F., Pinçon M. (1975), « Les conditions d'exploitation de la force de travail. Données statistiques. 1945-1975 », Paris, CSU, 330 p.

Freyssenet M. (1979), *La sidérurgie française. 1945-1979. Histoire d'une faillite*, Paris, Savelli, 241 p. Édition numérique, freyssenet.com, 2006, 3,9 Mo.

Freyssenet M. (1979), « Division du travail et mobilisation quotidienne de la main-d'œuvre. Les cas Renault et Fiat », CSU, Paris, 421 p.

Freyssent, M., Mair, A., Shimizu, K., Volpato, G., *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of World's Automobile Producers*, Oxford University Press, Oxford, 1998, 476 p.

Hausmann R., Marquez G. (1986), « Du bon côté du choc pétrolier », dans R. Boyer (ed), *Capitalismes fin de siècle*, PUF, Paris.

Jun H. (1998), « Le changement de structures des grandes entreprises automobiles (chæbols) et leurs nouvelles stratégies d'internationalisation depuis la crise économique de novembre 1997 », in *Les nouveaux espaces de l'industrie automobile mondiale*. Actes de la Sixième Rencontre Internationale du GERPISA, 4-6 juin 1998, Paris.

Keiser B., Kenigswald L. (1996), *La triade économique et financière*, Paris, Le Seuil.

Loubet J.L. (1995), *Citroën, Peugeot, Renault et les autres*, Paris, Le Monde-Editions.

Maxcy G. (1981), *The Multinational Motor Industry*, London.

Meidner R. (1994), « Essor et déclin du modèle suédois », in J.P. Durand (dir.) : *La fin du modèle suédois*, Syros, Paris, p. 43.

Montalvillo-Rebours A. (1989), “La grève aux États-Unis: légale mais toujours illégitime”, *La Note de l'IRES*, n°10 , 1/89.

Olsson A., Burns T.R. (1987) : « Collective bargaining regimes and theirs transformations : the rise and decline of the Swedish model », in Burns T., Flam H. (eds), *The Shaping of Social Organization*, SAGE Publications, Londres, p. 176-212.

- Ominami C. (1986) : *Le Tiers-Monde dans la crise*, La Découverte, Paris.
- Perez C. (1998), "Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour" (with C. Freeman), in H. Hanusch ed. *The Economic Legacy of Joseph Schumpeter*, Elgar, London.
- Portes J. (1992), *L'histoire des États-Unis depuis 1945*. La Découverte, Paris.
- Rehfeldt U. (1988), "Les racines du consensus. Stratégies et rationalisation en Allemagne de 1910 à 1933, *Gérer et Comprendre -Annales des Mines*. n°11.
- Riches, V. (1992), *L'économie britannique depuis 1945*, La Découverte, Paris
- Salerno S. (1994), The historical trajectory and future perspectives of Autolatina's development in Brazil, *Actes du Gerpisa*, n° 10, p. 191-236.
- Shimokawa K. (1994) : *The Japanese Automobile Industry*, Athlon Press, Londres.
- Volpato G. (1983), *L'industria automobilistica internazionale*, Padova, Cedam.
- Yuasawa T., Udagawa M., eds (1990), *Foreign Business in Japan Before World War II*, The International Conference on Business History, n°16 (International Conference on Business History//Proceedings), University of Tokyo Press.