

L'industrie automobile européenne face à la concurrence internationale

Max Peyrard

Volume 42, numéro 3, octobre–décembre 1966

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003363ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Peyrard, M. (1966). L'industrie automobile européenne face à la concurrence internationale. *L'Actualité économique*, 42(3), 496–627.

L'industrie automobile européenne face à la concurrence internationale

Le 20 juin 1966 la victoire de Ford aux « 24 heures du Mans » consacrait la première défaite des constructeurs européens depuis la création de la célèbre course d'endurance. À l'issue de l'épreuve Henry Ford II annonçait son intention de recommencer l'année suivante et lançait un défi au seul rival à sa taille, la General Motors ¹.

Cependant, déduire de ce triomphe de l'organisation et de la puissance financière que l'Europe devenait le champ clos des luttes commerciales des seuls « géants » américains de l'automobile est certainement exagéré. D'abord, aux 24 heures du Mans, Porsche et Renault-Alpine, non seulement suivent de près les voitures américaines, mais ils remportent les classements à l'indice de performance et au rendement énergétique, ce qui prouve la robustesse et la valeur de leurs véhicules ; surtout, les rapprochements entre grandes firmes européennes s'accroissent depuis le printemps.

Le 22 avril était soudainement annoncée « l'association » de Renault et de Peugeot ; début juillet on apprenait que Volkswagen et Mercedes-Benz mettaient en commun leurs bureaux d'études ; que la British Motor Co. absorbait Jaguar (et que le deuxième producteur japonais fusionnait avec le septième).

1. Je tiens à remercier ici ceux qui m'ont encouragé à poursuivre ce travail, en particulier le professeur Maurice BYÉ, et ceux grâce à qui j'ai pu réunir les éléments d'information nécessaires et que je ne peux tous citer. Je me dois de noter l'accueil très large qui m'a été fait dans les entreprises et à la Chambre syndicale des Constructeurs d'Automobiles. Les opinions que j'exprime sont cependant strictement personnelles.

Tout cela au moment où la production atteint, des deux côtés de l'Atlantique, des chiffres remarquables, où les droits de douane disparaissent en Europe et en Amérique du Nord, où les capitaux américains s'investissent à l'extérieur à un rythme accéléré.

Pour expliquer ce bouillonnement actuel d'une des plus importantes industries — et certainement de la plus symbolique de l'amélioration du niveau de vie — il faut analyser les transformations survenues depuis une dizaine d'années.

Alors apparaissent, à peu près chronologiquement, trois tendances dont découle la situation actuelle :

- une intégration de plus en plus poussée des marchés, non seulement en Europe occidentale, mais dans le monde libre ;
- une dynamique de la stratégie des firmes américaines qui utilisent leur organisation et leur dimension pour élargir méthodiquement leurs débouchés ;
- une réorganisation de l'industrie européenne, d'abord freinée par une sclérose des structures, puis largement accélérée sous la pression de la concurrence.

SECTION I — L'INTÉGRATION DES MARCHÉS.

Elle apparaît à deux niveaux, d'abord en Europe occidentale, ensuite dans le marché atlantique dont l'unité progresse rapidement. L'automobile est certainement un des produits de l'industrie de masse qui a profité largement de la libéralisation des échanges et de la création de « zones de préférence ».

En Europe la production, comme les échanges, ont augmenté rapidement depuis 10 ans et les perspectives, même à long terme, restent brillantes.

1 — La création des « zones de préférence » et la libéralisation des échanges.

Depuis 1958 une profonde transformation a marqué la politique commerciale, en particulier tarifaire, des pays de l'Europe occidentale : la constitution de deux groupes de pays qui se consentent des réductions de droits de douane, la Communauté économique européenne et l'Association européenne de Libre Échange, alors que s'effacent progressivement les avantages accordés tradi-

tionnellement aux pays membres des anciens empires coloniaux, en particulier britannique et français ².

L'analogie s'arrête cependant là, car la Communauté est une *union douanière*, c'est-à-dire que les six pays mettent en commun la protection tarifaire et la politique commerciale vis-à-vis des pays tiers. En conséquence, les signataires du Traité de Rome auront, à la fin de la période transitoire, un Tarif douanier commun (T.D.C.) et une attitude identique vis-à-vis de leurs partenaires commerciaux extérieurs ³.

Au contraire, les sept de l'A.E.L.E. restent libres de modifier unilatéralement leurs droits vis-à-vis des pays tiers, bien qu'ils se consultent pour établir leur politique commerciale ⁴.

Cette différence fondamentale ne doit pas être oubliée, car elle peut être la source de malentendus dans les délicates négociations internationales qui vont s'engager à Genève.

La coïncidence entre une expansion économique rapide en Europe et la création de ces deux groupes de pays n'est pas fortuite : l'importance des obstacles aux échanges, supprimés dans les deux cas, a été vraisemblablement le catalyseur de la croissance et son régulateur.

Les tableaux I à V (en appendice) permettent de comparer rapidement, pour l'Europe occidentale et l'Amérique du Nord, les principaux aspects de cette réduction des obstacles aux échanges, dans le domaine des restrictions quantitatives et des droits de douane.

A — *Les restrictions quantitatives*, dans le cadre de la Communauté, ont complètement cessé entre pays membres depuis le 31 décembre 1961. Cela n'a d'ailleurs touché que l'Italie et le Benelux,

2. La Communauté économique européenne (C.E.E. ou Marché commun) réunit l'Allemagne fédérale, la France, la Belgique, l'Italie, les Pays-Bas et le Luxembourg. La Grèce et la Turquie sont associées.

L'Association européenne de Libre Échange (A.E.L.E.) (en anglais European Free Trade Association, E.F.T.A.) réunit la Grande-Bretagne, la Norvège, la Suède, le Danemark, la Suisse, l'Autriche, le Portugal. La Finlande est associée.

3. En outre, la Communauté est une *union économique* en cours d'établissement (politiques économiques communes), elle-même étape vers une *union politique* de type fédéral. La période transitoire se termine le 30 juin 1968 ; tous les produits industriels et agricoles pourront alors être échangés sans droits de douane, ni restrictions quantitatives.

4. La période transitoire de l'Association de Libre Échange se termine le 31 décembre 1966, mais la suppression des droits de douane ne concerne que les produits industriels. Il n'y a pas de politique économique commune, mais de simples consultations intergouvernementales.

la France ayant anticipé de 6 mois. Depuis 1957, l'Allemagne, la Suède, la Suisse, l'Autriche et le Danemark avaient libéré leurs importations, suivis par la Grande-Bretagne en 1959 et la Norvège en 1960. En ce qui concerne les pièces détachées, leur libération était réalisée avant le 1^{er} janvier 1958 pour l'Allemagne, l'Italie et le Benelux. Pour la France l'essentiel a été libéré le 1^{er} janvier 1960, la totalité le 31 juillet 1961.

B — *Les droits de douane à l'intérieur des deux ensembles européens* se sont abaissés beaucoup plus rapidement que les Traités de Rome et de Stockholm ne l'avaient prévu. Leur niveau est dès maintenant sans effet réellement protecteur, sauf provisoirement pour l'Italie (la Norvège, le Portugal et la Finlande font exception).

Dans la « zone nord-américaine », les États-Unis et le Canada, en janvier 1965, se sont mutuellement consenti une franchise douanière sur les véhicules importés, susceptible d'être étendue aux pièces détachées. Ce « marché commun de l'automobile » a été imaginé pour mettre fin aux risques d'une « guerre des tarifs » entre le Canada et les États-Unis, les subventions canadiennes à la fabrication des pièces détachées n'ayant pas permis de réduire le déficit causé par les importations.

L'accord peut s'analyser comme *une zone de libre échange*. Les producteurs de voitures installés au Canada⁵ peuvent librement importer des États-Unis les pièces détachées pour l'assemblage et les voitures déjà assemblées⁶. Les pièces et véhicules d'origine canadienne entrent en franchise aux États-Unis, s'ils incorporent au moins 60 p.c. de valeur ajoutée canadienne et si les producteurs continuent à produire ou à monter au Canada une proportion de leurs ventes totales, égale ou supérieure à celle de la période de référence.

Le Canada s'assure ainsi un développement « automatique » de la production locale, sans compter les possibilités accrues de vente aux États-Unis. Les constructeurs américains pourront produire à meilleur compte et augmenter leur compétitivité sur le marché canadien. Mais risquent d'en être victimes les fabricants américains de

5. General Motors, Ford, Chrysler, Studebaker.

6. Dans la limite du pourcentage des importations dans leurs ventes totales pour la période de référence, 1^{er} août 1963 au 31 juillet 1964. Cette franchise est refusée aux *dealers* et aux particuliers.

pièces détachées, qui ne pourront bénéficier de la franchise que par l'intermédiaire des achats des constructeurs américains installés au Canada, et les producteurs européens et japonais.

Les constructeurs britanniques conservent bien le droit nul de la préférence impériale, mais cet avantage est moindre que le statut des fabricants américains. Ils ne restent avantagés que par rapport aux constructeurs n'ayant pas d'usine d'assemblage sur place.

Les constructeurs européens établis au Canada se sont vu maintenir leurs conditions d'accès préférentiel au marché canadien et ouvrir le bénéfice du libre accès au marché américain, sous réserve de respecter la clause relative au pourcentage d'incorporation de valeur ajoutée canadienne⁷. Mais cette condition sera difficile à réaliser, car la plupart des pièces canadiennes ne peuvent s'adapter sur les véhicules européens, ce qui obligera ces constructeurs, voulant exporter aux États-Unis, à accroître leurs investissements au Canada pour adjoindre à leur chaîne de montage des fabrications annexes.

C — *Les droits du Tarif douanier commun* ont été fixés dans le cadre de la liste G à un taux proche de la moyenne arithmétique des droits nationaux pour les véhicules complets (29 p.c. pour les voitures, 28 p.c. pour les véhicules industriels)⁸. Pour les pièces détachées et accessoires, ils ont été fixés 10 points plus bas (19 p.c.) pour ne pas pénaliser l'industrie de l'assemblage du Benelux (en particulier de la Belgique).

Ces droits ont été réduits de 25 p.c. lors des « négociations Dillon » au G.A.T.T. dès 1961 : ils n'atteignent plus que 22 p.c.

7. En février 1963 ont été accordés à Volvo les avantages tarifaires suivants :
- sur les châssis : importations libres, soit pendant 5 ans (jusqu'à juin 1968), soit jusqu'à ce que l'usine ait produit 10,000 véhicules ;
 - sur les moteurs les réductions tarifaires sont de 80 p.c. pendant la première année, 60 p.c. pendant la seconde, 40 p.c. pendant la troisième, 20 p.c. pendant la quatrième (juillet 1966 à juillet 1969).

En 1965 a été accordée à Renault-Peugeot une réduction tarifaire de 75 p.c. pendant 5 ans et de 40 p.c. ensuite. L'incorporation de pièces canadiennes sera de 25 p.c., puis de 40 p.c.

8. L'article 19, paragraphe 7 du Traité de Rome précise que « les droits du Tarif Douanier Commun s'établissent au niveau de la moyenne arithmétique des droits appliqués dans les quatre territoires douaniers que comprend la Communauté » (Allemagne, France, Italie, Benelux) au 1er janvier 1957. Un certain nombre de tarifs maximaux sont prévus dans les listes A à D. Les droits sur les produits de la liste F ont été fixés d'un commun accord avant la signature du Traité, ceux de la liste G (art. 20) ont fait l'objet d'une négociation ultérieure (ils comprennent des produits sensibles ou stratégiques : hydrocarbures, métaux non ferreux, automobiles, avions, etc...).

pour les automobiles et véhicules industriels et 14 p.c. pour les pièces détachées. Le niveau du T.D.C. doit être atteint en trois étapes, chacune permettant la réduction d'un tiers de l'écart entre le droit national et le T.D.C. ; le premier rapprochement a eu lieu le 1^{er} janvier 1958, le deuxième le 1^{er} juillet 1963, le troisième aura lieu le 1^{er} juillet 1968 à la fin de la période de transition⁹. À ce moment-là les droits auront donc baissé en France, en Italie et dans les pays du Benelux. Seule l'Allemagne aura relevé ses droits nationaux.

Le T.D.C. reste cependant très inférieur au tarif britannique (22 p.c. contre 25 p.c., plus la surtaxe de 10 p.c.¹⁰) et à ceux de l'Australie, de la Norvège et du Portugal, mais supérieur à ceux de l'Autriche, de la Suisse, du Danemark et du Canada.

Quant au tarif américain, s'il est faible pour les véhicules de tourisme, il a été relevé de 25 p.c. pour les véhicules industriels de plus de 1,000 dollars et les autobus en provenance des pays de la C.E.E., en rétorsion à l'institution des « prélèvements » sur les poulets importés des États-Unis !

On peut donc considérer que, dans l'ensemble, le protectionnisme a pratiquement disparu entre pays d'une même zone et s'est atténué entre zones depuis la négociation Dillon, les tarifs canadien et australien étant par ailleurs d'excellents exemples de « protectionnisme éducateur »¹¹.

Les résultats de cette libéralisation apparaissent dans les chiffres de la production et des échanges de véhicules automobiles.

2 — L'importance de l'industrie européenne de l'automobile.

Les tableaux VI à IX (en appendice) permettent d'apprécier aussi bien l'importance absolue que le rythme de croissance de la construction automobile dans les principaux pays producteurs.

9. En ce qui concerne les marchandises exportées d'un pays membre de la Communauté vers un autre pays membre et dans lequel est entrée une part d'éléments originaires d'un pays tiers, le taux de prélèvement, sur la valeur des éléments importés en franchise, est passé de 65 à 75 p.c. des droits du T.D.C. le 1^{er} janvier 1966, conformément à la décision de la Commission du 21 décembre 1965.

10. Lorsque les Six appliqueront intégralement le T.D.C., soit le 1^{er} juillet 1968, la Grande-Bretagne doit abaisser son tarif au même niveau.

11. Le problème des « négociations Kennedy » au G.A.T.T. est examiné infra, section III.

On peut faire trois séries de constatations quant au niveau de production, à son rythme de croissance et à la place de cette industrie dans l'économie européenne.

A — *La production des véhicules automobiles* reste pour l'essentiel localisée dans les pays de l'O.C.D.E., en particulier l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale. Les États-Unis fournissent presque la moitié des *automobiles de tourisme* fabriquées dans le monde ; l'Europe occidentale 40 p.c. et, si l'on ajoute le Canada, plus de 93 p.c. de la production est le fait des riverains de l'Atlantique Nord. L'U.R.S.S. ne dépasse guère 1 p.c. et ses partenaires le même ordre de grandeur. Le Japon reste au 7ème rang derrière le Canada.

En ce qui concerne les *véhicules utilitaires*, les États-Unis, premiers producteurs, ne fournissent que 35 p.c. du total mondial, suivis par le Japon (23 p.c.), la Grande-Bretagne (9 p.c.) et l'U.R.S.S. (8 p.c.), l'Allemagne fédérale (5 p.c.), la France et le Canada. Le Japon se trouve de ce fait le quatrième producteur mondial de véhicules automobiles (tourisme plus utilitaires : 1,875,000 depuis 1965) devant la France (1,642,000), derrière les États-Unis (11,114,000), l'Allemagne fédérale (2,977,000) et la Grande-Bretagne (2,177,000) et avec seulement 300,000 unités de moins que celle-ci.

B — *Le rythme de croissance* de l'industrie automobile dans les différents pays reflète bien, d'ailleurs, cette place prise par le Japon, qui, en 8 ans, a multiplié par 12 sa production de voitures particulières et par 8.5 celle des véhicules utilitaires. Comme pour l'Espagne, dont les résultats sont aussi en croissance rapide, on peut remarquer que le niveau de départ était fort bas. Cependant, aux États-Unis la croissance a été légèrement plus forte qu'en Europe, en particulier en Grande-Bretagne et en France, ce qui dénote soit un essoufflement de la demande, soit une certaine inadaptation de l'industrie aux exigences du marché, soit une volonté des pouvoirs publics de limiter l'expansion de cette branche.

La part relative de la France ou de la Grande-Bretagne décroît donc, même si l'on fait abstraction de la conjoncture médiocre en 1965.

Le premier semestre 1966 a vu l'expansion de la production de *voitures de tourisme* se poursuivre à un rythme très rapide dans la Communauté, mais un certain ralentissement s'est fait sentir aux

États-Unis et en Grande-Bretagne. Dans ce dernier pays on s'attend à une baisse sensible de la production dès l'automne à la suite des mesures prises pour réduire la consommation intérieure (hausse de 10 p.c. de la *purchase-tax* qui est portée à 27.5 p.c. et conditions de crédit réduites de 27 à 24 mois, le montant des premiers versements passant de 27 à 40 p.c. du prix du véhicule ¹².

En ce qui concerne les *véhicules utilitaires*, la production progresse très vite dans la Communauté, moins rapidement aux États-Unis et continue de se réduire en Grande-Bretagne. En France la reprise semble due à la possibilité d'utiliser l'avoir fiscal pour les véhicules de 6 à 13 t. de P.T.A.

C — Les données caractéristiques de l'industrie automobile sont cependant difficiles à réunir et la différence des structures indus-

Tableau I
Production de véhicules automobiles,
premier semestre 1965 et 1966 ¹³

(en milliers d'unités)

Pays	Voitures de tourisme			Véhicules utilitaires		
	1966	1965	Variations 1966/1965	1966	1965	Variations 1966/1965
Allemagne	1,513	1,424	106.6	190	147	130
France	972	702	136.6	129	119	108
Italie	635	585	108.5	43	37	116
Total des trois ..	3,120	2,711	115.0	362	303	119
États-Unis (b) .	—	—	—	843	801	105
Grande- Bretagne (a) .	758	755	100.4	204	242	84

12. Le 14 septembre 1966, le premier constructeur britannique B.M.C.-Jaguar, réduit à 3 ou 4 jours le travail de 30,000 ouvriers et annonce le licenciement de plusieurs milliers d'entre eux pour le 4 novembre. Les milieux syndicaux craignent que 20,000 salariés ne soient licenciés d'ici la Noël dans les entreprises automobiles des Midlands et que 100,000 ne soient frappés par des réductions d'horaires.

13. Sources : O.S.C.E., *Bulletin général de Statistiques*, 1966/7-8.

Notes : (a) 5 premiers mois seulement.

(b) sources : *Bulletin des Transports*, juillet-août 1966.

trielles rend les comparaisons délicates par manque de données homogènes ¹⁴.

Dans la C.E.E. le chiffre d'affaires de la branche peut être estimé à une dizaine de millions de dollars, dont 55 à 60 p.c. sont versés aux fournisseurs et 15 à 20 p.c. aux salariés. La consommation de produits sidérurgiques est de l'ordre de 6 millions de tonnes et la main-d'œuvre employée (difficile à évaluer avec exactitude) de l'ordre de 800,000 à 900,000 personnes, et probablement un million en y joignant la fabrication d'équipements, de pièces détachées et d'accessoires ¹⁵.

Territorialement ce chiffre d'affaires se répartit à peu près pour 50 p.c. en Allemagne fédérale, 30 p.c. en France, 15 p.c. en Italie et 5 p.c. dans le Benelux.

Si l'on tient compte qu'à peu près le quart du chiffre d'affaires global est réalisé par des filiales des sociétés américaines, cela expli-

Tableau II
Personnes occupées dans l'industrie automobile de la C.E.E. ¹⁶

(en milliers)

Pays	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Allemagne	302.9	334.2	378.6	390.1	411.0	421.3
France	277.2	276.3	284.0	287.0	311.0	
Italie (a)	83.4	84.8	94.8	127.7	144.3	
Pays-Bas (b)	18.0	17.9	19.3	20.4	21.5	22.5
Belgique (c)	15.2	15.3	16.5	17.0	17.9	

14. Il n'est pas possible de connaître de façon satisfaisante le chiffre d'affaires de la branche en France et en Italie et la masse salariale en Allemagne, aux Pays-Bas et en Belgique.

15. Sans compter en Allemagne, France et Italie, la réparation automobile et la construction de cycles et motocycles. Dans la section II les résultats financiers des principales firmes sont interprétés de façon plus détaillée.

16. Source : O.S.C.E., *Statistiques industrielles*, 1965-2.

Notes : Il s'agit de l'industrie automobile, c'est-à-dire la construction, l'assemblage, la carrosserie, l'équipement et les pièces détachées.

(a) Jusqu'en 1960, ouvriers seulement, y compris construction d'avions.

(b) Branche ex 38 (matériels de transport) (sauf 381 construction navale et 385 cycles et motocycles) — La construction automobile doit employer à peu près la moitié de l'effectif de cette rubrique : 8,200, 9,700, 12,300 en 1958, 1959 et 1960 d'après O.S.C.E., *Statistiques industrielles*, 1963-1, p. 24.

(c) dont pour l'assemblage 10,300, 10,600, 10,900 et 12,600 en 1958, 1959, 1960 et 1961 d'après O.S.C.E., *Statistiques industrielles*, 1963-1, p. 24.

que qu'une comparaison avec les États-Unis soit très différente suivant que l'on considère une base territoriale ou patrimoniale. Dans le premier cas, le chiffre d'affaires de l'industrie automobile de la Communauté est à peu près le tiers de celui de l'industrie automobile des États-Unis, dans l'autre cas à peine plus du quart¹⁷.

Ces difficultés statistiques ne font que refléter la complexité de « l'économie européenne de l'automobile » au moment même où les courants d'échange sont en pleine transformation.

3 — Les échanges.

Les tableaux X et XI (en appendice) permettent d'apprécier l'évolution des échanges entre les principaux pays exportateurs et importateurs¹⁸.

A — Dans la Communauté le développement des échanges de voitures particulières a été multiplié par 4.5 de 1958 à 1965 (et par un peu plus de 2 pour les véhicules utilitaires). Les exportations vers les partenaires ont été multipliées par plus de 2 pour l'Italie, 3.5 pour l'Allemagne, 3.6 pour la France et même plus de 9 pour

Tableau III
Chiffre d'affaires et masse salariale de l'industrie automobile dans la C.E.E.¹⁹

(en millions de D.M., de F.F., de F.B., de florins, en milliards de Lires)

Pays	1958	1959	1960	1961	1962	1963
<i>Chiffre d'affaires</i>						
Allemagne	11,212	13,381	16,152	17,895	20,080	21,583
Pays-Bas (b)	410	529	727	801	857	952
Belgique	13,118	14,856	15,557	16,865	19,270	
<i>Masse salariale</i>						
France	2,176	2,331	2,585	2,734	2,917	
Italie (a)	67	72	87	134	165	

17. Mais les chiffres concernant les grands groupes américains sont eux-mêmes des résultats consolidés.

18. Les difficultés matérielles pour rassembler des statistiques comparables n'ont pas pu être toutes surmontées, ce qui explique les lacunes des tableaux.

19. Sources et notes : identiques à celles du tableau II.

la Belgique (ce qui doit cependant être considéré comme tenant à la nature même de cette industrie essentiellement de montage). Les importations en provenance de la C.E.E. ont été multipliées par 4.5 en Allemagne, par 14 en France, par 8 en Italie, par 3.5 dans le Benelux. En 1965 les 5,413,000 automobiles de tourisme produites dans la Communauté ont été consommées à raison de 52 p.c. dans le pays producteur, de 19 p.c. chez les 5 partenaires, de 11 p.c. dans l'A.E.L.E., de 8 p.c. aux États-Unis, de 10 p.c. dans le reste du monde (dont 1 p.c. à peine au Canada).

L'exemple presque extrême de l'interpénétration de l'industrie automobile des Six est donné par la Belgique qui offre la particularité d'être le pays où l'assemblage des véhicules est devenu une « spécialité » nationale (cf. graphique I et tableau XV [en appendice]). En 1965 on estime que près de 450,000 voitures de tourisme y ont été montées, dont plus de 315,000 ont été réexportées²⁰. En outre la Belgique a importé 127,000 voitures terminées, ce qui correspond donc à une consommation intérieure de près de 260,000 véhicules. Du point de vue méthodologique cela pose le problème de ce que représente réellement la production belge. Doit-on estimer que pour l'essentiel c'est du montage ? Les services statistiques de la Communauté comptent comme production « nationale » 163,000 automobiles (sur 450,000), car elles incorporent suffisamment (plus de 50 p.c.) de pièces fabriquées sur place. En outre, la filiale belge du principal constructeur allemand exporte outre-Rhin des éléments de carrosserie !

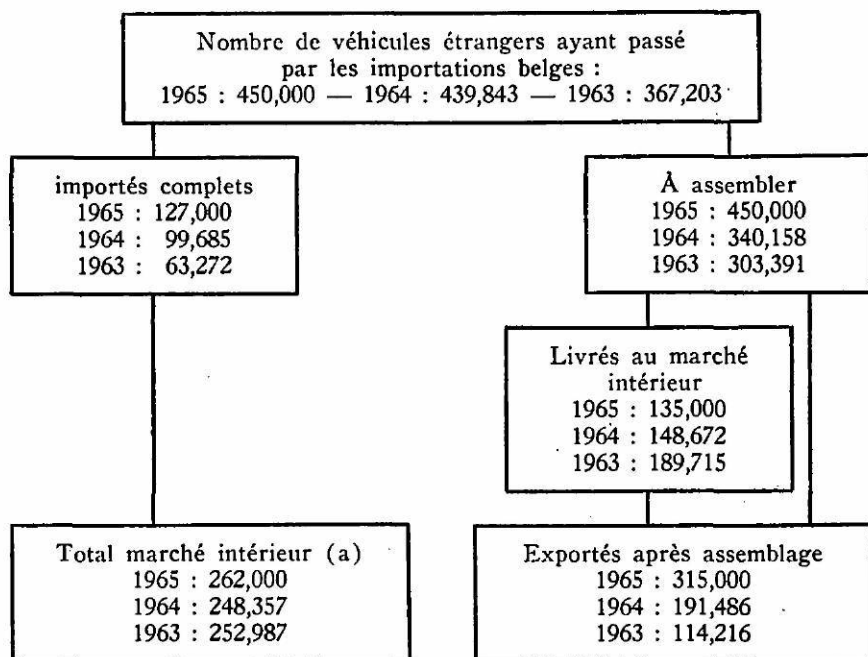
Mais, en ce qui concerne les échanges, il s'agit d'une forme de « trafic de perfectionnement » particulièrement poussée qui peut être légitimement comptée à l'importation comme à l'exportation. Le cas de la Belgique donne une idée de ce que sera demain l'intégration industrielle dans la Communauté²¹.

Après la Belgique, ce sont l'Italie et la France qui exportent le plus chez leurs partenaires de la Communauté.

20. D. Clavaud, « L'ouverture du 35e Salon de Bruxelles », *Le Monde*, 16 janvier 1966.

21. En outre, le taux plus faible du T.D.C. sur les pièces détachées permet aux pays du Benelux d'assurer le montage des véhicules importés en pièces détachées, de producteurs extérieurs au Marché commun. Le dernier projet annoncé concerne la Hino-Contessa, voiture japonaise dont l'assemblage sera assuré aux Pays-Bas par Automobil Fabriek pour être vendue au Benelux, en France, en Suisse et en Autriche (*l'Argus Automobile*, 18 août 1946, p. 16).

Graphique I

L'industrie automobile en Belgique ²²

Au contraire, l'industrie automobile allemande qui exporte près de 52 p.c. de sa production est, malgré un certain progrès, plutôt tournée vers les « pays tiers » qui reçoivent les trois quarts de ses exportations. En tête l'Amérique du Nord avec plus de 30 p.c. en augmentation régulière depuis 10 ans. Au contraire, les ventes outre-Atlantique d'automobiles, françaises, italiennes (et anglaises) ont décliné fortement. C'est là une curieuse conséquence d'une expansion commerciale réussie : le succès des voitures allemandes hors des Six a laissé dans le marché intérieur de la Communauté la place aux producteurs français et italiens. Cela explique l'attitude plus « libérale » des Allemands dans la préparation du Kennedy Round : ils ont plus à gagner à une baisse des tarifs nord-américains et britanniques (bien que le premier soit faible), qu'au maintien du tarif

22. Source : C.S.C.A. pour 1963 et 1964 et *Le Monde* du 13-1-1966 pour 1965.

Note : (a) Livraison au marché intérieur, comprenant les immatriculations et les stocks « usine » et « réseau ».

commun, puisque leurs principaux concurrents sont à l'intérieur de la C.E.E.

B — *Vers l'A.E.L.E.*, les exportations de la Communauté n'ont progressé en quantité que de 25 p.c., la protection tarifaire des Sept diminuant d'un tiers le pourcentage des exportations. Au contraire, les deux pays producteurs de l'A.E.L.E. ont augmenté de façon considérable leurs exportations vers les Six : la Grande-Bretagne et la Suède ont multiplié par plus de 4 et plus de 3 leurs ventes. Pour la Grande-Bretagne la progression est même plus rapide que celle de ses ventes à ses partenaires de l'A.E.L.E. et les quantités vendues presque équivalentes. Les exportations britanniques vers les États-Unis et le Canada régressent fortement et la part exportée dans le « reste du monde » reste stable, conséquence de l'amenuisement progressif des avantages de la préférence impériale que le nouveau tarif australien et l'accord entre le Canada et les États-Unis, vont encore réduire.

C — *Vers l'Amérique du Nord* les exportations des Six ont crû en valeur absolue (51 p.c.), mais décrû en valeur relative (en 1959 seulement 18.5 p.c. des exportations totales hors de l'État membre d'origine, contre 27 p.c. en 1958). Quant à la Grande-Bretagne, sa part en valeur absolue, comme en pourcentage, des exportations s'est réduite de moitié. Les États-Unis et le Canada constituent pour les producteurs suédois le second marché d'exportation, après l'A.E.L.E. et avant la C.E.E.

D — *Quant aux États-Unis*, leurs très faibles exportations continuent à progresser vers l'Europe occidentale, surtout l'A.E.L.E. (grâce à la Suisse) : mais l'importance des filiales européennes des constructeurs américains compense largement le manque d'intérêt des consommateurs européens pour des véhicules assez peu adaptés à leurs habitudes.

E — *En ce qui concerne les importations*, on peut noter que l'Allemagne et l'Italie n'importent pratiquement que de leurs partenaires de la Communauté, mais que la France (et évidemment la Belgique et les Pays-Bas) sont plus ouverts aux entrées de voitures en provenance de l'extérieur de la C.E.E.

La Grande-Bretagne est l'exemple même du marché isolé qui importe à peine 1 p.c. des immatriculations en 1965 : il faut y voir

non seulement l'influence d'une production réputée et très variée, mais aussi l'effet de la protection douanière et surtout de la fiscalité²³. Les autres pays de l'Association de Libre Échange, les États-Unis et le Canada pratiquent une politique beaucoup plus libérale.

C'est dans la Communauté et aux États-Unis que les progrès des importations ont été le plus sensibles : elles ont été multipliées par quatre dans la Communauté et par plus de deux aux États-Unis. On pourrait voir là un *effet de grand marché* particulièrement net qui peut s'analyser, non seulement comme conséquence d'un désarmement douanier, mais aussi comme résultat d'un élargissement de la demande (on cherche à utiliser les véhicules produits hors des frontières nationales) facilité par l'élévation du niveau de vie, l'implantation des réseaux, l'adoption de carrosseries plus élégantes et l'optimisme créé chez le consommateur par l'ouverture vers l'extérieur.

En conclusion, le partage de l'Europe occidentale en deux zones a provoqué :

— un développement rapide des échanges à l'intérieur de chaque zone ;

— une croissance nette des ventes des producteurs de l'A.E.L.E. dans la C.E.E. ;

— un freinage des ventes des firmes de la C.E.E. à l'A.E.L.E. ;

— l'augmentation très rapide des implantations en Europe des firmes américaines qui profitent nettement de la création du « grand marché », ce qui compense largement le faible niveau des exportations directes.

Le bilan est donc largement positif. Il réfute complètement les critiques des partisans de la zone de libre échange qui accusaient, en 1957, la Communauté de restreindre leurs débouchés. C'est en réalité le principal pays de la zone, la Grande-Bretagne, qui pratique une politique de discrimination dont souffrent non seulement les producteurs de la Communauté, mais aussi ceux de l'A.E.L.E.²⁴.

23. Le Japon jusqu'en octobre 1965 pratiquait un protectionnisme assez sévère, mais la part des véhicules étrangers atteignait cependant 2 à 3 p.c. des immatriculations. *Entreprise*, 29 sept. 1966, p. 27.

24. Le protectionnisme britannique n'est pas simplement « conjoncturel », mais reflète la profonde détérioration de la capacité de concurrence de la Grande-Bretagne, dont les faiblesses structurelles pénalisent même une industrie bien organisée comme celle de l'automobile.

Tableau IV
Parc de voitures particulières et commerciales 1954-1965²⁵
 (en milliers)

Pays	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Allemagne (a) (b)	1,259	1,525	1,910	2,316	2,809	3,511	4,254	5,033	5,971	6,834	7,748	(8,756)
France (c)	2,677	3,016	3,476	3,972	4,512	5,019	5,546	5,970	6,700	7,530	8,320	9,010
Italie (c)	691	861	1,031	1,231	1,393	1,658	1,995	2,444	3,007	3,825	4,632	5,430
Pays-Bas (d)	219	268	328	376	421	457	522	616	730	867	1,072	1,283
Belgique (e)	440	(490)	537	(590)	633	(695)	753	(844)	915	(1,063)	1,158	(1,380)
Luxembourg (c)	19	21	24	28	31	33	37	42	46	50	56	62
Total C.E.E.	5,305	6,181	7,306	8,513	9,799	11,373	13,107	14,949	17,369	20,169	22,986	(25,921)
États-Unis	48,461	52,136	54,201	55,906	56,871	59,534	61,559	63,261	65,261	68,979	71,864	75,500 +
Royaume-Uni	3,100	3,526	3,888	4,187	4,549	4,966	5,526	5,979	6,556	7,375	8,247	9,132 +
U.R.S.S. (c)	275	350	400	415	500	575	638	730	780	871	926	981 +
Total monde	69,920	72,650	77,900	82,150	86,430	91,000	98,300	104,000	112,000	122,000	131,000	140,448

25. Sources : O.S.C.E., Bulletin Général de Statistiques 1966, n° 6 et, pour les chiffres suivis d'un (+), L'Argus Automobile, 18 août 1966 (au 1^{er} 1966).

Notes : (a) À partir de 1959 y compris la Sarre et Berlin (Ouest).

(b) Situation au 1^{er} juillet.

(c) Situation au 31 décembre.

(d) Situation au 1^{er} août.

(e) 1954 et 1955 : nombre en fin d'année. Depuis 1956, au 1^{er} août.

(f) Septembre.

Cependant des inquiétudes légitimes se font jour chez les constructeurs européens, en particulier allemands et anglais : le « marché européen » n'est plus suffisant pour assurer les débouchés de l'ensemble des constructeurs d'Europe occidentale. C'est là une préoccupation à long terme, beaucoup plus importante que le « partage » de l'Europe en deux zones de préférences tarifaires.

*
* *
*

4 — *Les débouchées de l'industrie automobile européenne.*

À la différence de l'industrie automobile nord-américaine, qui n'exporte que 2 p.c. de sa production, presque 30 p.c. de la production de la C.E.E. sont exportés hors de la Communauté et même beaucoup plus pour certaines firmes²⁶. Il faut donc évaluer, non seulement les débouchés intérieurs, mais aussi les débouchés extérieurs.

A — *La demande de voitures particulières et commerciales.*

1) *Les livraisons au marché intérieur des Six* : la demande intérieure se décompose d'une part en demande nette, d'autre part en demande de remplacement, qui peuvent être déduites d'une projection des parcs nationaux passés.

En ce qui concerne les voitures particulières et commerciales, le développement du parc est fonction (à défaut d'une décomposition de la demande par grandes catégories socio-professionnelles), de trois variables essentielles : la population, le revenu par tête et le temps, englobant diverses variables secondaires (en particulier la diffusion sociologique de l'automobile)²⁷.

Les prévisions démographiques ne présentent pas de difficultés en ce qui concerne le mouvement naturel. Le mouvement migratoire était jusqu'à présent essentiellement intra-communautaire (émigration italienne), et donc il ne modifiait pas l'évolution globale de cette variable²⁸.

26. Cf. infra section II.

27. Nous suivons les hypothèses de l'étude précitée de la C.E.E., IVe partie.

28. L'importance des migrations en provenance de la péninsule ibérique ne fausse pas ces perspectives puisque les constructeurs européens sont largement implantés en Espagne ; tout au plus cela peut légèrement modifier la ventilation entre la production des sociétés-mères et des filiales espagnoles.

L'évolution du revenu moyen par habitant est déjà plus délicate à prévoir. Les premières estimations se sont trouvées dépassées par une croissance plus rapide qui s'atténue depuis 1964 et qui a eu des conséquences très nettes sur le volume des ventes d'automobiles.

L'influence de la variable « temps » est très importante au cours des années '50, puisqu'elle prend une forme exponentielle. Mais cette conclusion doit être tempérée parce qu'elle inclut un phénomène de *rattrapage* qui s'épuise et que la diffusion sociologique risque de buter sur un seuil de saturation.

Il semble donc qu'un modèle utilisant les élasticités partielles du parc par rapport au revenu moyen, calculées dans le passé, mais n'attribuant au facteur temps qu'une influence dégressive, paraît mieux approprié à l'avenir ²⁹.

Il faut en outre remarquer que l'on n'est pas parvenu à établir une liaison nette entre le revenu disponible et les variations de prix. On peut même envisager qu'il y ait un phénomène de « revenu permanent », l'achat se faisant non seulement en fonction du revenu de l'année en cours, mais compte tenu de l'épargne (donc du revenu antérieur) et des capacités de remboursement (donc du revenu ultérieur) ³⁰.

De plus, le *niveau de saturation* (mesuré en nombre de voitures par mille habitants) fait l'objet d'une controverse basée sur une interprétation différente du modèle américain. Constatant que la densité du parc de la Communauté en 1960 est de 80 voitures pour mille habitants, à un niveau de revenu par tête de 1,074 dollars, certains font remarquer que c'est dès 1920-21 et pour un revenu de 900 dollars seulement que les États-Unis avaient connu cette densité. Qu'en conséquence on ne peut espérer, dans la Communauté, que le point de saturation sera atteint comme aux États-Unis au niveau de 180 voitures pour mille habitants, pour un revenu de 1,400 dollars (en 1928). Prudentes, les projections faites à Bruxelles pour 1965 prévoyaient 137 voitures pour mille habitants : le chiffre réalisé atteint cette même année est de 143, ce qui est aussi le niveau allemand et belge, l'Italie et les Pays-Bas se contentant de 100, alors que le Luxembourg et la France sont à 200 ³¹.

29. Étude de la C.E.E. citée par la *Revue du Marché Commun*, mars 1963.

30. Études précitées de la C.E.E.

31. O.S.C.E., *Bulletin Général de Statistiques*, 1966-5, p. 15.

On peut donc constater une assez grande « dispersion », puisqu'avec un revenu par tête de 1,450 dollars l'Allemagne est moins motorisée que la France où le revenu par tête est légèrement inférieur (1,444 dollars)³². Cela permet d'espérer, si l'on prend le chiffre français de 1965 comme objectif, une progression forte du parc de la Communauté. Mais il faut aussi remarquer que le niveau de 200 voitures pour mille habitants est atteint en France, malgré un équipement routier insuffisant (peu d'autoroutes et de parkings), un prix de l'essence très élevé, un taux de renouvellement faible et que la diffusion sociologique de l'automobile est loin d'être aussi grande qu'aux États-Unis. Malgré les distances très faibles, on peut envisager que les taux de motorisation européens se rapprocheront, aussi bien entre eux que du taux américain. On peut donc s'attendre pour 1970 à un parc de l'ordre de 45 millions de voitures dans la C.E.E., peut-être même de 50 millions, chiffre peut-être trop optimiste, mais qui ne correspond pourtant qu'à la situation américaine de 1950, soit une voiture pour quatre habitants. Cela signifierait que les débouchés intérieurs pourraient être de 4 à 5 millions de véhicules pour la demande nette, plus 2 à 3 millions pour le renouvellement³³, soit 6 à 8 millions au total. Or la capacité de production de l'industrie automobile des Six atteindra dès 1966 les 6 millions de voitures, alors que plusieurs firmes ont en cours des investissements importants³⁴. Il en découle donc la nécessité de rechercher des débouchés extérieurs si l'on veut éviter une crise de surproduction d'ici quelques années³⁵.

32. O.S.C.E., *Bulletin Général de Statistiques*, 1966-7-8. De même en Grande-Bretagne on compte 166 voitures pour mille habitants bien que le revenu par tête soit inférieur au revenu allemand ou français.

33. Ce qui est inférieur au taux américain où la durée de vie d'une voiture est de 10 ans et reste remarquablement stable. Le taux européen s'en rapprochera au fur et à mesure que la disparition des obstacles à la circulation (absence d'autoroutes, prix de l'essence...) s'atténueront et compte tenu de la moins grande robustesse des véhicules européens.

34. Si le parc de la C.E.E. n'atteignait que 40 millions en 1970, alors qu'il est de 26 en 1965, cela représenterait une demande annuelle de 2.8 millions de voitures, plus un remplacement de 2 à 2.5 millions, soit 4.8 à 5.3 millions par an, ce qui est inférieur à la capacité annuelle de 1965.

35. Les calculs de L'I.N.S.E.E. prévoient même qu'en France en 1970, 61 p.c. des ménages seront équipés (contre 47.5 actuellement) ce qui donnera un niveau moyen d'équipement de 240 à 250 voitures particulières pour 1,000 habitants et un parc de 12,300,000 véhicules en 1970. (*Entreprise*, 6 oct. 1966 : les grandes lois du marché automobile). Cependant l'association de l'Industrie Automobile Allemande (V.D.A.) estime que « la deuxième phase du *rush* qui avait caractérisé la production automobile au cours des 18 années grasses de l'après-guerre est terminée » et qu'il faut rationaliser la production plutôt qu'augmenter la capacité (*Les Échos*, 6 oct. 1966, p. 9).

2) *Les perspectives des échanges extérieurs* sont très délicates à établir en raison des aléas tenant à la fois à la conjoncture des pays acheteurs et aux négociations concernant la libération du commerce international, en particulier les négociations Kennedy au G.A.T.T.

Cependant, l'incertitude tenant aux rapports de la Grande-Bretagne avec la Communauté (le raisonnement est aussi valable pour la Suède) sera de moins en moins grave au fur et à mesure que l'industrie automobile des Six se renforce. En 1958-60, l'industrie anglaise était plus concentrée et, dans le cas d'une entrée dans la Communauté, on aurait pu envisager que les trois « grands » américains développent leurs filiales britanniques plutôt que celles du continent. Aujourd'hui ce n'est plus le cas et l'on peut imaginer tout au plus une spécialisation entre les usines d'un même groupe. De plus, pour s'implanter coûte que coûte sur l'autre rive de la Manche, constructeurs de la Communauté, aussi bien que constructeurs britanniques, compriment leurs marges bénéficiaires de façon à absorber la plus grande partie de l'incidence du tarif douanier ³⁶.

L'entrée de la Grande-Bretagne (et de la Suède) dans la Communauté ne modifierait guère les prix des véhicules exportés par ces deux pays, le *dumping* étant en tout état de cause interdit par le Traité de Rome. Il y aurait certainement une recrudescence de la concurrence entre les firmes, mais les échanges nets (importations moins exportations) ne seraient guère modifiés, la disparition de la protection britannique (plus forte que celle de la C.E.E.) balançant la disparition du T.D.C. (plus faible) et la réputation des véhicules britanniques. En 1965, la Grande-Bretagne a vendu 116,000 voitures aux Six et leur en a acheté 50,000, la différence, 66,000 véhicules, même si elle doublait ou disparaissait, ne modifierait guère les débouchés de l'ensemble des producteurs des Six ³⁷.

En ce qui concerne les échanges avec les États-Unis, on ne peut s'attendre non plus à beaucoup de changements. Les exportations

36. Durant les négociations entre le Marché commun et la Grande-Bretagne, les constructeurs britanniques ont « anticipé » l'entrée dans la Communauté en abaissant leurs prix d'un montant égal aux droits de douane. De même, lors de l'institution de la surtaxe britannique, les constructeurs étrangers l'ont « absorbée » et n'ont pas modifié leurs prix.

37. Ce qui n'exclut pas un impact plus net dans une catégorie déterminée de voitures.

de voitures européennes ne dépasseront guère les 5 à 6 p.c. des immatriculations de voitures neuves aux États-Unis. Sinon les réactions seront brutales comme l'a été la contre-attaque des *compact-cars*. On peut donc estimer à 450,000 (500,000 au maximum) les ventes des constructeurs des Six aux États-Unis.

Les ventes américaines à l'Europe sont faibles et ne seront guère stimulées par un abaissement du T.D.C., car les caractéristiques des véhicules américains (et leur prix, incorporant des frais de transport élevés) ne correspondent pas à la demande européenne. Là encore un doublement des vingt mille unités exportées actuellement ne bouleverserait guère la situation actuelle.

Au Canada, où une croissance des ventes de véhicules européens est prévisible, elle se fera par l'intermédiaire d'usines de montage dans lesquelles la part des pièces fabriquées en Europe sera de plus en plus faible. Là non plus, le solde net des échanges ne sera guère modifié, bien que la place de certaines firmes s'élargisse.

Dans les pays peu développés la concurrence va s'accroître sous la pression provenant à la fois des constructeurs de l'A.E.L.E., des États-Unis, du Japon et surtout des industries locales d'assemblage. Suivant que ces dernières incorporeront longtemps des pièces en quasi-totalité fournies par les constructeurs de la C.E.E., ou exigeront une portion rapidement majoritaire de pièces de fabrication locale (comme en Espagne, en Australie et au Canada), les exportations européennes croîtront ou régresseront. Il est vraisemblable que là encore le désir d'industrialisation locale empêchera un accroissement important des ventes des constructeurs de la Communauté³⁸.

On considérera donc que le solde net des échanges extérieurs de voitures ne variera pas beaucoup par rapport au niveau atteint en 1965 (1,430,000), une légère progression provenant de l'expansion du marché nord-américain.

L'équilibre aujourd'hui atteint entre les capacités installées et les ventes *ne pourra se maintenir qu'autant que l'accroissement des capacités ne dépassera pas celui de la demande intérieure*. Cela signifie qu'à chaque variation — autonome ou voulue — de la conjoncture, le risque de crise guettera l'industrie automobile des Six.

38. Cette multiplication des constructions d'usines dans les pays où l'industrie automobile est peu développée, est un caractère très frappant de l'actuelle stratégie commerciale des firmes. (Cf. infra, section II).

Tableau V
Exportations nettes (exportations moins importations)
de voitures particulières et commerciales³⁹
(en milliers d'unités)

Pays	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Allemagne	241.9	328.2	393.3	475.6	566.9	641.9	776.0	791.7	824.3	1,085.5	1,174.8	1,241.8
France	93.2	122.8	141.6	210.4	311.4	512.3	466.0	287.6	351.6	389.9	323.7	413.7
Italie	39.0	66.9	74.6	106.3	155.8	206.2	180.7	204.9	209.9	104.1	196.2	204.6
Pays-Bas	- 29.3	- 45.7	- 52.2	- 49.1	- 35.8	- 51.5	- 54.6	- 79.0	- 108.1	- 139.1	- 165.3	- 236.7
Belgique-Luxembourg ...	- 82.6	- 89.2	- 90.4	- 93.6	- 94.3	- 110.0	- 141.4	- 146.8	- 183.3	- 230.5	- 215.9	- 193.6
Total C.E.E.	262.2	383.0	466.9	649.6	904.2	1,198.9	1,226.7	1,058.4	1,094.4	1,210.1	1,313.5	1,429.7
États-Unis	140.6	152.9	76.7	- 64.9	- 305.0	- 550.0	- 300.0	- 135.0	- 195.0	- 215.0	- 329.0	- 354.0
Royaume-Uni	361.0	370.5	325.1	410.4	467.0	534.0	513.0	346.3	516.3	567.0	613.0	569.0
U.R.S.S.	-	12.9	17.5	22.4	20.0	30.8	27.2	33.4	40.3	37.2	44.9	-

39. Source : O.S.C.E., *Bulletin Général de Statistiques 1966*, n° 6.

Note : Les châssis sont en général compris dans les importations, alors qu'ils ne le sont pas toujours dans les exportations.

L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPÉENNE

Tableau VI
Parc de véhicules utilitaires 1954-1965 ⁴⁰

(en milliers d'unités)

Pays	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Allemagne (a) (b)	519	538	568	587	612	640	683	721	763	802	850	(881)
France	1,125	1,186	1,278	1,371	1,464	1,521	1,635	1,580	1,639	1,676	1,695	1,805
Italie (c)	306	334	351	361	375	434	465	499	529	575	620	670
Pays-Bas	102	116	130	137	143	154	163	179	192	204	228	244
Belgique (c)	132	(138)	148	(154)	161	(169)	177	(185)	200	(223)	222	(254)
Luxembourg (c)	7	7	7	7	8	8	9	9	9	9	10	11
Total C.E.E.	2,190	2,319	2,482	2,617	2,763	2,926	3,132	3,173	3,332	3,489	3,625	(3,865)
États-Unis	10,049	10,558	10,953	11,225	11,428	11,925	12,210	12,566	13,094	13,714	14,494	14,986 +
Royaume-Uni	1,099	1,172	1,233	1,269	1,317	1,371	1,442	1,493	1,511	1,572	1,616	1,751 +
U.R.S.S.	2,350	2,525	2,730	2,885	3,000	3,185	3,345	3,550	3,755	3,365	3,465	3,566 +
Total monde	21,180	22,350	23,450	24,700	25,520	26,750	29,270	30,940	32,750	35,500	37,600	38,822 +

40. Sources et notes : voir au tableau IV.

En d'autres termes, la vulnérabilité de certaines firmes risque de leur être fatale.

B — La demande de véhicules utilitaires.

La demande intérieure peut théoriquement se déduire de la demande de transport par secteur économique, compte tenu de l'utilisation (transport de marchandises ou de personnes). Mais les statistiques disponibles sont insuffisantes et non homogènes et l'on doit se contenter de la corrélation, d'ailleurs assez étroite, entre les taux d'accroissement des parcs nationaux et des produits nationaux. Une correction intervient ensuite en fonction de l'âge des véhicules (le plus élevé en France, le plus faible en Allemagne) et de leur capacité (la moitié du parc français est constitué par des camionnettes, contre un tiers en Allemagne et en Italie, où la part des camions lourds croît rapidement).

L'influence de ces différents facteurs est très sensible, comme le montre le cas de la France où l'on peut constater une stagnation ou une régression du parc de camions petits porteurs et une croissance rapide du parc de véhicules lourds (au-dessus de 10 tonnes et surtout de 20 tonnes) et de la même façon une croissance de la capacité totale des véhicules en service.

Tableau VII
Évolution du parc de véhicules utilitaires
de charge utile supérieure à une tonne ⁴¹

Classe de charge utile	Parc moyen		Variations 1964/1963, en p.c.
	1963	1964	
1.2	300,486	289,395	— 3.7
2	193,100	202,645	+ 4.9
3.5	83,584	74,628	—10.7
5	105,093	105,900	+ 0.8
7	49,076	47,923	— 2.3
10	61,262	70,927	+15.8
15	11,691	12,700	+ 8.6
20	10,313	13,739	+33.2
Total	814,605	817,857	+ 0.4

⁴¹. Source : Ministère de l'Équipement, Service des Affaires Économiques, Note 33 : Les transports routiers de marchandises en 1964, tab. n° 1.

Si l'on étudie la répartition géographique, on peut aussi constater que le taux de croissance de la charge utile depuis 1960 est particulièrement rapide en dehors de Paris, *au-dessous de la ligne Caen-Lyon*, c'est-à-dire dans la partie la moins développée du pays. Pour une moyenne nationale de 37.7 p.c. la Corse se trouve en tête avec 78.7 p.c.. Le fait est encore plus net si l'on isole les semi-remorques : la moyenne française est de 83.1 p.c. et la Corse atteint 250.9 p.c. !⁴²

La demande intérieure est aussi très sensible à la conjoncture : le « Plan de stabilisation » de septembre 1963 a eu des conséquences très marquées sur la production française, car la demande s'est trouvée limitée du fait des restrictions de crédit, de la diminution des achats due au ralentissement dans le secteur de la construction — travaux publics — facteurs auxquels il faut ajouter l'attente de la déductibilité de la T.V.A. prévue pour le 1^{er} janvier 1968⁴³.

En ce qui concerne les exportations de véhicules utilitaires hors de la C.E.E., on peut estimer qu'elles ne progresseront que très lentement, et cela pour des raisons identiques à celles qui freineront les exportations de voitures de tourisme. L'étude précitée des services de la C.E.E. estimait qu'elles resteraient au niveau atteint en 1960,

Tableau VIII

Évolution de la capacité totale des véhicules utilitaires en service⁴⁴

(en milliers de tonnes)

	1961	1963	1964	Variations : 1964 par rapport à	
				1961	1963
Tous véhicules de charge utile supérieure à 1 T.	2,641	2,902	3,053	+15.6	+ 5.2
Véhicules gros porteurs de charge utile supérieure à 6.6 tonnes	1,111	1,337	1,510	+35.8	+12.9

42. Le parc français de véhicules automobiles au 1^{er} janvier 1965, *Note d'Information économique* n° 57, Comité Professionnel du Pétrole, juin 1966, p. 35.

43. En outre la pression de la concurrence étrangère s'est accentuée.

44. Source : identique au tableau VII.

Tableau IX
Exportations nettes (exportations moins importations)
de véhicules utilitaires ⁴⁵

(en milliers d'unités)

Pays	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Allemagne	50,8	57,6	69,7	80,9	102,0	112,0	116,0	117,4	112,5	111,9	117,0	119,1
France	30,0	29,0	23,4	31,5	37,2	44,7	59,5	38,5	54,8	49,8	48,9	63,0
Italie	3,3	5,0	8,6	7,9	7,6	3,2	3,8	4,8	7,1	1,0	10,0	19,7
Pays-Bas	- 9,9	-13,2	-14,7	-11,6	-10,0	-13,0	-11,2	-17,4	-16,4	-19,2	-22,6	-21,5
Belgique-Luxembourg ...	-16,1	-17,0	-16,9	-15,5	-13,9	-15,8	-17,2	-18,2	-19,5	-18,1	-21,1	- 4,5
Total C.E.E.	58,1	61,4	70,1	93,2	122,9	131,1	150,9	125,1	138,5	127,9	145,8	175,8
États-Unis	186,7	177,2	190,5	176,9	118,0	172,0	192,0	188,0	126,0	129,0	147,0	106,0
Royaume-Uni	117,3	138,4	124,8	121,1	110,0	126,0	143,0	163,0	144,0	156,0	164,0	154,0
U.R.S.S.	-	22,6	13,8	10,0	27,0	21,4	22,5	36,6	47,9	55,1	53,1	-

45. Source : même source qu'au tableau V.

Note : Les châssis sont en général compris dans les importations alors qu'ils ne sont pas toujours inclus dans leur totalité dans les exportations.

de 5 p.c. de la consommation mondiale. En ce qui concerne les importations il semble qu'elles resteront étales, car le développement du Marché commun amène les constructeurs des États-Unis, de Grande-Bretagne et de Suède à s'installer sur le continent européen ⁴⁶.

Les services de la Commission avaient estimé que les exportations nettes atteindraient 150,000 unités en 1965, comme en 1960. Le chiffre réalisé a été de 145,800 en 1964 et 175,800 en 1965, mais compte tenu de l'importance des variations d'une année à l'autre ($\pm 25,000$ véhicules depuis 1960), on ne peut en déduire que les prévisions soient dépassées.

Les conditions d'équilibre seront donc les mêmes que pour les voitures de tourisme : une surcapacité apparaîtra à chaque ralentissement de la conjoncture, surtout si les firmes essaient de conserver leur indépendance en investissant largement.

C — *L'industrie automobile et le Plan : l'exemple français.*

L'exemple français illustre particulièrement bien les difficultés de la prévision pour un secteur de plus en plus sensible à la conjoncture ⁴⁷.

Lors de la préparation du *IVème Plan*, en 1960-61, le désaccord apparut vite entre les objectifs modestes proposés par l'administration (et inscrits au Plan) et ceux qui étaient prévus par les constructeurs. En 1963, la production effective était très proche de celle qui était prévue pour 1965 (pour les voitures particulières). Les importations, elles aussi, auraient presque atteint le chiffre fixé pour 1965. En revanche, les exportations suivaient un rythme plus lent.

C'est une expansion particulièrement vive de la demande intérieure qui a été la cause de ce « dépassement ». Elle a atteint environ 1,260,000 voitures en 1963, soit plus que le nombre prévu pour 1965 : 1,120,000.

À quoi tient cette différence ? M. Pierre Massé, alors Commissaire général du Plan écrivait :

« Un tel écart procède sans doute d'abord d'une estimation imparfaite des liens quantitatifs qui existent entre la consommation d'automobiles et la consommation globale. De tels écarts sont d'ailleurs inévitables et le *IVème Plan*

⁴⁶ Cf. infra, section III : Les accords entre firmes.

⁴⁷ Tant que la demande était supérieure à l'offre, il n'y avait guère de problème d'écoulement des produits.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

lui-même en prévoyait la possibilité ⁴⁸. Ensuite et surtout, l'écart tient au développement de la consommation globale plus rapide qu'il n'était prévu dans les équilibres du Plan. Les deux derniers rapports annuels d'exécution du

Tableau X
Réalisations du IVème Plan ⁴⁹

	Réalizations			Prévisions pour l'année 1965	
	1963	1964	1965	4e Plan	Constructeurs
<i>Production</i>					
Voitures particulières et commerciales	1,482,000	1,351,000	1,423,078	—	—
Véhicules utilitaires de moins de 4 t. de P.T.A.	207,000	213,000	174,608	—	—
Voitures et dérivés de moins de 4 t. P.T.A. . .	1,689,000	1,564,000	1,597,686 ⁵⁰	1,700,000	1,850,000
Véhicules utilitaires de plus de 4 t. P.T.A. . . .	40,600	43,000	44,010	58,000 ⁵¹	—
<i>Exportations</i>					
Voitures particulières et commerciales	530,000	478,800	563,374	—	—
Véhicules utilitaires de moins de 4 t. de P.T.A.	63,800	66,200	66,800	—	—
Voitures et dérivés de moins de 4 t. P.T.A. . .	598,300	545,000	630,174	750,000	—
Véhicules utilitaires de plus de 4 t. P.T.A. . . .	4,000	7,000	8,131	16,000 ⁵²	—
<i>Importations</i>					
Tous véhicules ⁵³	165,100	177,100	172,230	178,000	—

48. « Bien que présentant l'avantage d'être cohérents entre eux et avec les objectifs d'ensemble, les objectifs de production et d'échanges extérieurs qui ont finalement été retenus pour chaque branche ne doivent pas être considérés cependant comme intangibles. À l'incertitude de l'évolution du commerce extérieur s'ajoute, en effet, l'incertitude sur le comportement des consommateurs : l'influence de la mode, de la publicité, des variations relatives des divers prix de vente ne sont pas aisément prévisibles. Entre les postes de la consommation des particuliers couverts par les industries de transformation une concurrence indirecte jouera, certaines branches dépasseront leur objectif et certaines autres resteront en deçà » (*Quatrième Plan de développement économique et social*, page 361).

49. Source : C.S.C.A., Commissariat au Plan et divers.

50. S'il n'y avait pas eu déstockage de quelque 50,000 unités en 1963, la production aurait atteint environ 1,650,000 unités.

51. Ce chiffre avait été inscrit dans l'hypothèse du maintien de l'Algérie et du Sahara sous la souveraineté française.

52. Les statistiques douanières ne permettent pas de ventiler les véhicules utilitaires en moins de 4 t. et plus de 4 t.

L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPÉENNE

IVème Plan ont attiré l'attention sur cette distorsion, qui est l'une des causes de la hausse des prix à laquelle le programme actuel de stabilisation a pour objet de remédier. Faut-il, dans ces conditions, imputer la responsabilité de la situation aux constructeurs ? Si, pour éviter de dépasser les objectifs de vente supposés impératifs pour eux, ils avaient relevé leurs prix intérieurs ou allongé leurs délais de livraison, ils l'auraient fait au bénéfice de la concu-

Tableau XI

Prévisions du Vème Plan concernant la branche automobile

	1962	1970	Indice 1970/ 1962	Taux annuel de croissance 1962/70 (en p.c.)
I. Prévisions de production				
Production en valeur hors taxe (millions de francs courants) ⁵³	13,595.4	23,217.0	170.5	—
Production en volume ⁵⁴	—	—	166.0	6.5
II. Prévisions de commerce exté- rieur				
A. Exportations				
Exportations en valeur (millions de francs courants) ⁵³	3,091.3	5,370.0	174.0	7.2
Pourcentage des exportations à la production hors taxe	23	23	—	—
B. Importations				
Importations en valeur (millions de francs courants) ⁵³	1,066.7	3,979.0	374.0	18.0
Pourcentage des importations (+ droits et taxes) à la con- sommation intérieure	12	20	—	—
III. Prévisions de productivité, de durée du travail et d'effectif				
Production par heure (indice)	100	143	143.0	4.6
Durée du travail (indice)	100	93	93.0	—
Effectif total (milliers)	271.8	361.1	125.0	—
Pourcentage des cadres et em- ployés	23.9	29.5	—	—

53. Francs 1962 en 1962 } conformément à l'hypothèse de stabilité des prix des
1965 en 1970 } produits de la branche au cours du Ve Plan.

54. La production en volume est représentée par la production en valeur corri-
gée pour tenir compte des variations de prix de 1962 à 1965. D'après l'I.N.S.E.E., la
pondération de l'industrie automobile dans les industries de transformation, calculée
à partir des valeurs ajoutées en 1962, est de 10.4 p.c.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

rence étrangère, et donc à l'encontre d'un objectif fondamental du IV^{ème} Plan, l'équilibre de nos échanges. »⁵⁵

Comme on peut le voir dans le tableau X, les effets du « plan de stabilisation » de septembre 1963 ont été brutaux et la production, après s'être réduite en 1964, est à peine remontée au niveau de 1963 en 1965, année terminale du Plan ⁵⁶. On pourrait en déduire que le Plan avait visé juste, mais au prix d'une récession !

En ce qui concerne le V^{ème} Plan, le rapport de la commission des industries de transformation ⁵⁷ se contente de « baliser le trajet ». Il s'agit, en fait, de projections faites par l'administration et transmises à la Commission compétente, le groupe de travail « automobile » n'ayant pas déposé de rapport propre pour le V^{ème} Plan.

Les constructeurs n'ont pas officiellement fait connaître leurs projets, mais il semble qu'ils soient nettement plus modestes et ne

Tableau XII
Prévisions des constructeurs d'automobiles pour 1970
(terme du V^{ème} Plan)

(en milliers d'unités)

	Voitures particulières et commerciales		Véhicules utilitaires de plus de 4 T.		Véhicules utilitaires de moins de 4 T.	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Production	1,423	1,870	175	203	44	56
Livraisons à l'exportation	528	650	67	60	8	9
Livraisons au marché intérieur ⁵⁸	895	1,200	108	133	36	44
Importations de véhicules étrangers	162	300	4	7	7	11
Immatriculations totales .	1,057	1,500	106	150	40	55
Pourcentage des véhicules étrangers dans les immatriculations totales .	15	20	44	5	17.5	20

55. *Le Monde*, 11 janvier 1964.

56. En ce qui concerne les véhicules utilitaires la répercussion s'est faite avec un an de retard.

57. Publié en septembre 1966.

58. Y compris l'accroissement des stocks.

prévoient qu'une expansion de l'ordre de 35 à 40 p.c. en 5 ans pour les véhicules de tourisme, c'est-à-dire à un taux sensiblement moindre. C'est ce qui ressort de diverses déclarations de constructeurs (en particulier lors des inaugurations d'usines), mais bien évidemment la valeur de tels chiffres est très aléatoire.

Le Vème Plan confirme, si besoin était, les difficultés de « l'économie concertée », surtout dans un pays qui s'ouvre au commerce extérieur et dont les entreprises n'ont pas terminé leur croissance. On retrouve aussi l'écho des divergences quant au point de savoir quel est le taux de croissance souhaitable et surtout quant à la distinction entre prévision et objectif du Plan.

En outre, pour 1966 on prévoit une augmentation vraisemblable de 13 p.c. des achats de voitures neuves. D'une enquête réalisée en juin 1966 il ressort que les achats passeraient de 1.05 million à 1.2 million, dont 1.01 à 1.02 million de voitures françaises et environ 170,000 voitures étrangères (contre 155,000 en 1965) ⁵⁹.

La conjoncture n'est pas la seule cause de cette remarquable expansion qui reflète très nettement la stratégie des entreprises.

SECTION II — LA STRATÉGIE DES FIRMES.

Tant que le marché de l'automobile est resté en Europe occidentale un « marché de vendeurs », les méthodes de vente n'avaient pas une grande importance puisque la demande dépassait l'offre. Depuis quelques années la situation s'est modifiée, à la fois sur le plan quantitatif et sur le plan qualitatif. D'une part, les capacités de production ont été notablement accrues et le marché devient maintenant un « marché d'acheteurs ». D'autre part, les firmes américaines s'organisent pour prendre leur part de ces débouchés, ce qui se traduit non seulement par une augmentation de la production de leurs filiales, mais par l'application d'une stratégie commerciale précise.

Pour saisir ce processus stratégique, il faut en examiner les deux aspects et, comme en comptabilité nationale, comparer les *inputs* et les *outputs*. On se rend compte alors combien les « ressources » des grandes firmes américaines sont supérieures à celles de leurs concurrents et comment, du côté des « emplois », leur efficacité est plus grande.

59. *Études et Conjoncture*, août 1966.

SOUS-SECTION 1 : LES AVANTAGES DE LA DIMENSION.

Pour mettre en évidence la supériorité des « ressources » de certaines firmes participant au marché occidental de l'automobile, il faut examiner d'abord leur dimension, puis leur vulnérabilité financière et les conséquences que cela entraîne pour l'organisation de la croissance.

1 — *Les dimensions optimales.*

Ce sont celles qui permettent de profiter des « économies de dimension ».

Elles s'apprécient par la détermination de plusieurs seuils, grâce à des critères techniques et stratégiques ⁶⁰.

A — *Essai de définition des optimums.*

L'*optimum technique* est la taille de l'établissement pour lequel les coûts sont les plus bas, selon un état donné de la technique. Pour une usine intégrée d'automobiles, J.-S. Bain estime qu'elle doit produire 300,000 à 600,000 véhicules par an (seulement 60,000 à 180,000 pour l'assemblage) et que chaque modèle soit fabriqué au moins à un million d'exemplaires ⁶¹. G. Romney, président de l'American Motors déclare qu'une chaîne peut produire de 180,000 à 220,000 véhicules et qu'il est encore avantageux de doubler ce chiffre, 360,000 à 440,000 voitures produites permettant d'abaisser encore le coût ⁶².

L'*optimum de position* ou *optimum stratégique* est la dimension requise pour occuper une part suffisante d'un marché considéré et assurer la croissance de la firme en maximisant ses profits. Il est plus difficile d'en fixer la taille que pour l'optimum technique, car elle dépend évidemment de celle du marché ⁶³. Il semble qu'en Europe

60. Ces notions d'optimum et leurs conséquences ont été précisées dans notre thèse *Proportion des facteurs et spécialisation internationale*, Paris 1962 et dans le chapitre V « Dimension de l'entreprise et concurrence » de l'ouvrage collectif *Les formes modernes de la concurrence*, Gauthier-Villars, Paris 1964.

61. J.-S. Bain, *Barriers to New Competition*, Cambridge, Harvard University Press, 1956, p. 246/247.

62. Cité in W. Adams, *The Structure of American Industry*, The Macmillan Co., New-York 1965, p. 325.

63. « Cela suggère que si les économies de dimension justifient la taille de ces producteurs (les trois « grands » américains), il doit apparaître d'autres économies dans un ensemble de plusieurs usines, tenant à la spécialisation, aux achats en grosses quantités, au marketing et à la publicité. Aucune information n'est disponible sur l'importance de ces économies dans l'industrie automobile, ni aucune preuve qu'elles représentent une réduction réelle des coûts — ou simplement une économie privée ou un gain pécuniaire... » écrit R.F. Lanzillotti, « The automobile Industry, » in *Structure of American Industry*, éd. par W. Adams, op. cit.

elle soit 2 à 3 fois plus élevée que l'optimum technique, soit au moins un million de véhicules, ou, si l'on admet que le prix moyen d'une automobile européenne est de 2,000 dollars (10,000 F.), un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 milliards de dollars (10 milliards de F.).

L'*optimum de puissance* est atteint lorsque, dépassant ses objectifs proprement économiques, l'entreprise cherche à exercer un pouvoir social ou politique et accepte, à cause de cela, de conserver une dimension qui ne lui assure pas les plus bas coûts de production. Ce seuil est encore plus difficile à évaluer que le précédent, mais son existence ne peut être contestée⁶⁴.

B — La situation dans l'industrie automobile.

1) La comparaison des capacités de production fait très nettement apparaître dans le tableau suivant que seul un groupe européen arrive à la capacité de production du troisième constructeur américain, Chrysler : il s'agit de Volkswagen.

Certes, la British Motors Limited (B.M.C. plus Jaguar) et l'association Renault-Peugeot peuvent prétendre se rapprocher de cette dimension. Mais il faudra encore quelques années pour que ces accords récents portent leurs fruits et pour l'instant Fiat reste le second producteur européen.

Si l'on se réfère aux optimums précédemment proposés, il en ressort que seuls ces quatre groupes atteignent l'*optimum stratégique*, bien que certaines de leurs productions ne parviennent pas à l'*optimum technique*, en raison de l'insuffisance des séries. En effet, le nombre de voitures européennes construites à plus d'un million d'exemplaires est encore faible, mais surtout les cadences annuelles sont toutes inférieures à celles qui sont proposées par J.-S. Bain comme minimum technique. Seul Volkswagen, pour ses deux modèles, rentre dans les normes « américaines » de quantités⁶⁵.

64. À ce sujet, Cf. les travaux de Jean Lhomme sur *Le pouvoir économique*, Éd. Cujas, Paris, 1965 et de Jacques Houssiaux, *Le pouvoir de monopole*, Sirey, Paris 1958.

65. Cependant chez certains constructeurs (Renault, Fiat) la gamme comporte des modèles incorporant beaucoup d'éléments identiques, ce qui permet de les produire en très grandes séries.

Tableau XIII
Les capacités de production dans l'industrie automobile
(voitures de tourisme)

Capacité approximative (en milliers)	Communauté Économique Européenne					Suède	Japon	États-Unis et Canada
	Allemagne	France	Italie	Benelux	Grande-Bretagne			
+ de 4,000								G.M.
1,500-4,000								Ford
800-1,500	Volkswagen	(Renault-Peugeot)	Fiat		B.M.L.			Chrysler (Atl)
400-800	Opel (G.M.) Ford	Renault Citroën			Ford			American Motors
250-400		Peugeot Simca (Atl)			Vauxhall (G.M.)			
100-250	Mercedes-Benz B M W		Alfa-Roméo		Rootes (Atl)	Volvo	Toyota Nissan-Prince	
50-100			Lancia	Ford	Standard-Triumph			

2) *La comparaison des chiffres d'affaires* confirme les résultats précédents : ce sont encore les quatre groupes précités qui s'inscrivent entre 1.5 et 2 milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel, l'addition de Volkswagen et de Daimler-Benz atteignant même 3 milliards, chiffre réalisé par Chrysler en 1960 et dépassé en 1963.

Mais malgré cette relative faiblesse de dimension des firmes européennes, il n'en reste pas moins que la branche, assez concentrée, est d'accès difficile pour tout autre que de très puissantes entreprises.

Tableau XIV

**Chiffre d'affaires de l'automobile par firme et par pays
dans la C.E.E.⁶⁶**

(en millions de dollars)

	1962	1963	1964	1965
Allemagne				
Volkswagenwerk	1,379	1,444 (a)	1,697 (a)	1,865 (a)
Daimler-Benz	1,102	981 (a)	1,057 (a)	1,119
Opel (G.M.C.) (b)	566	767	935	902
Ford	439	528	557	770
Klöckner H.D. (d)	338	380	396	403
Total firmes	(3,824)	(4,100)	(4,642)	(5,059)
France				
Renault (c)	756	897	864	925
Citroën	561	638	663	830 (e)
Peugeot (b)	444	522	525	585
Simca-auto (c)	370	373	416	444
Berliet (c)	185	212	249	259
Simca-Industries (d)	164	181	204	205
Total firmes	(2,480)	(2,823)	(2,921)	(3,248)
Italie				
Fiat — O.M.	1,262	1,491	1,452	1,526
Alfa Roméo	—	177	181	—

66. Sources : The Chase Manhattan Bank : *Report on Western Europe*, n° 30, juillet 64 ; n° 37, août 65 ; *World Business*, n° 2, sept. 66 ; C.E.C.A. *Information Background*, du 1-2-66.

Notes : (a) Chiffre consolidé sans Auto-Union ; en 1963 Auto-Union atteint un chiffre d'affaires de 140 millions de S.

(b) Ventes consolidées de la société-mère.

(c) Ventes consolidées totales.

(d) Ventes totales brutes.

(e) Y compris Panhard.

C — La barrière à l'entrée.

Il est bien évident qu'elle est très élevée dans une industrie où les optimums techniques et commerciaux sont si hauts.

Le « bloc d'investissement » initialement nécessaire pour créer une usine est estimé entre 250 et 500 millions de dollars par J.-S. Bain⁶⁷. G. Romney déclare qu'une entreprise désirant produire 250,000 voitures doit investir 576 millions de dollars⁶⁸.

Même en prenant le chiffre inférieur proposé par Bain on trouvera peu d'entreprises susceptibles de procéder à de pareils investissements.

Aussi ne faut-il pas s'étonner de la disparition rapide de firmes qui n'ont pu réaliser cet effort. Le cas, en France, de Facel-Vega et de l'A.C.M.A. Vespa est à ce titre fort instructif.

Tableau XV

Chiffre d'affaires des firmes automobiles britanniques et américaines (1963, 1964, 1965)⁶⁹

(en millions de dollars)

	1963	1964	1965
<i>États-Unis</i>			
General Motors	16,495	16,997	20,734
Ford	8,743	9,671	
Chrysler	3,505	4,287	5,300
American Motors ...	1,100		
<i>Grande-Bretagne</i>			
B.M.C.	1,058	1,243	1,350
Ford	971	1,029	
Vauxhall-Biddeford .	414	528	
Rootes Motors	294	336	

67. *Barriers to New Competition*, op. cit., p. 129.

68. Cité in Adams, op. cit., p. 328. Ce chiffre comprend les bâtiments, les machines, l'équipement et l'outillage, plus les frais généraux et les pertes de la première année de production. 326 millions de dollars seraient en outre nécessaires pour créer un réseau, si les revendeurs ne disposaient pas des fonds.

69. Sources : C.S.C.A. ; *Fortune* ; C.E.C.A., *Information Background* du 1-2-66.

Facel était un sous-traitant de mécanique et d'emboutissage pour l'automobile, l'armement et l'aéronautique à qui l'effort de réarmement de 1938-39 permit de croître. À partir de 1945 ce sont les travaux à façon pour l'armée, puis les éléments de carrosserie pour automobile qui continuaient à assurer le développement de l'entreprise. Elle décida en 1955 de construire une voiture de luxe, autour d'un moteur importé des États-Unis et ce fut le succès, favorisé par la disparition des marques de prestige, l'isolement du marché et l'inflation. En 1959 la firme entreprit de lancer une voiture entièrement de sa conception, mais le changement des conditions économiques (fin de l'inflation, ouverture des frontières) et la médiocrité du moteur ne lui permirent pas de se développer (543 voitures en 1961, 330 en 1962).

Facel se tourna alors vers les pouvoirs publics et, en 1961, 1962 et 1963, malgré l'avis des fonctionnaires compétents, obtint diverses aides : garantie de l'État à des emprunts non remboursés, remises de pénalités et d'intérêts pour impôts en retard, délais de paiement, prêt du F.D.E.S.⁷⁰, au total selon la Cour des Comptes 18 millions sur un passif de 30 millions⁷¹. Une tentative de renflouement par des entreprises du secteur privé ayant échoué, la firme a déposé son bilan en 1964. Ainsi s'acheva l'aventure courageuse, mais présomptueuse d'une firme qui avait trop pris l'habitude de compter sur son principal client, l'État, et que l'on a maintenue trois ans en survie dans l'espoir « de tenter d'éviter la disparition de la seule entreprise française construisant des voitures de sport susceptibles d'intéresser le marché national et l'exportation »⁷².

Le cas Facel ressemble étrangement au cas de la Kaiser Motor Company créée aux États-Unis pendant la guerre avec l'aide des fonds de la Reconstruction Finance Corporation⁷³.

En ce qui concerne l'A.C.M.A., il s'agit d'une firme qui, sous licence italienne, construisit entre 1952 et 1957 plus de la moitié

70. Le Fonds de Développement Économique et Social, est un compte spécial du Trésor qui regroupe la plupart des crédits publics avec lesquels l'État intervient en faveur des investissements des entreprises et des collectivités locales. Son Conseil de Direction est présidé par le ministre des Finances.

71. Cf. P. Haguët, « Les entreprises évoluent » ; Facel — Vega, « Deux erreurs », *Direction*, novembre 1964.

72. Cet argument officiel est d'ailleurs faux, car dans le domaine des voitures de sport de petite cylindrée se trouvent Alpine-Renault et Bonnet-Matra.

73. Cf. Adams, *op. cit.*, p. 328.

des scooters produits en France. Devant la situation du marché de ce véhicule, elle décida dès 1956 de se consacrer à la fabrication d'une voiturette de 2 CV fiscaux. Elle investit donc près de vingt millions de F. dans deux chaînes lui permettant de produire cent Vespa 400 par jour et en 1959 envisageait de doubler ou tripler ce chiffre. Elle dut interrompre sa production en 1961, n'ayant fabriqué cette année-là que 1,849 voitures.

On peut donc conclure que la barrière à l'entrée est très difficile à passer dans l'industrie automobile. Une confirmation de ce fait sera donnée vraisemblablement d'ici quelques années par l'évolution des constructeurs japonais, dont la plupart sont de trop petite taille pour espérer survivre longtemps ⁷⁴.

Cela n'est d'ailleurs pas exclu pour certaines firmes européennes qui sont particulièrement vulnérables.

Tableau XVI

**Résultats financiers comparés de la construction automobile
dans les principaux pays producteurs, 1964 ⁷⁵**

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Année 1964	Bénéfice brut en p.c. du chiffre d'affaires	Amortis- sement en p.c. du chiffre d'affaires	Investis- sement en p.c. du chiffre d'affaires	Autofinan- cement en p.c. des inves- tisements	Autofinan- cement en p.c. du chiffre d'affaires	Bénéfice net en p.c. du chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires en millions de F. (val. monétaire 1964)
France (4 constructeurs) (a)	6.5	4.5	6.2	92.2	5.6	0.8	12,304
Allemagne (4 constructeurs) (b)	12.8	6.5	8.9	87.9	7.8	3.8	20,960
Italie (Fiat)	14.7	9.3	9.8	95.5	9.3	1.7	6,670
Grande-Bretagne (3 constructeurs) (c)	10.5	3.5	3.9	152.3	6.0	3.6	11,529
États-Unis (3 constructeurs) (d)	21.7	5.6	9.8	87.8	8.6	7.9	152,825

74. La barrière du bloc initial d'investissement est complétée par la création ou le maintien d'une surcapacité (cf. infra, paragraphe 2, page 45).

75. Source : C.S.C.A.

Notes : (a) Renault, Citroën, Peugeot, Simca-Automobiles.

(b) Volkswagen, Daimler-Benz, Opel, Ford.

(c) B.M.C., Leyland, Vauxhall. En l'absence de certains renseignements, Rootes et Ford n'ont pu être pris en considération.

(d) General Motors, Ford, Chrysler.

2 — La vulnérabilité des firmes européennes.

Qu'on l'envisage à court ou à long terme, elle dépend des résultats financiers qui déterminent les investissements et de la façon que la firme combine un certain nombre d'éléments propres à favoriser sa croissance.

A — Les résultats financiers.

Ils sont difficiles à établir et encore plus à interpréter, comme on s'en rend compte en examinant les tableaux suivants qui ont été établis par les services de la C.S.C.A. pour les principaux pays producteurs ⁷⁶.

1. En 1964 la faiblesse de l'autofinancement apparaît nettement lorsqu'on le compare au chiffre d'affaires (colonne VI). Très élevé en Italie et aux États-Unis, un peu moins en Allemagne, il tombe aux $\frac{2}{3}$ de ces pays en Grande-Bretagne et en France. De même le

Tableau XVII

**Résultats financiers comparés de la construction automobile
dans les principaux pays producteurs, 1960-1964 ⁷⁷**

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1960-1964 (5 ans)	Bénéfice brut en p.c. du chiffre d'affaires	Amortis- sement en p.c. du chiffre d'affaires	Investis- sement en p.c. du chiffre d'affaires	Autofinan- cement en p.c. des inves- tisements	Autofinan- cement en p.c. du chiffre d'affaires	Bénéfice net en p.c. du chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires en millions de F. (val. monétaire 1964)
France (4 constructeurs) (a)	5.9	4.2	6.5	82.5	5.4	0.8	55,162
Allemagne (4 constructeurs) (b)	12.2	6.8	10.7	76.5	8.2	3.2	83,798
Italie (Fiat)	16.4	8.5	10.8	92.5	10.0	3.4	34,060
Grande-Bretagne (3 constructeurs) (c)	9.8	3.3	(e)	97.7	6.1	3.3	45,705
États-Unis (3 constructeurs) (d)	22.0	6.2	8.1	113.0	9.2	7.4	636,577

76. Voir à leur sujet la note en annexe (pp. 625-626) précisant comment ont été calculés l'auto-financement et le bénéfice brut, et donnant les résultats financiers de Volvo en 1964, la fiscalité suédoise ne permettant pas une comparaison directe avec les résultats des autres firmes.

77. Sources et notes (a) à (d) : voir tableau XVI. Note (e) : Les fusions intervenues, notamment chez Leyland, ne permettent pas de dégager un pourcentage significatif.

bénéfice net en pourcentage du chiffre d'affaires est très faible en France, presque le dixième du taux américain. Sur la période de 5 ans, 1960-64, l'écart est pratiquement aussi net.

Il ne faut donc pas se faire d'illusions sur les chiffres de la colonne V, car les taux élevés de la France proviennent essentiellement de la faiblesse du dénominateur ⁷⁸.

Cependant la répartition des bénéfices bruts en 1964 révèle que cela ne provient ni d'une ponction fiscale directe importante, ni de la part distribuée aux actionnaires. L'autofinancement est donc très important en France par rapport aux bénéfices bruts, mais ceux-ci sont très faibles par rapport au chiffre d'affaires. Les différences entre firmes ne sont d'ailleurs pas considérables pour un pays déterminé, si ce n'est la liaison depuis longtemps connue entre la dimension des firmes et l'importance du bénéfice net.

2. Il ne semble guère possible, en outre, dans le cas français de faire appel au *marché financier*. Ce « possible » est peut-être aussi

Tableau XVIII
Répartition du bénéfice brut, 1964 ⁷⁹
(en p.c.)

	Fisc (impôt sur les bénéfices)	Action- naires (dividendes)	Autofinancement (amortissement, réserves, provision pour risques, report de bénéfices)
France (4 firmes)	11.9	5.6	82.5
Allemagne (4 firmes)	9.7	30.4	59.9
Italie (Fiat)	18.3	11.3	70.4
Grande-Bretagne (3 firmes)	30.3	16.7	53
États-Unis (3 firmes)	33.0	22.9	44.1

⁷⁸. Lorsque les chiffres de la colonne V sont supérieurs à 100, cela peut signifier que la structure du bilan a été modifiée soit par désendettement, soit par accroissement des valeurs de roulement (comme en Grande-Bretagne en 1964).

⁷⁹. Source : C.S.C.A.

« souhaité » à la fois par les pouvoirs publics et par les principaux actionnaires.

En effet, les grandes firmes françaises d'automobiles sont à peu près indifférentes au rôle de la Bourse. Pour la plus importante, Renault qui est nationalisée, cela va de soi⁸⁰. La seconde et la troisième, Citroën et Peugeot, sont contrôlées par des groupes familiaux ; la quatrième, Simca, par Chrysler. Il n'y a donc pratiquement pas de marché financier pour les valeurs françaises⁸¹. Il en est de même chez les constructeurs de poids lourds, Berliet étant une firme familiale, la Saviem une filiale de Renault et Unic une filiale de

Tableau XIX

Comparaison des résultats financiers des principales firmes mondiales d'automobiles, 1963⁸²

Firmes	Pays	Chiffre d'affaires (milliards de dollars)	Bénéfices nets (millions de dollars)	Bénéfices nets en p.c. du chiffre d'affaires
<i>Pays tiers</i>				
General Motors ..	États-Unis	16.5	1,592	9.7
Ford Motor	"	8.7	489	5.6
Chrysler	"	3.5	162	4.6
American Motors .	"	1.1	38	3.3
British Motor	(Grande-Bretagne)	1.1	26	2.46
Toyota Motor	Japon	0.5	43	8.11
Nissan Motor	"	0.5	45	9.37
<i>C.E.E.</i>				
Volkswagenwerk .	Allemagne	1.7	66	3.86
Fiat	Italie	1.4	38	2.77
Daimler Benz	Allemagne	1.2	28	2.33
Régie Renault	France	0.9	—	—
Citroën	"	0.7	5	0.7
Peugeot	"	0.5	10	1.96

80. Quoique l'exemple de Volkswagen prouve le contraire.

81. La position de la place de Paris se présente ainsi pour l'automobile et le cycle (valeurs françaises) acheteurs : 9,977,000 F. en août, 9,259,000 F. en septembre ; vendeurs : 297,000 et 299,000 respectivement, alors que le total pour les valeurs à revenu variable atteint respectivement 440 millions, 409 millions, 36 millions, 39 millions. *Le Monde*, 2 et 3 octobre 1966, p. 12.

82. Source : U.N.I.C.E. : *Certains aspects des disparités dans les dimensions des plus grandes entreprises de la C.E.E. comparées avec leurs principaux concurrents des pays tiers*, Bruxelles, 1965.

Fiat. Ce « détachement » vis-à-vis du marché des valeurs mobilières se traduit par un rendement faible, 3,7 p.c. pour Citroën, 4,8 p.c. pour Peugeot, pas de distribution depuis trois ans chez Simca, assuré pour l'essentiel par une stagnation remarquable des cours⁸³. On est loin de la rapidité de réaction des actionnaires américains, la General Motors et Ford ayant chacun vu le cours de leurs actions baisser de 20 à 25 p.c. au premier semestre 1966.

De même Volkswagen reste contrôlée par les pouvoirs publics (20 p.c. des actions au Bund, 20 p.c. au Land, mais limitation du cumul d'actions des actionnaires privés), Daimler-Benz par un groupe (Flick) pour qui l'automobile est accessoire, Opel et Ford sont des filiales des deux « grands » américains et Fiat la propriété d'une famille (Agnelli).

3. Du côté des *pouvoirs publics* on semble être satisfait d'un tel état de choses. Malgré les promesses réitérées « d'élargissement du marché financier » l'atonie de la Bourse a l'incontestable avantage de favoriser les placements de fonds publics. Et grâce à ces emprunts le gouvernement peut aisément faire sentir ses préférences, en finançant de façon préférentielle telle ou telle entreprise.

Ainsi, l'emprunt d'« un milliard » d'octobre 1965 (dit aussi emprunt « Giscard d'Estaing » du nom du ministre des finances de l'époque) devait permettre des prêts à taux réduit de 100 millions à Citroën, 30 millions à deux filiales de Renault, 25 millions à Berliet. Pourquoi Citroën ? Parce qu'il y avait « une similitude initiale entre le cadre dans lequel opère la société et le cadre demandé par l'État pour favoriser une firme », à savoir « réalisation des dix dernières années et projets des dix prochaines années »⁸⁴. Il s'agirait essentiellement des projets concernant les nouveaux moteurs, la décentralisation de l'entreprise, l'objectif de livrer 30 p.c. des véhicules à l'exportation, l'accroissement de sa part du marché intérieur et les accords avec Peugeot (encore en vigueur à cette époque).

Pour Berliet il s'agissait de l'aider à développer ses modèles les plus lourds, les seuls de marque française. Pour Renault, par l'inter-

83. « Les cours pratiqués aujourd'hui sont fort peu différents de ceux pratiqués qui étaient atteints pendant le Salon 1965 », Michel Tardieu, *La Vie Française*, 7 oct. 1966, p. 25.

La production de voitures particulières s'est accrue en juillet et en août de 25 p.c. et les exportations de 26,1 p.c. Les titres intéressés ne réagissent pas... » *Le Monde*, 2 oct. 1966, page 12.

84. P. Haguet, « 1,000,000,000 de francs », *Direction*, octobre 1965.

médiaire des deux filiales intéressées, de pousser la production de matériel agricole et de matériel de travaux publics : dans ces deux cas on se trouve encore en présence du seul producteur de matériel agricole qui ne soit pas contrôlé par une firme étrangère et du seul producteur de tracteurs à chenilles qui soit « national » (Richard-Continental).

On peut cependant se montrer sceptique au sujet de cette méthode très « dirigiste » de relance des investissements et de se demander s'il ne serait pas plus profitable de favoriser le marché financier où peuvent se rencontrer librement des épargnes croissantes et une demande d'investissement très élevée. En effet, « cet emprunt d'un milliard est un symbole de l'arbitraire économique, car en vertu de quel critère sera-t-on jugé digne de participer à la distribution de la manne ?⁸⁵ Celui de la « grandeur » ? Mais qui nous assurera de la bonne utilisation des fonds dans ces sociétés familiales dont les documents comptables publiés sont d'une particulière obscurité ? Celui de l'efficacité à l'exportation ? Alors pourquoi choisir Citroën, sur ce point le moins dynamique de nos constructeurs d'automobiles, dont on sait qu'il ne peut développer ses exportations parce que ses produits sont trop fragiles et qui dans le passé n'a pas été capable de tenir les promesses faites en ce sens ? Celui du plus bas coût ? Mais alors pourquoi Renault, contrainte pour des raisons politiques à « saupoudrer » la France et les pays sous-industrialisés d'établissements dont chaque année la Commission de vérification des comptes des entreprises publiques rappelle la charge qu'ils représentent ? » On peut ajouter depuis qu'en ce qui concerne les accords Citroën-Peugeot la suite n'est pas celle attendue !

On peut conclure de tous ces caractères de l'industrie automobile française que sa vulnérabilité est certaine.

4. Cette vulnérabilité peut s'apprécier, selon M. Shubik, soit à court terme, soit à long terme⁸⁶.

La vulnérabilité commerciale à court terme mesure l'effet d'une baisse de prix (ou d'une hausse des coûts). L'élasticité croisée de la demande entre les différentes firmes étant faible, une baisse de

85. Nous reprenons ici quelques lignes de notre chronique « La conjoncture économique de la Communauté Européenne », *Les Problèmes de l'Europe*, Paris-Rome, n° 30, décembre 1965.

86. M. Shubik, *Stratégie et structure des marchés* (traduction française, Dunod, 1964, de *Strategy and Market Structure*), J. Wiley and Sons, New York, 1959, p. 261.

5 p.c. ne générerait guère les trois « grands » américains, mais serait dûrement ressentie par les autres. On peut s'apercevoir, en effet, que les marges bénéficiaires sont généralement inférieures à ce pourcentage : dans une approximation assez grossière c'est là un premier seuil qui devra être complété par le montant des crédits susceptibles d'être consentis à la firme.

Shubik estime que la vulnérabilité commerciale à court terme des « petites » entreprises (American Motors par exemple) est de 0.5 contre 1 pour les plus grandes, c'est-à-dire que les premières ne peuvent supporter qu'une baisse des profits par automobile de 50 p.c. en réponse à une baisse provoquée par un grand constructeur. À court terme, sont donc vulnérables les firmes trop petites ou qu'une circonstance particulière a affaiblies, en particulier celles dont le crédit est entamé.

À long terme, la vulnérabilité est accrue, car les capitaux nécessaires pour participer à la compétition sont considérables, comme en témoignent les investissements réalisés ces dernières années.

Tableau XX

Investissements des firmes françaises de l'automobile, 1958-1964 (investissements bruts industriels, plus amortissements nets financiers) ⁸⁷

(en millions de F.)

Firmes	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964 ⁸⁸
Renault	178	219	217	237	179	158	275
Citroën	79	122	172	216	240	256	253
Panhard							
Simca-Automobiles	(96)	(88)	65	86	167	147	114
Peugeot	85	89	74	90	102	132	119
Berliet	21	13	28	22	27	39	63
Saviem			23		14		50
Simca-Industrie		36	39			-16	76
Willeme				0.5	1.9	2.3	
Total		566	618	631	731	718	950

87. Sources : divers, dont C.S.C.A.

88. Investissements industriels seulement.

B — *La course aux investissements.*

Elle est lancée avec vigueur par les Américains qui distancent largement les Européens et, en particulier, les Français et les Anglais, comme le fait apparaître la colonne IV des tableaux XVI et XVII. Le fait que cela soit aussi net depuis 1960 traduit une situation qui n'est pas simplement conjoncturelle, mais structurelle.

Cela est confirmé par l'examen du montant des investissements qui fait ressortir que les quatre principaux constructeurs allemands investissent le double des 7 ou 8 français, que la Fiat à elle seule égale presque. Mais à eux tous, cela ne représente que le cinquième des investissements des trois grands américains et encore moins si l'on exclut leurs filiales !

Aussi peut-on craindre à la fois une surcapacité générale et une sous-capacité des firmes « européennes » dans la mesure où elles manquent de moyens.

Tableau XXI

**Investissements des firmes de l'automobile, 1958-1966
(investissements bruts, y compris les investissements acquis
en contrepartie de cessions) ⁸⁹**

(Allemagne : en millions de D.M.)
(Italie : en milliards de Lires)

Firmes	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1964 ⁹⁰
<i>Allemagne</i>										
Volkswagen ...	282	641	545	592	337	413	648			549
Daimler-Benz ..	173	198	246	282	259	278	387			269
Ford	58	84	130	254	206	318	361			361
Opel	84	150	376	360	754	199	212	592	(600-700)	190
Total	597	1,073	1,297	1,488	1,556	1,208	1,508			1,369
<i>Italie</i>										
Fiat	35	22	48	76	95	102	83			77

89. Sources : divers, dont C.S.C.A.

90. Investissements industriels seulement.

Tableau XXII

Investissements des firmes de l'automobile, 1958-1964
(investissements bruts industriels plus investissements financiers)⁹¹

(Grande-Bretagne : en millions de Livres Sterling)
 (Suède : en millions de Couronnes)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
<i>Grande-Bretagne</i>								
British Motors ..	7.00	8.58	8.38	17.89	17.32	12.71	11.57	12.35
Leyland	0.93	1.13	2.33	28.73(a)	17.52(a)	7.71	8.20	8.50
Rootes		1.26	2.70	3.76	5.83	8.09	1.43	
Ford	18.25	12.75	18.31	34.29	28.75	33.27		
Vauxhall		3.75	4.50	13.00	13.80	19.50	13.00	
Total		27.48	36.22	97.67	83.22	81.28		
<i>Suède</i>								
Volvo		74	110.0	141	105.0	136.0	116.4	
Scania-Vabis (b)		14	22.8	19	27.8	49.1	33.9	

Tableau XXIII

Investissements des firmes américaines d'automobiles, 1958-1965
(investissements bruts industriels, plus investissements nets financiers)⁹²

(en millions de dollars)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
General Motors ..		(a) 320	(a) 526	(a) 503	1,175	1,239	1,654	2,051
Ford		538	895	(b) 141	501	593	833	
Chrysler	(c) 150	(c) 241	(c) 120	88	135	397	540	
Total		1,099	1,541	732	1,811	2,229	3,032	

91. Sources : divers, dont C.S.C.A. et Bulletin des Transports, oct. et déc. 1965.

Notes : (a) Fusions.

(b) Immeubles et machines.

92. Sources : divers, dont C.S.C.A.

Notes : (a) Jusqu'en 1961 les « special tools » n'étaient pas indiqués. On peut présumer que leur montant est égal à celui des autres investissements.

(b) Conséquence paradoxale du rachat au-dessous du pair de la Ford anglaise.

(c) « Facilities and special tools ».

L'*excédent de capacité* est d'ailleurs utilisé comme une stratégie par les constructeurs qui n'ont pas de difficultés de financement : elle leur permet, en effet, de suivre l'accroissement de la demande dès qu'elle se manifeste et dans un marché saturé (comme le marché nord-américain), d'être à même de livrer rapidement le nouveau modèle que les clients désirent. Ainsi peuvent être « grignotées » les positions des concurrents dont les délais de livraison n'ont pas la même souplesse, parce qu'il leur faut au préalable réaliser de nouveaux investissements⁹³.

Est-ce là un *gaspillage d'investissements*, comme on semble le craindre en Europe ?

En 1960, un document publié conjointement par la Fédération des Ingénieurs et Cadres et la Fédération de la Métallurgie C.F.T.C., proposait « la mise en pool des installations de production et l'interdiction de toute extension tant que la capacité actuelle n'est pas utilisée à plein »⁹⁴.

Certes les craintes alors exprimées paraissent aujourd'hui écartées si l'on considère seulement les niveaux absolus de production et de consommation atteints depuis, en France et en Europe occidentale. En effet, les prévisions se sont toujours trouvées inférieures aux possibilités réelles, et l'accroissement progressif du coefficient de capital (sous l'effet des progrès de l'automatisation) atténue les conséquences sociales les plus graves d'un suréquipement (chômage). Mais il n'en reste pas moins que, même si les fluctuations de la conjoncture automobile étaient peu sensibles pour le personnel employé (ce qui n'est pas encore le cas), il y aurait un sous-emploi possible du capital sur un continent où il est encore rare. En outre, la capacité d'absorption des routes et des rues n'est pas extensible à l'infini et surtout on pourrait craindre des répercussions sur la conjoncture générale⁹⁵.

93. Il semble d'ailleurs que le procédé soit à même d'être utilisé par Simca dont le président déclarait qu'une augmentation de 25 p.c. des cadences était possible (*Le Monde*, 20 janvier 1965). On peut estimer qu'il s'agit là d'une indication de la « surcapacité stratégique ».

94. « Pour une nouvelle politique de l'industrie automobile » (reproduit pour l'essentiel in *Économie et Humanisme*, nov.-déc. 1960).

95. Cf. à ce sujet : « Demain : crise dans l'automobile », *Les Cahiers de la République*, n° 32, mai 1961 ; en particulier, « Une industrie non concertée », par E. Germain.

En réalité les risques sont moins graves : d'abord le suréquipement n'est pas tant actuel que potentiel : en particulier les filiales des constructeurs américains vont encore développer leur capacité de production. Surtout c'est la meilleure utilisation des ressources des firmes, plus encore que leurs dimensions respectives qui rend redoutables les constructeurs américains.

En effet, comme le déclarait le président de la plus importante firme française : « Une de nos préoccupations en matière de gestion a été de pouvoir, comme les Américains, équilibrer nos comptes avec une machine qui ne tournerait qu'à 70 p.c. de sa capacité. Cela est indispensable, car, notamment lorsqu'on exporte beaucoup, on n'est jamais sûr de pouvoir tourner constamment à plein régime. Les Américains nous ont montré la voie et je partage, sur ce point, leur sentiment, car ceux qui prétendent travailler à 90 ou à 95 p.c. n'exportent pas ou exportent très peu⁹⁶. Cette notion est totalement étrangère à la mentalité de l'industrie française. En ce qui concerne Renault, nous avons considérablement amélioré nos méthodes de gestion, et je crois que nous avons atteint nos objectifs »⁹⁷.

C — L'organisation de la croissance :

Elle est plus efficace chez certains constructeurs qui utilisent les méthodes modernes de gestion, mais elle est surtout différente entre les deux rives de l'Atlantique. Elle se manifeste aussi bien par la place prise par la sous-traitance qu'au niveau de la déconcentration de la direction et de l'effort de la recherche.

1. *La moindre importance de la sous-traitance* apparaît de façon frappante : la valeur ajoutée par les constructeurs automobiles est encore de 30 p.c. en France, contre 20 à 22 p.c. aux États-Unis et seulement 10 p.c. au Japon⁹⁸. Cela provient en partie du degré très inégal de développement des industries fournissant les pièces,

96. Allusion très certainement à l'attitude de Citroën !

97. Pierre Dreyfus, interview à *Publicis Informations*, n° 100, janvier 1966.

98. « L'automobile japonaise », *Entreprise*, 29 sept. 1966, p. 25. Les chiffres généralement admis en cette matière sont presque le double : la valeur ajoutée atteindrait 50 p.c. chez General Motors, 40 p.c. chez Ford, 35 p.c. chez Chrysler, 20 p.c. chez American Motors et 55 à 60 p.c. chez les constructeurs français.

Cf. A. Sallez et J. Schlegel, « La sous-traitance aux États-Unis », *Direction*, février 1965 et « Comment améliorer la sous-traitance en France », *Direction*, mars 1965.

équipement et accessoires de part et d'autre de l'Atlantique. Elle est cependant en progrès, puisque chez Renault la valeur ajoutée est tombée de 65 p.c. en 1954 à 48 p.c. en 1964⁹⁹. Même chez Berliet c'est depuis 1953 une politique de l'entreprise qui conduit en 1963 à acheter 20 p.c. de la valeur de la production finale, pourcentage important pour une firme complètement intégrée depuis sa fondation et qui élabore les véhicules très diversifiés.

Cette spécialisation s'impose de plus en plus nettement dans la fabrication des *moteurs de véhicules* industriels. En Europe, Cummins fournit ses moteurs « Val » (140 CV) et « Vale » (185 CV) en Grande-Bretagne à Chrysler pour les camions Dodge, à Ford pour certains modèles de la nouvelle série « D », en Finlande à Sisu, tandis que les moteurs « Vino » (200 CV) et « Vine » (265 CV) sont livrés en série en Allemagne par Krupp qui les fabrique dans son usine d'Essen et en Grande-Bretagne par Guy Motors sur sa gamme Big « J »¹⁰⁰.

Quant à Perkins il fournit Chrysler pour les Dodge légers, Hyster International Harvester, Kaiser Jeep, Massey-Ferguson, Transcold, White Motors, Berliet pour les microcars¹⁰¹ et la Saviem pour ses modèles moyens¹⁰².

Chez Citroën une des premières conséquences des accords signés avec Peugeot avait été le remplacement des moteurs Perkins par des moteurs Indenor, la Saviem équipe ses plus puissants modèles de moteur M.A.N. et Scania-Vabis fournit à Mack des moteurs diesel à injection¹⁰³.

En outre, progressivement les barrières « nationales » s'estompent en ce qui concerne les fournisseurs : de 1964 à 1965 la Ford allemande a porté ses achats en France de 35 à 77 millions de

99. *Bulletin des Transports*, février 1965, p. 117.

100. *Bulletin des Transports*, sept. 1964, p. 387.

101. « Nouvelle étape dans la sous-traitance en matière de moteurs », *Bulletin des Transports*, oct. 1966, p. 554.

Les moteurs Cummins sont adoptés aux États-Unis par White, Reo, Autocar, Diamond T, Ford pour certains types, General Motors pour des matériels de Chantier Euclid, Chrysler pour quelques modèles Dodge, International Harvester et récemment par Mack pour son nouveau châssis DM 400.

102. *Bulletin des Transports*, mai et sept. 1964 et février 1965.

103. En ce qui concerne les voitures de tourisme, la fourniture de moteurs ne se pratique guère que pour des véhicules de grand tourisme ou de sport. Matra se fournit chez Renault en moteurs Gordini et chez B.R.M. pour ses véhicules de formule 2. De même Lotus achète des moteurs de R-16.

francs ¹⁰⁴. Il ne faut cependant pas s'attendre à une croissance considérable de ces échanges, car les principaux fabricants d'équipement et accessoires sont depuis longtemps installés solidement dans chacun des pays membres de la Communauté, soit sous forme de filiales (de groupes européens ou américains), soit directement. On peut plutôt prévoir une spécialisation entre les entreprises d'un groupe, afin de pouvoir procéder à des fabrications en plus grande série.

2. *La déconcentration* n'est pas encore très sensible, car la dimension des firmes européennes n'est pas encore suffisante pour l'imposer et, surtout, les habitudes européennes de gestion freinent cette tendance.

Les filiales des constructeurs américains protestent à chaque occasion de leur indépendance à l'égard de la société-mère et cela semble net, en particulier dans le groupe Atlantique, où les partenaires de Chrysler (Simca, Barreiros, Rootes) sont dotés d'un large pouvoir d'appréciation ¹⁰⁵.

À l'intérieur même des entreprises, la discrétion sur ce sujet est de règle. Aussi peut-on tenir pour significative une réforme comme celle qu'a réalisée en 1965 Berliet, société familiale typique ¹⁰⁶.

La création du Centre d'échanges technologiques internationaux (C.E.T.I.), animé par G. Hereil, président de Simca-Automobiles, permet d'apprécier l'intérêt que portent les entreprises à l'acquisition par leurs cadres d'un « esprit international » indispensable à la croissance future de la firme ¹⁰⁷.

104. Usinor et Sollac pour d'importants tonnages de tôles d'acier ; Chausson pour la totalité des toits des coupés Taunus ; Simca-Industries pour les bielles des moteurs « Transit » ; Sofica pour les système de climatisation des 12 M, 17 M et 20 M ; Michelin pour 30 p.c. des pneumatiques des 12 M ; Caourep pour tous les ciments spéciaux et mastics. (D'après *Entreprise* du 6 nov. 1965.)

105. L'accession de G. Hereil, président de Simca-Automobiles à la vice-présidence de Chrysler International le confirme. Le fait qu'à la tête de Vauxhall un Américain remplace un Anglais et que les postes de commande de la Ford anglaise soient passés entre les mains de spécialistes venus des États-Unis (Cf. *Bulletin des Transports*, avril 1966, p. 71) est difficile à interpréter, car il s'agit vraisemblablement plus de réorganiser la gestion de la filiale que de la priver de l'autonomie nécessaire.

106. « ... La structure de l'entreprise devrait être transformée pour s'adapter à des réalités de plus en plus complexes. Les méthodes d'animation et de gestion devaient, elles aussi, subir une mutation profonde... La force d'une société ne peut plus reposer exclusivement sur un seul homme, la croissance exige l'organisation ». Paul Berliet, in *Entreprise*, 12 février 1966.

107. Le rôle du C.E.T.I. est d'assurer une formation « internationale » aux cadres des entreprises (136 Champs Élysées, Paris et chambre 901, 30 est, 42e rue, New-York). On peut noter aussi que le 15 avril 1966, Simca occupait une page entière du journal *Le Monde* pour une annonce concernant le recrutement de cadres de qualité et mettant en évidence les possibilités de promotion humaine et de progrès social à l'intérieur de la firme.

3. L'effort de recherche et de mise au point industrielle (*research and development*) est aussi sans commune mesure de part et d'autre de l'Atlantique, tout au moins en ce qui concerne les sommes globales et l'effectif des chercheurs engagés. Cependant il faut distinguer entre le long terme et le court terme, ou plutôt la recherche fondamentale, d'une part, et la recherche appliquée et la mise au point industrielle, de l'autre.

Si à long terme il est hors de doute que l'ampleur de la recherche fondamentale permet de mettre en fabrication des produits nouveaux (dans l'automobile ou en dehors de cette branche), à court terme la petite dimension de certaines firmes les pousse à un effort particulier d'innovation.

De multiples exemples peuvent être fournis « d'améliorations importantes mises au point par de petites firmes européennes ou des chercheurs isolés »¹⁰⁸. Un passé, encore récent, permet d'évoquer le « tout à l'arrière » de Porsche, Volkswagen et Renault, la « traction avant » et la suspension pneumatique chez Citroën, la *compact-car* chez American Motors. Cependant, les nécessités de la rationalisation poussent les firmes à se rapprocher et au printemps 1966 ont été signés des « accords techniques » prévoyant la mise en commun des services de recherche, d'une part, entre Volkswagen et Mercedes, d'autre part, entre Renault et Peugeot. De ce fait, depuis le 1^{er} septembre 1966 les brevets sont pris en commun entre les deux firmes françaises¹⁰⁹. Depuis plusieurs années, Citroën s'est liée à N.S.U. pour l'utilisation du moteur à piston rotatif Wankel¹¹⁰.

Quant à l'avenir il est moins discernable. Un accord, dont Renault est le chef de file, a été signé concernant la pile à combustible¹¹¹, mais M. Pierre Dreyfus vient de déclarer : « Nous en reparlerons dans quinze ou vingt ans. Renault sera prêt à l'utiliser lorsqu'elle sera utilisable »¹¹² et répondant à une question d'un journaliste il ajouta : « Si les Soviétiques le veulent, nous pourrions

108. R.-F. Lanzillotti, in Adams, *op. cit.*, p. 344, cite dans le premier cas les systèmes nouveaux de suspension et dans l'autre la transmission automatique.

109. L.-M. Lagoutte, *Les Échos*, 30 sept. 1966.

110. « Un moteur qui tourne rond », par J.-P. Sergent, *L'Express*, 26 avril 1965.

111. L'accord de recherche réunit Renault, la C.S.F., le groupe Carbone-Lorraine (Ugine, Mazda, Cipel) et l'Institut français du Pétrole. *Les Échos*, 19 oct. 1966.

112. *Les Échos*, 30 sept. 1966.

faire un très bon travail ensemble dans le domaine de la recherche »¹¹³.

En France, dans l'industrie automobile, les moyens employés dans la « R et D » représentaient en 1963 : 492 ingénieurs et chercheurs, soit 2.95 p.c. du total du personnel de recherche de l'industrie française. Les dépenses sont passées de 110 millions de Francs en 1963 à 195 en 1964, soit de 3.53 à 5.4 p.c. de l'ensemble des dépenses totales de recherche de l'industrie. En 1963 cela représentait 0.9 p.c. du chiffre d'affaires des entreprises recensées du secteur et 0.5 p.c. du chiffre d'affaires total du secteur¹¹⁴. Le financement était assuré, en 1964, pour 97.5 p.c. par les ressources propres des entreprises et pour 0.7 p.c. par l'État. On peut donc dire qu'il y a eu un net effort des entreprises françaises de l'automobile, mais certainement pas d'impulsion de la part des pouvoirs publics¹¹⁵.

Or, dans le domaine de la recherche automobile les délais sont très longs : pour un nouveau modèle il faut compter 4 à 5 ans de conception et 7 à 10 ans de production pour amortir les travaux et l'équipement. Aujourd'hui donc se préparent des modèles qui rouleront non seulement en 1975, mais probablement encore en 1980¹¹⁶. C'est pourquoi tout retard pris en 1966, toute insuffisance

113. « Tout porte à penser en effet que si les Soviétiques s'attèlent sérieusement au problème de l'automobile, faisant bénéficier l'industrie correspondante des progrès technologiques que la science soviétique moissonne depuis quelques années, et consacrent à cette branche une part plus grande de leur énergie créatrice, on devrait assister alors à de très importants et très spectaculaires progrès dans le domaine automobile », « L'industrie automobile de l'U.R.S.S. et des démocraties populaires européennes », *Notes et Études Documentaires*, n° 3222 du 22 sept. 1965, La Documentation française, Paris.

114. Toutefois, les grandes entreprises consacrent un pourcentage plus élevé à la recherche, par exemple Berliet : 3 p.c. du chiffre d'affaires. (*Bulletin des Transports*, mai 1965).

115. Cf. « Les Entreprises françaises face à la recherche », *Le Progrès Scientifique*, n° 86-87, juillet-août 1965 (repris dans *Problèmes économiques*, n° 940 du 6 janv. 1966) ; « Recherche et Développement dans l'industrie française en 1964 », Délégation générale à la recherche scientifique et technique, *Le Monde*, 28 août 1966.

116. Dans une interview, Pierre Dreyfus, président de Renault, déclarait : « Nous considérons qu'un nouveau modèle doit durer environ 10 ans. Certes, il peut, au cours de ce laps de temps, évoluer quelque peu, mais ses parties fondamentales — moteur, boîte de vitesse, plancher et certains éléments de la carrosserie — peuvent durer effectivement dix ans. Ce qui signifie qu'aujourd'hui nous pensons à des véhicules qui seront encore proposés à la clientèle en 1980. Nous devons donc nous projeter constamment dans l'avenir, imaginer ce que pourra être la société française et étrangère à ce moment-là, quels seront ses besoins, quels seront ses moyens, comment se répartiront ses dépenses. » *Publicis-Informations*, n° 100, janvier 1966.

de la recherche se traduira de façon irréparable dans quelques années.

Aussi, en terminant l'inventaire des « ressources » dont disposent les entreprises automobiles européennes dans la compétition mondiale, on peut adopter les conclusions d'un récent éditorial du *Monde* : « Le temps presse. On craignait naguère que les constructeurs américains ne fissent, à la faveur du dumping (ce n'était qu'une hypothèse), une guerre des prix « au couteau » aux sociétés européennes et singulièrement aux françaises. La concurrence qui s'annonce, plus traditionnelle, ne sera pas moins redoutable. L'avance technique des Américains leur donnera en effet demain de nouvelles armes, fort redoutables. L'exemple de General Motors est à méditer. Le plus important constructeur du monde utilisera l'an prochain les services d'une machine électronique qui lui permettra de mettre au point en trois mois un nouveau modèle prêt à pouvoir être construit en série, alors qu'il faut encore (qu'il faudra longtemps sans doute) trois ou quatre ans de ce côté-ci de l'Atlantique » ¹¹⁷.

SOUS-SECTION II : LA DYNAMIQUE DE LA CONQUÊTE DU MARCHÉ.

Disposant de ressources considérables et beaucoup plus importantes que celles de leurs concurrents européens, les firmes américaines sont en outre capables de pratiquer une stratégie plus offensive dont l'habitude leur a été donnée par une pratique de la concurrence dans un vaste marché :

Ces stratégies portant sur les « emplois » de l'entreprise mettent en jeu des éléments affectant la formation des prix, les caractères des produits, les méthodes de vente.

1 — La formation des prix.

Elle se caractérise par la stabilité dans le temps, l'alignement des concurrents et la rareté des « guerres de prix ».

¹¹⁷. 9 octobre 1966.

A — *La stabilité dans le temps du niveau des prix peut être due soit au contrôle des prix (comme en France), soit à l'accroissement de la concurrence ou aux deux à la fois*¹¹⁸.

On peut considérer que depuis une dizaine d'années, en particulier depuis l'ouverture des frontières dans le cadre de la C.E.E. et de l'A.E.L.E., le prix des véhicules de tourisme a peu varié, en tout cas beaucoup moins que le coût de la vie. En réponse à une question écrite d'un député, le ministre français des Finances notait que le prix de vente des automobiles françaises avait augmenté de 10 p.c. entre le 1^{er} octobre 1957 et fin 1964¹¹⁹ alors que l'indice des prix à la consommation a crû de 18 p.c. durant la même période. Compte tenu du fait que la qualité des véhicules s'est beaucoup améliorée sous l'influence de la concurrence, on peut estimer que le consommateur européen d'automobiles a bénéficié du Marché commun. Certains font cependant remarquer que beaucoup de modèles sont encore chers si l'on apprécie leur robustesse ou leur sécurité suivant les normes américaines ou suédoises. Et l'on peut regretter qu'une centrale syndicale française n'ait pas mené à terme un projet lancé il y a quelques années sur ce sujet.

B — *L'alignement des prix des voitures proposées par les marques concurrentes est encore plus net.*

Dans le tableau XXIV, on peut remarquer qu'en France, sur les « modèles de bataille » 5 CV fiscaux d'une part et 7 à 8 CV fiscaux de l'autre, chaque constructeur pratique à peu de chose près les mêmes prix.

118. En France le prix des automobiles est soumis à un « *contrat de programme* » qui a été signé entre le ministre des Affaires économiques et des Finances et le président de la Chambre syndicale des Constructeurs d'Automobiles, le 7 juillet 1966. Ce contrat concerne non seulement les automobiles mais aussi les équipements, accessoires et pièces détachées. Ces matériels peuvent dorénavant être placés sous le régime de la *liberté des prix* mais à condition que chaque chef d'entreprise intéressé adhère formellement par lettre recommandée au contrat souscrit en son nom par le président de leur Chambre syndicale. Dans ce cas il accepte de respecter toutes les clauses du contrat, en particulier celles qui concernent les prix et les salaires, dont l'évolution doit être conforme aux objectifs généraux définis par le Vème Plan. En effet, l'originalité des contrats de programme consiste à lier les prix à la programmation prévue par le Plan, non seulement aux prévisions en quantités mais aussi à la programmation en valeur qui vient d'être introduite dans le Vème Plan.

119. Cité par *Le Monde* du 27 août 1965. Il semble qu'aux États-Unis la même stabilité ait été constatée, la hausse de 140 dollars du prix du véhicule moyen provenant essentiellement de l'inclusion d'accessoires (*Entreprise*, 13 novembre 1965).

L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPÉENNE

Pour la catégorie des voitures moyennes européennes (1,500 à 1,700 cm³ de cylindrée) les prix s'établissaient ainsi en Allemagne fédérale, en Belgique et en Suisse.

Ces tableaux font apparaître que les différences sont minimes et que l'échelonnement est pratiquement toujours le même : Volkswagen est le moins cher, suivi de Fiat et de Simca ; Ford est dans une position moyenne, Peugeot et Opel étant les plus chers. Cela correspond parfaitement aux différenciations — réelles ou supposées — qui caractérisent le marché d'oligopole différencié dont l'automobile est un excellent exemple ¹²⁰.

Tableau XXIV
Prix des automobiles en France
(mai 1965)
(en F.F.)

CV fiscaux	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Renault			5,200 6,600	5,900 6,250	5,990 7,490		9,900 ¹²¹			
Citroën	5,300 5,700	6,800 7,350		7,950						11,800 14,250
Simca				5,950 6,250	6,450 7,200	8,150 8,600	9,550 10,900			
Peugeot					8,950	7,950 8,600	9,950			
Ford (All.)					8,506	8,506 9,292	9,995 10,550	10,711 11,706		13,930 14,547
Ford (G.-B.)					7,377 7,389	8,529 9,060				
Opel (G.M.C.)				7,866 8,843			10,713 11,381	11,075 11,919		
Vauxhall (G.M.C.)					8,950		12,090			
Fiat		5,163 6,047	6,219 6,424	7,052	8,428 9,971	10,543 12,806	10,968 12,520	19,876 25,233	14,522 16,074	
Volkswagen						6,950	9,500			
B.M.C.				8,466 10,642	11,085 13,350	15,336				
Rootes				7,990						
B.M.W.				8,150						

¹²⁰. Cf. J. Dean, *Théorie économique et pratique des affaires*, adaptation française de *Managerial Economics*, p. 182.

¹²¹. Prix approximatif annoncé, la voiture n'étant commercialisée qu'en juillet 1965.

D'ailleurs le mode de fixation des prix confirme cet alignement. M. Pierre Dreyfus, président de Renault déclarait à propos de la R-16 : « Lorsque la Régie lance une voiture, nous fixons le prix en toute première instance, ou plus exactement une « fourchette » qui, je le précise, est souvent terriblement étroite. Et ce prix peut être tenu de façon impérative. Si vous lancez un nouveau modèle dans une catégorie donnée du marché, il n'est pas question de le vendre 5 p.c. plus cher que les modèles concurrents »¹²².

Aussi en juillet 1965, la R-16 a-t-elle été lancée avec un prix plancher de 9,900 F., soit à peu près exactement celui de Peugeot et dans la « fourchette » de prix de Simca et de Ford.

Le phénomène du « *price leadership* » est en revanche moins net : en Italie, Fiat est relativement sans concurrent et, en France, la méthode de fixation des prix freine des initiatives de ce genre. En Allemagne, cependant, Volkswagen semble jouer ce rôle : sa dimension et son dynamisme, le caractère plus libéral de l'économie, la présence de concurrents (filiales des constructeurs américains) de plus en plus dangereux le permettent. Le 30 mars 1966 cette firme a décidé d'augmenter de 3 p.c. le prix de tous ses modèles de voitures produits en Allemagne fédérale. Dans la semaine qui a suivi, Ford, B.M.W., Mercedes, Opel ont, à leur tour, augmenté leurs barèmes de 2 à 4 p.c.¹²³.

Tableau XXV

Prix des voitures de tourisme en Allemagne fédérale, en Belgique et en Suisse (mai 1965)

Marque et type	Allemagne (D.M.)	Belgique (F.B.)	Suisse (F.S.)
Peugeot 404	8,360	99,900	10,900
Simca 1500	7,450	93,000	9,295
Fiat 1500	6,990	91,400	9,350
Opel Rekord L	8,075	105,750	10,950
Ford 17 M	7,570	97,950	9,850
Volkswagen 1500S	6,400	89,900	8,750

122. Interview donnée à *Publicis Informations*, n° 100, janvier 1966.

123. Des augmentations de salaires étaient entrées en vigueur le 14 mars 1966.

C — Aussi les « guerres de prix » sont-elles rares et très limitées.

Pratiquement, la stratégie de baisse des prix n'est utilisée que pour le défrichage d'un nouveau marché. Cela a été le cas de « l'ouverture » du marché italien, autrefois presque entièrement monopolisé par Fiat ¹²⁴. En 1960 la vente de voitures particulières a crû de presque 40 p.c., stimulée par des baisses en chaîne annoncées au Salon de Turin, à la suite de l'initiative prise par B.M.C. de vendre à un prix très compétitif l'Austin A 40 fabriquée par Innocenti ¹²⁵. Les réductions s'échelonnaient entre 50,000 et 120,000 lires, suivant les modèles.

Un phénomène de même ordre s'est manifesté en Belgique, au printemps 1965, mais dans ce cas les constructeurs français semblaient handicapés. En effet, les acheteurs pouvaient obtenir des rabais par rapport aux « barèmes alignés » : mais ils étaient de 10 p.c. sur les voitures anglaises et allemandes, de 5 p.c. seulement sur les françaises ¹²⁶.

Une autre façon de procéder, beaucoup plus occulte, se manifeste par un « surpris » payé sur le véhicule d'occasion, lorsque l'acheteur change de marque. Cette pratique a été utilisée par des marques allemandes et suédoises au moment où elles élargissaient leur implantation en France. Mais le procédé ne peut être employé longtemps sans entraîner des ripostes.

Peut-être une nouvelle « guerre des prix » apparaîtra-t-elle à la suite du Salon de Londres d'octobre 1966. Les difficultés des constructeurs britanniques les poussent à des initiatives de ce genre, d'autant plus que beaucoup de leurs concurrents continentaux sont très faiblement implantés, donc très sensibles.

Dans la « guérilla des prix » il faut faire une place à part aux conséquences des baisses ou des hausses des tarifs douaniers. En ce qui concerne les baisses successives entre partenaires d'une même zone préférentielle, elles sont généralement connues suffisamment tôt pour être incorporées dans les barèmes établis au début de l'année automobile (Salon de Paris en octobre). Les baisses intra-

124. Pour des raisons d'isolement géographique, de solidité d'implantation et de compétitivité des prix, tout autant que par les barrières douanières.

125. A. Landry, « Le marché international et la situation de l'automobile », *Revue Économique*, sept. 1961.

126. *Direction*, avril 1965.

communautaires étaient ainsi anticipées de trois mois puisqu'elles ont souvent été effectuées au 1^{er} janvier ¹²⁷.

Cependant un constructeur anglais, Ford, prévoyant une issue favorable des négociations entre les Six et le Royaume-Uni avait pratiqué le même genre d'anticipation, ce qui lui coûta fort cher, tout en lui permettant de s'implanter sur le continent.

Dans le sens inverse, les hausses des protections douanières sont aussi absorbées par les constructeurs. En particulier, la surtaxe britannique de prix correspondante sur les véhicules importés du continent : la nouveauté de l'implantation de certains constructeurs ne permettait guère de vendre une moindre quantité de véhicules et justifiait le sacrifice consenti. L'espoir que cette surtaxe soit abolie le 30 novembre 1966 explique peut-être les baisses annoncées au dernier Salon de Londres ¹²⁸.

Mais est-ce dire qu'une certaine concurrence par les prix ne fera pas son apparition ? Rien n'interdisant les rabais correspondant à une compression des marges bénéficiaires, un « super-marché » de la région parisienne, installé à Sainte-Geneviève-des-Bois, vend depuis quelques jours des voitures neuves avec une réduction de 300 F. par modèle ¹²⁹. C'est peut-être le signal d'une réaction contre l'immobilisme des concessionnaires et revendeurs, chacun maître dans son « fief » soigneusement délimité. Verra-t-on se déclencher et se généraliser une « guerre des marges » comme celle qui fait rage depuis plusieurs années dans l'électro-ménager ¹³⁰ ?

2 — Les caractères des produits.

Si la guerre des prix est un phénomène rare dans le marché de l'automobile, « l'obsolescence programmée » aboutit aux mêmes ré-

127. Des acheteurs français de voitures de grosses cylindrées, fabriquées Outre-Rhin et Outre-Alpes, avaient eu la naïveté d'attendre janvier 1966 pour acheter leur véhicule, espérant bénéficier ainsi du nouvel abaissement tarifaire entre les Six (soit 3 p.c. *ad valorem*). (Pour un véhicule de 15,000 F. cela équivalait donc à 450 F., soit 90 dollars). Ils eurent « l'amère surprise » de constater qu'il n'en était rien. « Les belles européennes » par A. Thelier, *Le Monde*, 16 janv. 1966, p. 20. Mais évidemment la baisse cumulée des droits de douane a permis la stabilité des prix.

128. Renault par exemple a baissé son barème de 2 à 9 p.c. suivant les modèles et Volvo réduit ses prix de 30 livres.

129. Cf. *Le Monde*, 3 novembre 1966.

130. Déjà Renault consent depuis 2 ans une réduction de 5 p.c. sur les véhicules commandés par l'intermédiaire de la C.A.M.I.F., coopérative d'achat, filiale de la M.A.A.I.F., coopérative d'assurance des membres de l'enseignement public. L'attitude de la Cour de Justice des Communautés condamnant les contrats d'exclusivité peut permettre une telle pratique dans certaines conditions.

sultats¹³¹. À défaut de se différencier par ses prix, l'automobile se différencie par ses caractères, et cela paradoxalement à l'époque où les modèles concurrents prennent souvent la même silhouette. On applique des stratégies du produit qui vont de la simple différenciation des modèles à la concurrence par la qualité et surtout à l'élargissement de la gamme des modèles proposés, elle-même étape vers une diversification plus large des activités de l'entreprise.

A — *La différenciation des modèles* se manifeste souvent sous l'aspect d'*innovation technique* qui assure un avantage vis-à-vis des concurrents. La « traction-avant » ou le tout à l'arrière, le refroidissement par air ou par circuit scellé, ont permis de gagner des clients. Mais au bout d'un certain temps l'imitation réduit ces avantages (par exemple freins à disques), sauf si les difficultés de mise au point ou les brevets assurent une protection suffisante.

La lutte porte aussi sur le *style* des véhicules. Certains constructeurs ont pratiqué ou pratiquent encore en Europe une politique consistant à conserver très longtemps la même ligne à leurs modèles (Volkswagen et Citroën essentiellement, car Rolls-Royce ne garde que la calandre). Battant Ford dont le modèle T a été produit durant 25 ans, la « Coccinelle » de Wolfsburg n'a pas changé de silhouette depuis 1938, mais depuis a subi cependant 643 améliorations. Chez Citroën on estime que le véhicule ayant 20 ans d'avance, il est normal que sa ligne ne varie pas. Certes dans un cas comme dans l'autre, ces voitures étaient — sur beaucoup de points — en avance sur leurs concurrents. Mais leurs constructeurs auraient tort d'oublier que la fin du modèle T a failli entraîner la disparition de Ford, car elle a coïncidé avec le début de la saturation du marché.

Il semble en effet que la « nouveauté » est de plus en plus recherchée par le client européen assailli par la publicité de nombreuses marques différentes. Le succès des véhicules allemands (Ford Taunus, Opel Rekord), en France il y a deux ou trois ans, répondait en partie à ce besoin de nouveauté, partiellement justifié par la faiblesse de l'offre française correspondante et l'excessive sobriété de certains modèles (Peugeot par exemple). Aussi la sortie de nouveaux modèles de Simca (1,300 et 1,500) a permis à cette marque de mieux supporter que ses concurrents français la récession consé-

131. L'expression est de Lanzillotti, in Adams, *op. cit.*

cutive au plan de stabilisation de septembre 1963. Mais le lancement au printemps 1965 de la 204 Peugeot et de la R-16 Renault a permis à ces firmes de profiter à leur tour de l'expansion du marché, beaucoup plus que Simca. (Entre septembre 1965 et septembre 1966, Peugeot a augmenté sa production de 40 p.c., essentiellement grâce à la 204). Simca riposte au Salon de Paris en octobre 1966 par une modification de la ligne de ses véhicules, légèrement allongée et affinée. Cette firme avait déjà procédé plusieurs fois de la sorte avec ses précédents modèles rappelant en cela la pratique américaine « d'obsolescence programmée »¹³².

En revanche, il ne semble pas que la « bataille des gimmicks » ait véritablement commencé, bien que chaque constructeur équipe depuis un ou deux ans ses principaux modèles avec un système de transmission automatique et que la mode du *break* ait poussé Renault à faire de sa R-16 un véhicule adaptable à des transports volumineux. On doit cependant s'attendre à une offensive dans ce sens dès que la saturation du marché poussera les constructeurs à faire preuve d'imagination. Mais auparavant la voiture européenne a une autre étape à franchir, celle de la qualité.

B — *La qualité* est certainement le caractère le plus délicat à apprécier dans une automobile, mais c'est aussi celui sur lequel un « marché de vendeurs » fortement protégé par des barrières douanières nationales, ne poussait pas les constructeurs à faire un effort, en particulier en France. Les consommateurs et les pouvoirs publics ont aussi leur part de responsabilités, les uns en acceptant un tel état de fait, les autres par une politique de prix du carburant qui a longtemps détourné de l'utilisation de moteurs assez puissants. Le résultat a été la production de modèles dont la mécanique démontrait beaucoup d'ingéniosité pour tirer de minuscules moteurs la puissance nécessaire, mais dont le fonctionnement était d'un réglage délicat nécessitant de nombreux passages au garage ou un « bricolage » continu. Cela d'ailleurs correspondant parfaitement à une mentalité curieuse qui cherchait, à l'instar des coureurs automobiles dans les compétitions une conduite « sportive » entrecoupée d'arrêts au stand de réparations !

¹³². On peut à la limite imaginer une lutte par modification systématique de la carrosserie qui entraînerait des investissements coûteux pour les firmes de petites dimensions.

« Pour les constructeurs américains, au contraire, la voiture est avant tout un *instrument* de déplacement qui doit offrir le maximum de confort et de détente. Le conducteur ayant des chevaux en réserve n'est plus tenté d'afficher sa supériorité en martyrisant sa mécanique et en jouant les coureurs de grands prix. La conduite automatique, le silence, finissent par calmer les plus excités. Le plaisir de conduire cède la place au plaisir de se déplacer. »¹³³

Aussi ne doit-on pas s'étonner des succès « divers » obtenus à l'exportation, en particulier vers l'Amérique du Nord, de certains modèles européens. Car exporter c'est toujours un peu une expédition en pays inconnu et le soutien « logistique » nécessaire est inversement proportionnel à la robustesse du véhicule. Certes cela n'explique pas complètement les échecs de Renault et le succès de Volkswagen ou de Peugeot, mais il faut bien reconnaître que les « petits » véhicules sont plus fragiles et que la moindre défaillance du réseau de vente les rend inutilisables. Or, l'Américain du Nord a besoin de sa voiture comme d'un instrument de travail qui puisse fonctionner tous les jours dans n'importe quelles circonstances, ce qui n'était pas encore le cas général en Europe où le véhicule était surtout un signe de standing social et une raison, plus qu'un moyen, des sorties du dimanche.

Mais l'urbanisation croissante, le développement des banlieues, la dispersion géographique des entreprises, la civilisation des loisirs sont en train de modifier tout cela, et ce n'est pas seulement la hausse du niveau de vie qui pousse les Européens à acheter des modèles plus puissants et plus robustes. Alors qu'à une certaine époque seuls les médecins et les voyageurs de commerce avaient besoin d'une voiture à toutes épreuves, maintenant cet impératif touche des couches de plus en plus larges et explique le succès maintenu de Volkswagen, de Peugeot, de Volvo par exemple. Leur réputation de solidité et de fonctionnement sans réparation fait passer sur d'autres défauts.

Les difficultés des constructeurs européens se mesurent à la parcimonie avec laquelle est accordée la garantie. Simca est le seul constructeur à accorder, depuis le 1^{er} septembre 1966, une garantie de deux ans ou de 60,000 kilomètres, sur les organes vitaux de la

133. Lynn Townsend, président de Chrysler, in *Entreprise*, 14 juillet 1966.

voiture (moteur, boîte de vitesse, transmission, pont), cette garantie s'étendant pendant six mois à l'ensemble de la voiture et concernant les pièces et la main-d'œuvre correspondante ; signe des temps, cette garantie est valable dans toute l'Europe occidentale ¹³⁴. La différence entre les chiffres américains 5 ans et 50,000 milles (soit à peu près 80,000 kilomètres) est un indice de l'écart entre les qualités respectives des véhicules !

D'ailleurs, Renault s'est livré depuis septembre 1966 à une autocritique « publicitaire » dans laquelle le premier constructeur français avoue que « nos voitures n'étaient pas tout à fait prêtes en 1958 à affronter le marché américain où la grande vitesse constante est normale, où l'on appuie fortement sur l'embrayage et où les gens n'ont pas l'habitude de faire réparer leur voiture » ¹³⁵. Il est d'ailleurs à noter que les constructeurs allemands (Mercedes, Opel pour les gros modèles) mettent l'accent sur la capacité de leurs produits à rouler sur les autoroutes, c'est-à-dire à supporter des vitesses supérieures à 120 km/heure pendant des heures. Il est bien certain que par suite de la carence des pouvoirs publics, les constructeurs français n'étaient pas préparés à cette utilisation de leurs véhicules jusqu'au début de l'année 1960. On peut d'ailleurs se demander comment des études de marché auraient pu omettre des caractéristiques aussi différentes des marchés d'exportation ¹³⁶.

« Dangereuses à n'importe quelle vitesse » pourrait être aussi le slogan applicable aux voitures européennes. Après la General Motors, Volkswagen a dû faire réparer à ses frais des milliers de véhicules. La promulgation du *Traffic Safety Act* par l'administration Johnson oblige, à leur tour, les constructeurs européens à modifier leurs véhicules pour pouvoir exporter aux États-Unis à partir de janvier 1968. Si la tenue de route des voitures européennes est généralement supérieure à celle des véhicules américains, des progrès restent à faire en ce qui concerne la protection des passagers

134. L'annonce de cette garantie a fait l'objet d'une page complète de publicité dans *Le Monde* du 15 septembre 1966.

À la même époque General Motors, Ford et American Motors décidaient d'offrir une garantie de 5 ans ou de 50,000 milles pour leurs véhicules construits en Amérique du Nord. Chrysler depuis 1963 pratiquait déjà cette garantie.

135. *New-York Times*, 13 sept. 1966, cité par *Le Monde* du 15 sept., p. 18.

136. En France, lors de l'ouverture du premier tronçon d'autoroute atteignant 100 km. d'un seul tenant, on a pu voir de nombreux véhicules en panne, car leur moteur n'avait pas supporté le régime maximal, surtout sur des véhicules d'un certain âge et de petite cylindrée particulièrement chargés pour le départ en vacances.

en cas de choc. Là encore la plus faible dimension des véhicules européens risque de leur être préjudiciable, car on peut s'attendre à ce que les normes de résistance aux chocs impose un alourdissement du véhicule (tôle plus épaisse, dispositifs de sécurité) ou un coût accru (sièges, volant et direction, double circuit de freinage) qui sera sensiblement le même que sur une voiture plus puissante, donc représentera une charge relative plus forte. Cette évolution rendra encore plus difficile la position des constructeurs européens dont la production est constituée pour une part importante par des voitures de petite cylindrée.

C — *L'élargissement* de la gamme des véhicules offerts par un constructeur se trouve ainsi au centre même de ses préoccupations et de sa politique commerciale.

Une gamme « large » permet d'obtenir le même résultat qu'une guerre des prix ou le changement de style, puisqu'elle permet une différenciation de l'objet offert à l'acheteur. En particulier, elle permet de s'adapter au client existant ou potentiel, de suivre l'augmentation de son revenu, les changements dans l'utilisation du véhicule (besoins familiaux et professionnels, route et ville, etc.). C'est cette pratique qui a permis à la General Motors d'acculer Ford à la défensive et l'a contraint à renoncer au produit unique. À l'heure actuelle les trois grands constructeurs américains présentent plus de 400 modèles, dont plus de 130 pour Chrysler. En Europe, 20 ou 25 modèles sont un grand maximum pour un grand constructeur. La hausse du niveau de vie et la saturation relative du marché imposeront de plus en plus cette stratégie et c'est là que les constructeurs européens se heurteront aux obstacles de leurs dimensions trop réduites qui ne leur permettront pas de produire des séries suffisantes ¹³⁷.

Suivant le cas il faut compléter la gamme vers le haut ou vers le bas et ainsi on peut voir dans certains accords entre firmes une préoccupation de ce genre : Volkswagen en partageant le contrôle d'Auto-Union avec Mercedes ne se trouve plus à produire seulement deux modèles, mais une gamme plus large, sans compter une complémentarité avec les voitures de Mercedes, tout au moins tant

137. Le même problème se pose aux constructeurs de poids lourds et dans ce but la Saviem, filiale de Renault, vient de compléter sa « gamme ».

que cette firme ne lance pas une 1500 depuis longtemps annoncée. De même Renault, montant en Belgique les voitures de l'American Motors et diffusant les Alfa-Romeo, peut offrir à ses clients une gamme haute plus fournie. Le plus récent exemple est l'accord entre la B.M.C. et Jaguar dont les gammes se complètent parfaitement. De même Simca et Chrysler peuvent s'épauler.

On s'attend d'ailleurs à ce que cet élargissement se traduise en 1967 par l'apparition d'une « grosse » Volkswagen (1,800 ou 2,000 cm³ de cylindrée), d'une « petite » Mercedes et d'une « petite » B.M.W., peut-être d'une « grosse » Renault ou d'une 1,500 Citroën et surtout d'une floraison de modèles de sport et de coupés chez Ford, Opel, N.S.U.-Citroën et Simca ¹³⁸.

En effet cet élargissement de la gamme pose toujours à un moment ou l'autre, le problème de la voiture de grand tourisme ou de sport et appelle par là même la participation aux compétitions automobiles. Banc d'essai impitoyable et argument publicitaire de poids, la course automobile semblait être jusqu'à présent réservée aux « maniaques de génie », plus qu'aux entreprises géantes dotées de cerveaux électroniques. Certes, l'expérience compte, mais la méthode de Ford vient de lui permettre d'enlever les « vingt-quatre heures du Mans » et prouve que même dans ce domaine l'ingéniosité ne suffit pas ¹³⁹. La course fait appel de plus en plus au potentiel de recherche de la firme et se trouve être ainsi un élément de valorisation des dépenses de recherche. Mais le développement systématique de la recherche ne permet pas seulement une production automobile plus large, mais aussi provoque une diversification des activités de l'entreprise dans des domaines hors de la branche automobile.

D — *L'extension de la diversification horizontale* des grandes firmes automobiles est un aspect de plus en plus marquant de leur stratégie d'expansion. Mais il semble que les firmes européennes ne la pratiquent pas aussi systématiquement que leurs concurrents américains. Là encore, leur faible dimension ne leur permet pas de dis-

138. Cette dernière porterait le nom prestigieux de Talbot, propriété de la firme de Poissy. Conférence de presse de G. Hereil, oct. 1964, oct. 1965 et oct. 1966.

139. La préparation des compétitions aurait coûté à Ford 1 million de dollars. La participation à la compétition peut d'ailleurs être indirecte comme le fait Renault en fournissant les moteurs de Renault-Alpine et de certaines Matra.

perser leurs efforts (et leurs investissements) dans des spécialités très différentes de l'automobile, des moteurs et de la mécanique. Il est en particulier frappant de remarquer qu'aucun des « grands » européens ne s'est lancé dans l'électronique ou la construction aérospatiale, fut-ce par la fusion avec une autre firme¹⁴⁰. Il semble que l'on soit encore au stade, en Europe, d'un certain monolithisme de la production qui rende les firmes particulièrement sensibles à la conjoncture. Peut-être est-ce aussi en raison de leur structure patrimoniale : Renault et Volkswagen ont un statut de propriété publique qui effraie les firmes privées ; seuls Mercedes et Alfa-Roméo font partie de groupes importants, mais pour lesquels l'automobile est une faible part de leurs activités, comme Citroën chez Michelin. Les autres sont de petites entreprises familiales sans grandes perspectives. En outre, le rôle de chef de file national gêne les plus grands dans cette Europe où l'on est prompt à accuser « les trusts » de « manger le pain du voisin ». Une raison importante est aussi la faiblesse de l'effort de recherche qui permet tout juste de se maintenir au niveau des concurrents dans la branche automobile et interdit tout élargissement. Certes, la construction d'usines en U.R.S.S. et dans les pays de l'Europe orientale est une preuve des capacités de Fiat ou Renault en matière de « technogénie » (*engineering*). Mais cette activité reste encore cantonnée dans le domaine de l'automobile et on ne s'en éloigne guère en construisant des tracteurs et des moteurs marins. Quant à l'idée de rapprocher Renault de Sud-Aviation, elle n'est guère réaliste, car on ne sortirait guère du domaine de la mécanique et surtout elle risque de poser des problèmes lorsqu'il se révélera nécessaire de réduire les activités aéronautiques. Il faudrait au moins regrouper plusieurs entreprises publiques comme le fait l'I.R.I. italien, ce qui lui assure une diversification remarquable, sans cependant retomber dans l'erreur de faire d'un pareil ensemble un « hôpital » pour société malade, comme l'a été l'I.R.I. à ses débuts. Sinon on imagine mal quel avenir resterait aux sociétés publiques¹⁴¹. L'idée de transformer

140. Les activités « aéronautiques » de Fiat sont limitées.

141. C'est parce qu'elles étaient déficitaires que l'on a procédé à la nationalisation de la plupart des sociétés nationalisées françaises ou italiennes et non pas le contraire. Mais si cela a résolu le problème social en évitant la mise à pied des salariés et permis de redresser la gestion, le statut d'entreprise publique freine considérablement toute évolution.

Renault en *holding* pourrait être une étape et permettrait un développement de la coopération avec Peugeot.

À l'heure actuelle les constructeurs européens se trouvent donc souvent handicapés par les caractères de leur production et cela les gêne dans leur stratégie de la vente.

3 — *La stratégie de la vente.*

Elle implique l'établissement d'un réseau mondial, car son rôle en s'approfondissant provoque son extension géographique.

1. *Le rôle du réseau* s'est considérablement modifié puisqu'il ne s'agit plus de vendre quelques voitures de luxe à une clientèle aisée, mais de diffuser un produit de masse à des acheteurs aux moyens plus réduits. Cela implique une densité plus grande des points de vente et de réparations, un service après-vente compétent techniquement, des stocks de pièces de rechange particulièrement lourds. Les défaillances sont préjudiciables à la marque et risquent de ne pas pouvoir se rattraper facilement comme le prouvent les difficultés de Renault aux États-Unis. La tâche du réseau d'après-vente se trouve compliquée par les caractéristiques du véhicule : les garagistes locaux ne sont pas toujours aptes à l'entretien et les pièces ou accessoires de fabrication locale ne s'adaptent généralement pas, ce qui, par exemple, va contraindre les constructeurs européens installés au Canada, à les fabriquer sur place à des coûts élevés, s'ils veulent diffuser aux États-Unis les véhicules montés au Canada.

À ces aspects techniques, se superposent des aspects financiers. Outre le prix très élevé d'installation d'un réseau, il faut en outre dans certains pays assurer le financement du stock de voitures, car les règles locales de crédit ne le permettent pas. Bien évidemment les marques disposant d'une gamme étendue de véhicules peuvent mieux étaler leurs frais généraux et toucher une clientèle plus large.

Toutes ces raisons font que la dimension des sociétés est un atout ou un handicap. Ceux qui disposent — comme les trois grands constructeurs américains — d'une gamme très complète et de ressources importantes, peuvent systématiquement et rationnellement s'établir. Au contraire, les autres — limités dans leurs moyens — ne peuvent se contenter que d'une action superficielle qui sera sans lendemain.

2. Mais le réseau n'est plus seulement la vente et l'après-vente, il s'étend aussi à la *fabrication sur place*. Cela commence générale-

ment par le montage à partir de pièces détachées importées, puis évolue vers une production nationale. Les raisons du montage ou de la fabrication à l'étranger sont variées, outre le désir d'élargir les débouchés. Généralement les droits de douane sont moins élevés sur les voitures importées en pièces détachées (C.K.D.) (cf. tableaux I à V en appendice). Pour les constructeurs américains, l'implantation en Europe signifie la fabrication de véhicules entièrement différents. Pour les pays insuffisamment industrialisés c'est le moyen d'augmenter l'emploi et d'éduquer la main-d'œuvre en attendant que l'incorporation massive de pièces locales en fasse une industrie nationale (Espagne, Australie, Canada, etc.). Le résultat à l'heure actuelle en est la prodigieuse prolifération d'usines d'automobiles (et de véhicules utilitaires) dans des pays couvrant pratiquement le monde entier, non seulement la partie occidentale, mais aussi la partie soviétique (exception faite de la Chine) ¹⁴².

Depuis 1964, Ford poursuit systématiquement son implantation en Allemagne, en Belgique, et en Grande-Bretagne. Écartée de Strasbourg en décembre 1964 sous la pression du gouvernement français, la firme a alors acheté 160 hectares en Sarre, à proximité de la frontière française, ce qui permettait de bénéficier à la fois du régime économique et fiscal allemand et de l'abondance de la main-d'œuvre française en Moselle ! Toutefois, depuis que le premier ministre (M. Pompidou) et le ministre des Affaires économiques et des Finances (M. Debré) ont demandé à rencontrer Henry Ford, en juin 1966, celui-ci a déclaré à l'issue de l'entrevue : « Nous sommes sûrs d'être bienvenus en France si nous décidions de nous y installer ». De même General Motors a étendu ses installations en Allemagne, en Belgique et maintenant s'installe à Strasbourg. Chrysler, après avoir pris le contrôle de Simca et de Rootes, s'est associé à Barreiros en Espagne et a ouvert une usine en Grèce et une autre en Turquie ¹⁴³.

De leur côté, les constructeurs européens s'efforcent de « contre-attaquer » en s'implantant hors d'Europe.

142. Les achats de véhicules industriels européens (Berliet et Leyland) pourraient se transformer en fabrication sur place. On doit aussi noter qu'une partie des véhicules Berliet sera fabriquée par la filiale algérienne de la firme française, ce qui permet ainsi des exportations élaborées à partir d'un pays peu industrialisé.

143. La « naturalisation » des voitures de la marque est une politique chère à Chrysler (Cf. *Bulletin des Transports*, mai 1966).

En Amérique du Nord, Volvo et Renault-Peugeot s'installent au Canada. Renault renforce sa position au Mexique en y installant une usine de roulements à billes ¹⁴⁴, Peugeot et Citroën reprennent leur montage en Argentine où Renault est aussi présent avec American Motors cette fois. Renault et American Motors et Citroën créent une usine au Pérou. Au total la première firme française dispose maintenant de huit usines de montage ou de fabrication en Amérique latine : Mexique, Costa-Rica, Vénézuéla, Pérou, Brésil, Argentine, Chili, Uruguay ¹⁴⁵.

En Afrique du Nord la lutte est serrée, essentiellement entre les constructeurs français. Au Maroc l'installation de Renault, de la Saviem et de Daf diminue la part de Simca, Fiat et Berliet. En Algérie, Berliet a un quasi-monopole et en Tunisie celui de Renault et de la Saviem vient d'être sérieusement entamé : le marché tunisien des véhicules utilitaires est attribué pour quatre ans à Berliet (1,000 autocars, bus et camions de 10 tonnes et plus), Fiat (4,000 camionnettes) et Ford (1,000 camions de 2.5 et 8 tonnes). Renault continuera cependant à monter des R-4 ¹⁴⁶.

En Asie, l'Iran va accueillir Volkswagen, American Motors et Renault, Fiat négocie avec le Pakistan et la Malaisie cherche à attirer Mercedes, Fiat et Renault-Peugeot.

Mais en Europe même la lutte s'intensifie. En Espagne où sont présents Fiat (Seat), Renault (F.A.S.A.), Citroën et Chrysler (Barreiros), Citroën envisage de construire une seconde usine, tandis que Simca et B.M.C. finissent la leur et que Volkswagen se prépare à s'installer ¹⁴⁷. À l'autre extrémité de l'Europe, Renault sera peut-être le premier à monter une voiture de tourisme en Finlande ¹⁴⁸.

Mais c'est vers les pays des *démocraties populaires* que l'année 1966 a vu se produire une véritable ruée des constructeurs européens, ou plus exactement de Fiat et de Renault, comme si sérieuse-

¹⁴⁴. Par sa filiale française, la Société nationale de Roulement, seule entreprise produisant des roulements qui ne soit pas une filiale d'une firme étrangère, tels Timken et S.K.F.

¹⁴⁵. *Entreprise*, 24 février 1966.

¹⁴⁶. *Le Monde*, 3 sept. 1966. Après la signature d'un contrat avec l'Égypte, portant sur la fourniture de 300 autobus, la Saviem envisage la possibilité d'une coproduction de ces véhicules sur place (*Le Monde*, 5 mars 1966).

¹⁴⁷. *Les Échos*, 2 sept. 1966.

¹⁴⁸. *Le Monde*, 11 fév. 1966.

ment concurrencés sur leurs propres marchés, les Européens cherchaient une « fuite en avant » vers un marché prometteur, mais encore soumis à des « règles de jeu » mal connues.

En juillet Fiat emportait (devant Renault) la construction d'une énorme usine à Stravopol sur la Volga, qui pourra successivement produire jusqu'à 600,000 Fiat 125 par an (soit 2,000 par jour) et coûtera 800 millions de dollars, dont 300 sont garantis par l'Italie avec l'ouverture de crédits à échéances décennales pour l'acquisition de machines et d'installations auprès des sociétés Fiat, Olivetti et d'autres entreprises italiennes ; 50 millions de dollars seront dépensés pour l'acquisition de machines-outils dans d'autres pays ¹⁴⁹.

Quelques jours auparavant Fiat avait signé un accord avec la Pologne autorisant une usine de Varsovie à fabriquer des voitures Fiat sous licence ¹⁵⁰.

En septembre et octobre 1966 c'est au tour de Renault de signer une série de contrats avec les pays de l'Est. Le plus important, du 15 octobre, prévoit la fourniture d'un minimum de 250 millions de francs (50 millions de dollars) d'équipement pour la modernisation des usines d'automobiles russes qui ne sont pas concernées par l'accord Fiat. Le même jour, un second accord était signé avec Renault et Peugeot concernant les problèmes de coopération scientifique et technique (technologie et organisation de la fabrication, recherche dans les matériaux et les modèles, études en commun d'organes et de véhicules), ainsi que la fourniture d'équipement ¹⁵¹. De son côté, Chausson a signé un contrat de 26 millions de francs pour la fourniture de gros outillage pour une nouvelle carrosserie produite par l'usine Gorki ¹⁵².

Le 9 septembre, la Régie Renault a conclu un accord avec la Roumanie prévoyant la construction d'une usine produisant 50,000 voitures par an. Le contrat, de près de 400 millions de francs, prévoit qu'au début les pièces seront achetées en France avant qu'elles ne soient fabriquées sur place ¹⁵³. Une semaine plus tard, c'est avec

149. *L'Unita*, 17 août 1966, cité par *Le Monde*, 18 août.

150. Fiat est installé depuis longtemps en Yougoslavie.

151. *Le Monde*, 16 octobre 1966. Il s'agit de quadrupler la production de l'usine Moskvitch qui fournit actuellement 80,000 voitures par an.

152. *Entreprise*, 14 juillet 1966.

153. *Le Monde*, 9 sept. 1966, Fiat, Ford-Allemagne et une autre firme française étaient en lice.

la Bulgarie que la Régie Renault signait un contrat prévoyant le montage de 10,000 à 12,000 véhicules par an¹⁵⁴. Quant à la Hongrie, elle a préféré un contrat prévoyant la livraison de 10,000 véhicules¹⁵⁵. Cette moisson de contrats au-delà du rideau de fer a d'ailleurs eu pour conséquence de contraindre la Régie nationale à créer une filiale spécialement chargée de vendre en Europe occidentale les produits soviétiques remis en règlement¹⁵⁶.

De leur côté les Japonais sont aussi en négociation avec l'U.R.S.S. pour construire une usine produisant 300,000 voitures par an. Cette entreprise située à Ijevsk serait spécialisée dans un nouveau type de « voiture d'hiver » inspirée de la Toyota-Corona. L'équipement serait fourni par les Japonais¹⁵⁷.

Plusieurs constructeurs japonais s'installent en Australie et y sont rejoints par Renault-Peugeot qui vient d'acquérir une usine dans la banlieue de Melbourne¹⁵⁸.

Renault et ses filiales qui ont déjà vingt-trois usines à l'étranger vont donc encore considérablement accroître leurs débouchés¹⁵⁹. La Régie a ainsi produit l'an dernier 158,000 véhicules, soit plus que les trois autres marques françaises (47,300 véhicules en Espagne, 46,100 en Belgique, 23,400 en Argentine). Citroën contrôle 10 établissements dont le plus important, en Espagne, produit 40,000 unités. Peugeot a 10 établissements dont certains en association avec Renault. Simca de son côté possède 5 établissements et utilise aussi 3 usines de Chrysler. Au total, avec près de 300,000 voitures construites à l'étranger en 1965, la France se trouve au 3ème rang mondial (63 usines réparties dans 27 pays), derrière les États-Unis (108 usines dans 42 pays) et la Grande-Bretagne (60 usines dans 26 pays), mais devant l'Allemagne (48 usines dans 22 pays), le Japon, l'Italie et la Suède. Cette progression, qui est assez récente, puisqu'en 1960 il n'y avait qu'une quarantaine d'établissements dépendants des marques françaises, n'est pas achevée et l'on pense

154. *Les Échos*, 19 octobre 1966.

155. *Les Échos*, 17 octobre 1966.

156. En effet les achats avec les pays de l'est de l'Europe se règlent généralement par un « troc » de marchandises.

157. *Le Monde*, 19 sept. 1966.

158. *Le Monde*, 18 août 1966. Lorsque la nouvelle usine produira à plein, 45 p.c. des pièces nécessaires au montage seront d'origine australienne.

159. On ne peut manquer de faire un parallèle entre la politique et l'économique, en ce qui concerne les rapports de la France et des pays de démocratie populaire.

qu'une dizaine d'usines nouvelles pourraient s'ouvrir en 1967 (dont peut-être Citroën à son tour au Québec).

3. Cette extension du réseau n'exclut pas une *réorganisation* des services déjà existants, en particulier en Europe. Chrysler, Rootes et Simca rationalisent leur réseau de distribution en s'épaulant mutuellement. Ford-Grande-Bretagne abandonne 15 concessionnaires et en reprend 30 nouveaux. Fiat et Lancia prennent le contrôle de leurs agents en France et créent une société Fiat-France et Lancia-France. Berliet s'assure pour sa part du contrôle du plus ancien constructeur automobile d'Autriche Graef. Quant à la Saviem ses accords avec Man et Alfa-Roméo lui permettent de couvrir la Communauté Européenne.

Aussi ne faut-il pas s'étonner qu'au premier semestre 1966 Volkswagen ait exporté 60 p.c. de sa production, Simca 55 p.c., Renault-Saviem 45 p.c., Peugeot 35 p.c., Fiat 30 p.c.¹⁶⁰.

On peut donc sentir dans ces développements de la stratégie des firmes que la lutte concurrentielle prend des formes violentes dans lesquelles sont employés tous les moyens possibles : ceux que procure la grande dimension des firmes américaines semblent écrasants, mais cet avantage ne provient-il pas plutôt de la faiblesse des constructeurs européens et, pour tout dire, du manque d'esprit d'entreprise aussi bien au niveau patronal qu'ouvrier, au niveau du consommateur que du citoyen ? On est ainsi amené à examiner dans quelles conditions se fait la nécessaire restructuration de l'industrie du Vieux Continent.

SECTION III — LA RÉORGANISATION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPÉENNE.

La conséquence la plus dramatique du protectionnisme — l'absence de concurrence — apparaît pleinement dans cette branche. Depuis sa création en effet l'industrie automobile européenne n'a jamais, jusqu'à ces dernières années, été soumise au vent salubre de la compétition. L'industrie américaine non plus, mais c'est moins grave dans l'énorme marché nord-américain à l'intérieur duquel

160. Bien que moins significative en valeur absolue, la progression des exportations de Volvo et de Daf, met en évidence la valeur d'un service après-vente très soigné, surtout pour les véhicules utilitaires.

existait cette lutte comme en témoigne le prodigieux processus de concentration dont les années 1920 et 1930 ont été le théâtre.

Pour en avoir été plus tardif, le réveil a été encore plus brutal. Il faut maintenant tout faire à la fois : modifier la dimension et les rapports entre firmes, transformer la mentalité et les lois, résister à une pression extérieure accrue.

1 — *L'effort des firmes.*

Il se concrétise non seulement par le développement des investissements, mais par un grand nombre d'accords entre les firmes. Car, contrairement aux apparences, le processus d'intégration des marchés nationaux a transformé une série de marchés oligopolistiques en un marché très concurrentiel.

A — *Les accords entre firmes.*

Ils sont extrêmement nombreux depuis quelques années, la création du Marché commun et de la Zone de Libre Échange ayant poussé les entreprises à se rapprocher et à se réorganiser. Leurs caractères varient suivant la date à laquelle ils ont été signés, ils sont de types très divers et leurs effets sont souvent très longs à se faire sentir, tant le poids des habitudes et l'environnement freinent l'évolution des structures.

1) *L'examen chronologique* fait apparaître plusieurs phases, l'année 1963 étant une charnière.

a) *De 1950 à 1962*, on ne constate que des regroupements entre constructeurs européens et du même pays. L'essentiel a d'ailleurs lieu en Angleterre avec la naissance de la B.M.C. et l'élargissement de Leyland et de Jaguar. En France, la Saviem, filiale de Renault créée par la réunion de plusieurs petits fabricants et Simca (alors contrôlée par Fiat), absorbe Ford-France. On peut noter ce choix de Ford qui « liquide » son usine en France, mais rachète entièrement celle de Grande-Bretagne. En Allemagne Mercedes-Benz prend le contrôle d'Auto-Union.

Les constructeurs français (Renault, Citroën) prennent pied en Espagne, mais les accords entre constructeurs de deux pays du Marché commun sont rares. De ceux qui ont été signés par Renault-Saviem, celui qui l'a été avec Henschel ne durera pas, seul celui qui a été signé avec Alfa-Roméo survivra. Ce sont là les résultats

les plus apparents de la création du Marché commun, mais les regroupements nationaux indiquent que l'on s'apprête à subir une concurrence accrue et que l'heure n'est plus aux petites entreprises : l'entrée ou la survie dans la branche n'est plus possible comme le montrent les exemples de Vespa-A.C.M.A. en France et de Borgward en Allemagne.

b) *En 1963 se déclenche l'offensive « américaine »*, car les constructeurs de Détroit entendent profiter du « grand marché » créé par la C.E.E. Elle prend la forme de l'installation systématique de Chrysler sur le Vieux Continent : prise de contrôle de Simca en France, de Barreiros en Espagne, de Rootes en Grande-Bretagne (en 1964) ¹⁶¹. Mack Trucks, alors en pourparlers de fusion avec Chrysler rachète les camions Bernard ¹⁶². Quant aux deux autres américains, ils lancent d'énormes développements de leurs investissements, en particulier sur le continent. En effet, l'interruption des négociations entre la Grande-Bretagne et la Communauté économique européenne (janvier 1963) obligent les constructeurs américains et anglais à traverser la Manche : ces derniers le font systématiquement, en particulier B.M.C. et Leyland ¹⁶³.

Sur le Continent la réaction est encore faible : les accords de Citroën avec Peugeot sont limités et ceux avec N.S.U. à long terme. Mais en Allemagne, Volkswagen et Mercedes-Benz se rapprochent en se partageant Auto-Union et Henschel rejoint Hanomag (rattaché à un très puissant groupe). Renault représente American Motors dont il monte les modèles en Belgique. Ce durcissement de la lutte voit la disparition de Facel en France.

¹⁶¹. Chrysler n'est pas majoritaire dans ces deux dernières firmes, mais détient 40 p.c. du capital de Barreiros, 45 p.c. des actions avec droit de vote et 65 p.c. des actions sans droit de vote chez Rootes. Les firmes européennes du groupe Chrysler conservent une autonomie certaine.

¹⁶². Les autorités anti-trust américaines n'autoriseront pas la fusion Chrysler-Mack Trucks.

¹⁶³. Berliet et le Saviem n'ayant pas la même « gamme » de véhicules utilitaires, l'échec des pourparlers entre ces deux firmes ne modifie pas, à court terme, leur situation sur le marché. Si en apparence, il semble y avoir un « accord de spécialisation » on peut estimer que cela coïncide simplement avec une phase de croissance de chacune des deux firmes qui renforcent d'abord leur gamme traditionnelle. Les développements récents prouvent, bien au contraire, la rivalité entre les deux firmes. Deux auteurs lausannois, Janos Szokoloczy-Syllaba (*Les organisations professionnelles françaises et le Marché Commun*, A. Colin, 1965, p. 252 et Édouard Mahler (*L'industrie automobile*, Lausanne, 1966) signalent cependant cet accord.

Tableau XXVI
Les principaux accords dans l'automobile en Europe depuis 1950

	Dates et partenaires	Pays	Nature de l'accord					Observations	
			Recherche	Fabrication Montage	Contrôle	Fourtiture Sous-traitance	Entretien Service		Commercial
1950	Peugeot + Chenard et Walker	Fr.							
1951	Leyland + Albion	G.B.							Fusion
1952	Austin + Morris	G.B.							Fusion dans la B.M.C.
1953	Renault + F.A.S.A.	Fr.-Esp.							Création
1954	Simca + Ford France	Fr.-E.U.							Absorption
1955	Renault + Latil + Somua	Fr.							Fusion dans la Savim
	Leyland + Scammell	G.B.							Fusion
	Citroën + Panhard	Fr.							Accords de fabrication et de vente
1956	Rootes + Singer	G.B.							Fusion avec un carrossier
1957	Saviem + Besset	Fr.							Fusion
1958	Mercedes-Benz + Auto-Union	Fr.-Esp.							Création
1959	Saviem + Chausson	Fr.							Absorption du département autocar de Chausson
	Steyr + Saurel	Autriche							Fusion
1960	Jaguar + Daimler	G.B.							Fusion
1961	Jeep + Guy	G.B.							Fusion
1961	Leyland + Standard-Triumph	G.B.							Fusion
	Ford + Ford G.B. Henschel	E.U.-G.B.							Fusion
1962	Renault-Saviem + Henschel	Fr.-All.							Fusion
	Leyland + A.C.V.	G.B.							Fusion
	Renault-Saviem + Alfa-Roméo	Fr.-Ital.							Ford M.C. rachète entièrement sa filiale britannique
	Vespa-Acma	Fr.							Fusion
	Bogward	All.							— Disparition
	Berliet + Alvis	Fr.-G.B.							— Disparition
1963	Berliet + Faurax et Chaussende	Fr.							Fusion avec un carrossier
	Chausson + Moskvitch	Fr.-U.R.S.S.							Équipement d'une usine
	Chrysler + Simca Auto	E.U.-Fr.							Chrysler acquiert 68% du capital
	Chrysler + Barreiros	E.U.-Esp.							Chrysler acquiert 40% du capital
	Mack-Trucks + Bernard	E.U.-Fr.							Projet de fusion Mack-Chrysler
	Chrysler (Simca) + Fiat	E.U.-Ital.-Fr.							Création de Simca-Industries
	Leyland + Hotchkiss	G.B.-Fr.							
	A.E.C. + Willem	G.B.-Fr.							
	E.M.C. + Willeme	G.B.-Fr.							
	Leyland + Brossel	G.B.-Belg.							
	Leyland + D.A.F.	G.B.-P.B.							
	Leyland + Verheul	G.B.-P.B.							
	Rootes + Henschel	G.B.-All.							L'accord Renault-Henschel est dénoncé

Tableau XXVI (suite)
Les principaux accords dans l'automobile en Europe depuis 1950

Dates et partenaires	Pays	Nature de l'accord					Observations	
		Recherche	Fabrication Montage	Contrôle	Fourniture Sous-traitance	Entretien Service		Commercial
1964	B.M.C. + Innocenti A.E.C. + Barreiros B.M.C. + Sava Leviand + Ensa Rootes + M.S.A. Citroën + Peugeot Citroën + N.S.U. Citroën + Peugeot Renault + American-Motors Chrysler + Rootes Volkswagen + Daimler-Benz Hannomag + Henschel Facel	G.B.-Ital. G.B.-Esp. G.B.-Esp. G.B.-Esp. G.B.-Esp. Fr. Fr. Fr. Fr.-E.U. E.U.-G.B. All. All. Fr. Fr. Fr. G.B. G.B. All-Ital. All. All.-E.U. Fr. Fr. Fr.-Ital.-All. Fr. Fr. Fr.-U.R.S.S. Fr.-U.R.S.S. Fr.-Roum. Fr.-Bulg. Fr. Fr.-U.R.S.S. Fr.-Autr. All. G.B. All. Ital.-U.R.S.S. Ital.-Pol.	+	++++ ++	+++ ++++	+ +	+++ +++ ++	Normalisation des fournitures Pour le moteur à piston rotatif Wankel Filiale commune Montage des Rambler en Belgique Chrysler acquiert 45% du capital V.W. acquiert 50% d'Auto-Union Fusion Disparition Fusion complète Fusion avec un carrossier Distribution mutuelle des modèles Adaptation du moteur Wankel sur les poids lourds Fabrication des moteurs Cummins par Krupp Absorption du département fondé Association dans la recherche et l'exportation Extension des accords de 1962 : pile à combustible Agrandissement de l'usine Moskvitch Installation d'une usine Installation d'une usine Fourniture de châssis et moteurs Installation d'une usine Vente de Berliet en Autriche Installation d'une usine Installation d'une usine
1965	Citroën + Panhard Saviem + Richard Continental B.M.C. + Pressed Steel Roover + Awis B.M.W. + Autobianchi + Fiat Klöckner-Humboldt-Deutz + N.S.U. Krupp + Cummins Simca Auto + Simca Industries Fiat + Simca Industries Renault + Peugeot Renault + Alfa-Roméo + Man Renault + divers Renault + Moskvitch Renault + Peugeot + U.R.S.S. Renault + Roumanie Renault + Bulgarie Renault + Richier Chausson + Gorki Berliet-Greef		++++ ++	++++ ++		+++ ++		
1966	Volkswagen + Mercedes B.M.C. + Jaguar B.M.W. + Glass Fiat + U.R.S.S. Fiat + Pologne						++	

En 1965, pendant que se construisent ou commencent à produire les nouvelles usines de la General Motors et de Ford, le processus de concentration « nationale » reprend : Citroën absorbe Panhard (qui lui était déjà lié). La Saviem s'associe avec le seul constructeur français de tracteurs à chenilles (Richard Continental). B.M.C. absorbe un gros carrossier anglais, Rover en fait autant avec Alvis, N.S.U. donne à Klöckner-Humbolt-Deutz la possibilité d'adapter les moteurs Wanke sur les camions. La Fiat allemande et B.M.W. distribueront les modèles Fiat, Autobianchi rendant le même service à la B.M.W. en Italie.

c) En 1966 cette tendance s'accroît pendant que Renault et Fiat « envahissent » l'Europe orientale. Simca-Industries est scindée, la fonderie étant reprise par Chrysler, les camions Unic et les tracteurs Somaca par Fiat-France qui distribuera aussi les véhicules Fiat et OM.

Le printemps voit l'annonce de trois accords significatifs : B.M.C. et Jaguar fusionnent dans la British Motors Limited ; Renault et Peugeot s'associent pour la recherche, la mise au point de nouveaux modèles et l'exportation. Mercedes et Volkswagen rapprochent leurs bureaux d'études.

Au début de l'été et de l'automne 1966 sont signés une série d'accords entre Fiat et Renault d'une part, et les pays de l'Est de l'autre. Ce « Drang nar Osten » des deux plus grosses entreprises des pays latins du continent est une riposte directe à la pression que les grands constructeurs américains exercent sur le marché européen et qui va s'accroître d'ici quelques années. Renault-Saviem étend ses accords avec Man et Alfa-Roméo de façon à assurer la continuité d'un réseau continental indispensable pour les poids lourds, imité en cela par Berliet. Quant au rapprochement de B.M.W. et de Glass, c'est un « réflexe de survie » de deux constructeurs qui produisent ensemble moins de 100,000 voitures par an.

2) *Le contenu de ces accords est très varié et semble même évoluer avec le temps (tout au moins à court terme).*

a) *Les accords de fusion sont pratiquement les seuls jusqu'en 1961 et restent encore nombreux ensuite. Il semble cependant que la vague marque un temps d'arrêt faute de candidats. Une fois absorbées les petites entreprises artisanales, même au niveau euro-*

péen, les survivants sont — ou se croient — assez puissants pour lutter isolément.

L'avenir n'étant cependant pas assuré, malgré l'expansion remarquable de l'automobile en Europe, certains constructeurs ont la prudence de se rapprocher, généralement d'un autre national, en particulier en ce qui concerne la recherche et la mise au point des nouveaux véhicules.

b) *L'accord Renault-Peugeot* est particulièrement caractéristique. C'est d'abord une question d'hommes et de philosophie de l'entreprise. Chez Citroën (comme chez Michelin) un patron de droit divin, persuadé de « la supériorité de la technique, des méthodes, des produits et de l'éthique de cette société »¹⁰⁴.

Chez Peugeot, c'est « cette solide bourgeoisie libérale qui croit aux droits du citoyen économique et à l'égalité entre entrepreneurs, grands ou petits ».

Chez Renault « un grand bourgeois fonctionnaire, gauchissant, homme de service public qui agit pour des fins de démocratie sociale et à qui l'aile marchante (en arrière) du patronat n'est pas près de pardonner la quatrième semaine de congé payé et le succès de sa gestion ».

La Régie Renault doit être (et est) un des porte-drapeaux de l'industrie française. Son dynamisme libéral est plus à même de faciliter l'intégration de l'avenir avec Peugeot que la prudence traditionnelle de Citroën. Dans les « fiançailles » Citroën-Peugeot, le mariage « de raison » devait conduire à l'absorption. Avec la Régie on a parlé « d'union libre », car le contenu juridique des accords est très mince. Parce que dans le premier cas l'engagement aurait été définitif, on a buté sur chaque difficulté et la diversité des habitudes n'a pas permis le progrès. Au contraire, dans l'accord de 1966 « l'indépendance dans l'interdépendance » n'est rien si l'on ne met pas le meilleur de soi-même et le premier acte positif de l'association a été la confrontation des services d'études et dès le 1^{er} septembre 1966 le dépôt en commun des brevets. Il y a donc pour l'instant plus une communauté d'efforts qu'une mise en commun du potentiel. Pour l'avenir cependant tout est possible : achats en

¹⁰⁴. À ce sujet, voir le très remarquable article de Paul Haguët, dans *Direction*, juin 1966, p. 542, dont nous partageons les conclusions.

commun, gamme unique, réseau commun à l'étranger, assistance réciproque, filiales communes.

3) Ces accords doivent être vus dans une *perspective dynamique*.

a) *Plusieurs années* sont généralement nécessaires pour obtenir des résultats surtout dans le milieu européen. La fusion d'Austin et de Morris n'a commencé à porter ses fruits que cinq ans après. Il est bien certain qu'un délai assez long sera nécessaire à Renault-Peugeot, à Mercedes-Volkswagen, à Citroën-N.S.U. pour harmoniser leurs gammes. Les fusions sont donc une solution lente, surtout si les partenaires sont également faibles ; dans le cas de la Saviem il a fallu de gros investissements à Annonay d'abord, puis la construction d'une usine et le rachat d'un arsenal. Les complémentarités sur le papier ne sont guère plus faciles en réalité, car il y a alors moins bonne connaissance de l'autre, de son marché, de ses besoins et souvent, comme on a attendu la dernière minute, il faut parer au plus pressé.

b) *Les accords entre nationaux* sont les plus fréquents, alors que logiquement on aurait pu s'attendre, au moins dans la Communauté, à des accords entre firmes de pays différents dont les réseaux se complétaient mutuellement *sur le plan géographique*. Mais de tels accords ont buté sur des gammes concurrentes (Renault-Henschel). Les seules exceptions notables sont les accords Renault-Saviem-Man-Alfa-Roméo, dans lesquels le constructeur allemand fournit ses gros moteurs à la Saviem, le constructeur italien de petits moteurs diesel fabriqués sur les plans de Renault, les deux assurant le service des véhicules correspondants. Fiat a, de son côté, une usine en Allemagne (Neckar) et en France (Unic-Someca).

Cette tendance aux regroupements nationaux a conduit à utiliser d'abord les espaces vides (relativement) tels le Benelux, l'Espagne, demain l'Est de l'Europe, etc., pour y rechercher une expansion individuelle. Peut-être aussi faut-il y voir un acte politique délibéré, bien qu'occulte. De « vieilles nations », et surtout celles où est née l'automobile, ne peuvent pas admettre le risque d'une prise de contrôle de cette branche par les constructeurs américains. Aussi Fiat, Volkswagen-Mercedes-Auto-Union, B.M.C., Renault-Peugeot ont-ils pour mission de proclamer le refus de se laisser « coloniser »

par le capital « étranger », fût-il celui d'un partenaire de la Communauté.

Cette situation, très sentimentale et qui va bientôt être dangereuse sur le plan économique, va-t-elle durer ? Encore quelques années probablement tant qu'une suproduction massive n'apparaîtra pas. Or celle-ci est prévisible si General Motors et Ford poursuivent le développement de leurs investissements. Les empêcher est impossible, car si la France n'en veut pas, le Benelux ou l'Allemagne, sinon l'Italie les accueilleront, comme le prouvent des exemples récents.

Il ne restera donc plus que la solution « communautaire », pudiquement appelée « accord de spécialisation », dans le genre de celle qui a été appelée de ses vœux il y a deux ans par M. Nordhoff, directeur général de Volkswagen : « Les firmes européennes n'ont pas la possibilité de se battre sur deux fronts : combattre les Américains et se faire la guerre entre elles... Il ne doit pas s'agir de créer des « cartels » de prix, mais d'entreprendre un effort commun en se répartissant le marché selon les cylindrées, de façon à éviter la possibilité d'une surproduction européenne qui rend nécessaire une régularisation de la production de toutes les usines européennes d'automobiles, y compris les usines appartenant aux Américains »¹⁶⁵. Cela rejoignait ainsi les préoccupations de la Commission de la Communauté économique européenne, publiées en 1962 et la Régie Renault se déclarait prête à faire quelque chose dans ce sens.

Mais rien n'a cependant changé et le risque demeure. Il semble qu'il ait été exagéré dans la mesure où le marché européen se développe et peut encore beaucoup se développer, surtout... vers l'Oural. Mais ce qui complique tout et rend la situation incertaine, et par là même dangereuse, c'est l'apparition prochaine d'une concurrence désordonnée dans une branche que l'ampleur des investissements rend généralement oligopolistique.

B — De l'oligopole à la concurrence.

Cette mutation prend de l'importance parce que les oligopoles « nationaux » n'étaient pas concurrentiels, peut-être tout simplement en raison de la demande plus forte que l'offre. Ce qui rend

¹⁶⁵. Interview à l'Expresso du 2 juillet 1964, cité par Le Monde du 26 juillet 1964.

la situation réellement originale et par là plus fragile, c'est que la fin des oligopoles se combine avec une telle augmentation de l'offre que certains craignent un excès et, pour tout dire, une crise.

1) *La fragilité de l'industrie automobile européenne tient évidemment à sa faible concentration.* Encore faut-il la mesurer de façon scientifique et ne pas se contenter de pourcentages trompeurs.

a) J.-S. Bain, dans son dernier ouvrage, tente une *comparaison de la concentration des sociétés dans huit pays*¹⁶⁶. Le critère étant le pourcentage de la production (ou de la valeur ajoutée) de la branche « automobiles de tourisme » fourni par les plus grosses entreprises, les résultats obtenus sont pour le moins curieux¹⁶⁷ !

L'Italie, la France, la Grande-Bretagne et le Japon ont ainsi une « concentration » inférieure à celle de l'Inde (95 p.c. pour les trois premières firmes) qui rejoint presque celle des États-Unis (96 p.c. pour les trois premières firmes) et reste bien inférieure à celle du Canada (100 p.c. pour trois firmes) et de la Suède (100 p.c. pour une seule firme)¹⁶⁸. Certes la « concentration » de l'automobile est forte au Canada, mais pour toutes autres raisons. Il est donc nécessaire de compléter la concentration en pourcentage par un critère en valeur absolue : la valeur ajoutée ou le chiffre d'affaires sont les plus valables et en approximation le chiffre de la production¹⁶⁹. Cela permettrait de constater que si la première firme italienne contrôle 84 p.c. du marché, contre 50 p.c. seulement pour la première firme américaine, cela peut cependant signifier que la firme américaine produit 4 à 5 fois plus de véhicules !

b) Car la concentration est relative à un *marché déterminé*¹⁷⁰. Or le marché intérieur vient en quelques années de quadrupler pour les constructeurs européens, puisque les droits de douane sont maintenant réduits de 80 p.c. Donc Fiat n'a plus qu'un quasi-monopole de fait (bien que géographiquement l'Italie soit protégée), car sur

166. J.-S. Bain, *International Differences in International Structures*, Yale University Press, 1966, pp. 67 et ss.

167. En faisant abstraction de la date des données utilisées, car c'est la méthode qui est mauvaise.

168. Ces deux derniers pourcentages semblent inexacts.

169. Cf. supra, section II.

170. C'est la notion de *relevant market*, familière à la politique antitrust. Entre 1950 et 1960 il était normal d'étudier la part du marché national tenu par chaque firme, comme l'a fait par exemple John Sheahan, in *Promotion and Control of Industry in Postwar France*, Harvard University Press, 1963.

les quatre millions de voitures neuves immatriculées dans la Communauté en 1965, Fiat n'en a fourni que 790,000, soit moins de 20 p.c. (19.7 p.c.) et Volkswagen 580,000, soit moins de 15 p.c. (14.5 p.c.) ! Au troisième rang on trouve Opel (General Motors) avec 445,000 voitures (11.1 p.c.) ; au quatrième, Ford, 374,000 voitures (9.3 p.c.) et au cinquième, Renault, 363,000 voitures (soit 9.1 p.c.). Les trois premiers constructeurs ne fournissent que 45.3 p.c. du marché et les cinq premiers 63.7 p.c. On est donc fort loin de la situation oligopolistique qui règne aujourd'hui en Amérique du Nord ou qui caractérisait les marchés nationaux européens avant 1958-1960¹⁷¹.

2) *Le contrôle du capital des principales firmes* complique encore la situation. Il y a en effet un partage entre trois groupes dont il n'est guère possible de modifier les limites : capitaux publics, capitaux privés européens, capitaux privés américains.

a) *Les firmes dont le capital est contrôlé par les Pouvoirs Publics* sont gérées exactement comme des firmes du secteur privé. Volkswagen, Renault, Alfa-Roméo ont un dynamisme qui ne rappelle en rien l'esprit des « ronds de cuir » cher à Courteline.

Tableau XXVII

Automobiles de tourisme : comparaison du pourcentage de la production de la branche fourni par les plus grosses entreprises, dans huit pays¹⁷²

Année	Pays	Nombre d'entreprises	P.c. de la production de la branche fourni par les dites entreprises	Année	Pays	Nombre d'entreprises	P.c. de la production de la branche fourni par les dites entreprises
1954	États-Unis	4	98	1959/60	Italie	1	84
		8	99				3
1951	Grande-Bretagne	3	74	1948	Canada	8	100
		3	77				3
1958	Japon	3	77	1960/61	Inde	3	95
		10	100				1
1954	France	3	79	1959	Suède	1	100
		7	100				

171. Certes, les exportations permettent à Volkswagen de vendre plus de la moitié de sa production à l'étranger, mais cela n'enlève rien au caractère extrêmement compétitif de la lutte dans le Marché commun.

172. Source : J.-S. Bain, *op. cit.*, tableaux 4-1 à 4-8.

Tableau XXVIII
Contrôle du capital des principales firmes européennes d'automobile

Pays	Pouvoirs publics européens	Capitaux privés européens				Capitaux privés américains			
		Divers	Fiat	B.M.L.	General Motors	Ford	Chrysler	Autres	
Allemagne	Volkswagen Auto-Union	Daimler-Benz B.M.W.-Glass Magirus Man Hamomag-Henschel Bussing Krupp N.S.U.	Neckar		Opel	Fordwerke			
France	Renault Saviem S.F. Alfa-Roméo	Citroën Berliet Peugeot	Unic-Someca	Hotchkiss Willème			Simca-Auto	Bernard (Mack Trucks)	
Italie	Alfa-Roméo	Lancia	Fiat O.M. Autobianchi	Innocenti					
Benelux	Volkswagen Renault Saviem Moskvitch	D.A.F. Citroën Mercedes-Benz Peugeot Leyland Volvo Scania-Vabis	S.A.M.A. Fiat	B.M.L.	G.M.C.-Vauxhall Bedford	Ford Werke			
Grande-Bretagne		Leyland- Standard Triumph Rolls-Royce		B.M.L.-Jaguar	Vauxhall Bedford	Ford	Rootes		
Espagne	F.A.S.A.-Renault	Pegaso Citroën-Hispanà	S.E.A.T.	B.M.L.			Barreiros Simca		
Suède		Volvo Scania-Vabis							

Volkswagen a vendu 60 p.c. de ses actions, mais avec interdiction de cumul, ce qui fait qu'avec 20 p.c. pour le Bund (Allemagne fédérale) et 20 p.c. pour le Land, le contrôle de la firme reste bien entre les mains des pouvoirs publics¹⁷³. Renault est entièrement la propriété de l'État français (et ne peut émettre que des obligations), mais sa filiale « poids lourds » la Saviem est cotée en Bourse. Alfa-Roméo est contrôlée par la Finmeccanina, elle-même partie de l'I.R.I. qui regroupe toutes les participations publiques italiennes (La société française Alfa-Roméo a son capital partagé entre Renault et Alfa-Roméo).

Il semble invraisemblable que l'une de ses firmes puisse être contrôlée par un groupe à capital « étranger ». Et tant qu'il n'y a pas de « sociétés publiques communautaires », il sera difficile de rapprocher juridiquement ces firmes¹⁷⁴. Il semble cependant que la collaboration Renault-Alfa-Roméo soit amenée à se développer.

b) *Les firmes à capital privé européen ou « indépendants »* (par analogie avec l'industrie pétrolière) peuvent se classer en trois groupes :

1. Deux firmes privées sont liées aux grands constructeurs à capitaux publics, Mercedes-Benz avec Volkswagen et Peugeot avec Renault. Dans les deux cas la nature des liens créés au printemps 1966 en matière de recherche lient l'avenir de ces firmes à leurs puissants alliés. Il n'est pas impossible ultérieurement que cela conduise à quelque assouplissement de la structure juridique de Volkswagen et de Renault, plutôt dans la forme limitée de création de holdings que de « dénationalisation » à proprement parler, ce qui faciliterait l'intégration des entreprises.

2. Les deux grandes affaires privées que sont la Fiat et la B.M.L. : leur structure est la même, avec implantation des deux en France, en Belgique et en Espagne ; en Allemagne pour Fiat, en Italie pour la B.M.L. Les maisons-mères ont des gammes très complètes, de la voiture de tourisme au poids lourd et à la voiture de

173. Après avoir partagé le contrôle d'Auto-Union avec Mercedes-Benz, il semble que maintenant Volkswagen ait la majorité (*Les Échos*, 1er juillet 1966).

174. Les nécessités de la politique énergétique, et en particulier le désir de contrôler une partie des approvisionnements, tendent à pousser rapidement à la création de sociétés publiques européennes dans le secteur des hydrocarbures. Une fois le précédent créé, une récession dans l'automobile pourrait entraîner le même résultat.

luxue (surtout lorsque Fiat aura attiré l'un de ses prestigieux, mais faibles concurrents, comme Lancia).

Comme dans le cas de Volkswagen et de Renault, il ne semble guère réaliste de voir l'une de ces deux firmes se lier avec des entreprises à capitaux extérieurs de la Communauté. Mais si cela semble difficile, rien n'exclut un rapprochement entre deux de ces quatre « grands » européens, ce qui pourrait faire naître deux rivaux de la taille de Ford.

3. Restent les « *petits indépendants* ». Les plus petits sont condamnés, mais certains sont la « frange automobile » de puissants groupes industriels dont ils assurent un débouché : Citroën pour Michelin. Hanomag-Henschel pour Rheinstahl, Krupp et Mercedes-Benz pour le groupe Flick. Ils peuvent donc subsister plusieurs années, mais à terme ils devraient rejoindre, soit en droit, soit en fait, un groupe national (public ou privé) ou un groupe américain ¹⁷⁵.

C — *Les filiales des groupes américains* ou leurs sociétés associées (Rootes et Barreiros chez Chrysler) ne tiennent encore qu'une place limitée, mais leurs possibilités sont énormes dans la mesure où les sociétés-mères peuvent rechercher en Europe une expansion freinée aux États-Unis par la saturation du marché.

Cette insuffisante concentration des groupes européens a une conséquence grave : *l'insuffisante intégration de la branche réduit le profit des firmes*. J.-S. Bain avait déjà noté que le classement de 42 industries américaines en deux groupes — profits forts et profits faibles — ne permettait pas, à l'intérieur de chaque groupe, de trouver une corrélation entre le taux de profit et la concentration, empêchant ainsi de formuler une loi liant de façon directe et positive le profit et la concentration ¹⁷⁶. Cette situation s'éclaircit si l'on admet qu'il y a deux niveaux d'équilibre pour la firme : l'un avec fort profit et forte concentration, l'autre avec faible profit et

¹⁷⁵. On peut, comme au Japon, jouer au jeu des mariages et, par exemple, imaginer Michelin et Fiat échangeant l'automobile contre le caoutchouc, Citroën rejoignant Fiat et Pirelli, Michelin. Le rapprochement de Citroën et de Berliet dont on parle actuellement permettrait d'associer deux firmes aux gammes complémentaires et confirmerait le caractère « national » des accords. De même, de l'autre côté, de la Manche les pourparlers de rachat de Rover par Leyland peuvent faire naître un « grand » du véhicule utilitaire et des voitures de classe.

¹⁷⁶. J.-S. Bain, « Relations of Profit Rate to Industrial Concentration », *Quarterly Journal of Economics*, août 1951.

faible concentration de la branche¹⁷⁷. Il faut donc franchir ce « seuil de concentration » pour espérer obtenir des profits élevés. Or on doit constater que dans l'automobile européenne peu de firmes ont franchi ce seuil¹⁷⁸.

On peut en déduire que dans la situation actuelle, la compétition entre unités ne possédant ni la même mesure de concentration¹⁷⁹, ni le même taux de profit, ne peut conduire qu'à la disparition de celles qui fonctionnent dans un « équilibre de sous-concentration »¹⁸⁰, sauf intervention d'un *deus ex machina*¹⁸¹.

On peut prévoir qu'un ralentissement de la conjoncture pousserait les firmes à une concentration accrue, mais les possibilités restent faibles puisque les différentes catégories d'entreprises européennes de l'automobile sont difficilement missibles.

Donc il est raisonnable de s'attendre à ce que le marché européen de l'automobile reste moins oligopolistique que celui de l'Amérique du Nord. Il est exclu qu'un groupe « américain » puisse conquérir plus de 50 p.c. du marché et il serait même étonnant que les trois constructeurs américains puissent *ensemble* atteindre plus de 30 p.c. du marché (ce qui, en valeur absolue, leur laisse d'ici 10 ans de très larges possibilités de production). Car, pour des raisons faciles à imaginer cela provoquerait une réaction extrêmement violente des gouvernements et des firmes qui conduirait vraisemblablement à la naissance d'un ou de deux très grands groupes européens, par réunion des chefs de file actuels (Volkswagen, Renault, B.M.L., Fiat) et regroupements autour d'eux.

Il reste cependant une possibilité, indirecte, d'accroître la part des groupes américains dans le marché. C'est l'absorption d'un des « grands » américains par un groupe européen. Cela ne présenterait pas de difficultés pour un petit constructeur comme American

177. À ce sujet cf. l'article de O.E. Williamson, « A Dynamic Theory of Inter-firm Behavior », *Quarterly Journal of Economics*, août 1951, nov. 1965 et Max Peyrard, « Un modèle dynamique de stratégie de l'entreprise », *Revue Économique*, janvier 1967; (III, A.).

178. Les firmes à fort taux de profit peuvent s'adapter beaucoup plus facilement aux fluctuations conjoncturelles, comme l'ont établi les travaux de P. Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, p. 76 et de G.J. Stigler, « A Theory of Oligopoly », *Journal of Political Economy*, février 1964.

179. La filiale d'une société américaine conserve, de par ses liens technico-financiers, l'avantage du degré de concentration de la branche de la firme-mère aux États-Unis.

180. Si l'on peut se permettre cette transposition d'une expression de J.M. Keynes.

181. Qui peut être les pouvoirs publics ou une société à capital américain, à défaut d'une fusion avec un concurrent national.

Motors dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à celui des quatre « grands » européens. Mais pour avoir une signification réelle, il faudrait que l'opération concerne Chrysler¹⁸². Même si cela prenait la forme, éminemment souhaitable à tous points de vue d'une association entre égaux, la question qui reste posée est de savoir si à Détroit et surtout à Washington on l'admettrait. Posé ainsi, le problème devient politique, mais toute institution humaine d'une certaine dimension ne peut ignorer la politique.

2 — *Les contraintes institutionnelles.*

Elles sont restées encore très fortes sur le Vieux Continent qui n'est pas, comme le Nouveau, celui de la « civilisation de l'automobile ». L'importance de l'automobile dans le développement économique et social est une découverte récente, qui n'est pas encore admise par une partie de l'opinion publique, ce qui explique dans beaucoup de cas des positions encore très fortement malthusiennes. Fort heureusement, l'évolution des esprits et surtout la création de la C.E.E. commencent à transformer les structures, tant mentales qu'économiques.

À — *Le malthusianisme protectionniste est encore vivace en Europe.*

Il se manifeste dans tous les pays d'une façon ou d'une autre, mais est particulièrement net en France, que ce soit au niveau de l'opinion publique, du patronat ou des syndicats ouvriers.

1) *L'opinion publique* (en particulier l'élite qui l'influence) est restée longtemps assez hostile à l'extension de l'usage de l'automobile pour deux séries d'arguments, les uns faisant appel à la rationalité économique, les autres n'étant, hélas, que l'expression de comportements sociaux et mentaux pour le moins rétrogrades.

a) On ne saurait trouver de meilleure présentation des *arguments économiques* contre la diffusion de l'automobile que celle qu'en a fait souvent le professeur Alfred Sauvy¹⁸³. Son raisonnement constate la « faible » importance de la « surfiscalité spéci-

182. General Motors étant trop important et Ford, une firme familiale.

183. « Quelques vérités sur l'industrie automobile et l'expansion : un progrès coûteux ; une opinion chloroformée », *Le Monde*, 12 et 13 avril 1960. « Une industrie sans mesure », *Les Cahiers de la République*, n° 32, mai 1961, et dans *La Vie Française* du 12 mars au 14 mai 1965.

fique » de l'automobile et l'irrationalité du transport automobile. La balance entre la fiscalité spécifique (carte grise, taxation des carburants, etc.) et les dépenses imputables à la circulation routière, fait apparaître un excédent, mais que l'auteur estime plus que compensé par des dommages difficiles à estimer mais réels, comme la pollution de l'atmosphère, le bruit, l'embouteillage urbain, etc.

L'irrationalité du transport automobile serait évidente aussi bien en ce qui concerne les véhicules de tourisme qui encombrant les rues des villes, que les camions qui écrèment le trafic de marchandises. Le transport en commun, même en surface, dans les grandes agglomérations, occupe moins de place et coûte moins cher à l'usager. Quant au chemin de fer, il ne peut assurer son équilibre à cause de l'absence de coordination des transports, et ainsi l'usager ne peut bénéficier de son coût marginal particulièrement bas. Alfred Sauvy cite par exemple les pays de l'Est de l'Europe qui, selon lui, se rapprochent mieux de l'optimum économique en matière de transports et il ne considère pas important, pour développer les exportations d'automobiles, d'avoir un large marché intérieur.

Les arguments relatifs aux pays de démocratie populaire semblent pour le moins curieux et sans rapport avec la situation en Europe occidentale ¹⁸⁴, sans compter les perspectives ouvertes depuis six mois par les projets de développement de la production. En ce qui concerne l'exportation, il semble aussi que pour un produit aussi répandu, et sans caractère spécifique couvert par un brevet ou protégé par un secret de fabrication, elle ne peut évidemment se faire que si le marché national est important. Exporter la moitié de la production est déjà une prouesse et il vaut mieux implanter des usines à l'étranger que de dépasser ce chiffre.

En ce qui concerne la fiscalité, il faut en effet remarquer que si l'impôt à l'achat est beaucoup plus faible en France (la fameuse « vignette » a aussi perdu de son poids avec la diminution de valeur de la monnaie), l'impôt sur le carburant est tel qu'il accroît énormément le *coût de fonctionnement du véhicule* ¹⁸⁵, ce qui contribue aussi à réduire les achats. Quant à l'encombrement des rues des

184. Au stade d'industrialisation limitée de ces pays, le chemin de fer peut peut-être être suffisant. Mais l'exemple italien (et même allemand), pour ne pas rappeler celui de l'Amérique du Nord, prouve que la route est un facteur important de développement économique général.

185. Cf. infra, le développement consacré à la fiscalité.

villes, il tient surtout à une remarquable incurie dans l'organisation du parcage : en fait cette insouciance provient du faible encombrement relatif des villes françaises où — comme à Paris — les immeubles de plus de 20 mètres de haut ne peuvent être construits dans le centre. Quant aux routes, tout est relatif : même utilisées par des diligences les voies romaines seraient insuffisantes et le réseau politique ou stratégique du Second Empire est manifestement saturé.

Mais la valeur des arguments concernant le coût du transport routier est sujette à caution. D'abord il est basé sur la théorie classique des « rendements décroissants » à partir d'une certaine utilisation du réseau. Alfred Sauvy reconnaît d'ailleurs que le réseau routier insuffisamment utilisé a été mieux employé avec l'automobile. Et c'est là que l'on rentre dans le domaine du subjectif : dans quelle limite joue la réduction du coût marginal ? Il semble qu'en 1960 le chemin de fer ait le sien plus bas, compte tenu d'un certain réseau et du type de matériel utilisé. Ce coût sera-t-il toujours plus bas si le nouveau matériel (attelage automatique, sécurité des voies, etc.) est indispensable au moment même où l'on assiste dans le transport routier à un accroissement de la charge utile des véhicules, donc une baisse du prix de revient par tonne ? Dans le premier cas 1970 n'est pas 1966 et les tonnages actuels des camions (30 T. de charge utile) permettent de rivaliser avec le train qui suppose généralement deux ruptures de charge et, en vitesse commerciale, ne dépasse pas les 50 km/h. En outre, l'insuffisance des liaisons transversales en France rend le camion encore plus efficace, même sur de petites routes. Enfin, l'argument du coût marginal plus faible tombe de lui-même à partir d'une certaine saturation, comme celle qui guette les meilleures lignes du réseau ferré français. Construire 500 km. d'autoroute ou de voie ferrée est d'un coût sensiblement identique, mais la route garde une souplesse sans égale : même pour transporter des poutrelles en acier elle permet de livrer sur place et même, sans stockage, de passer du stade de la mise en œuvre à partir du véhicule, ce qui est impossible avec des wagons¹⁸⁶.

b) Mais les arguments tenant aux *structures sociales et mentales* sont encore plus forts, bien que plus difficiles à discerner. En

¹⁸⁶ L'industrialisation de la construction implique pour la même raison le développement de ce type de transport.

réalité, on admet mal encore, en Europe occidentale, que tout le monde puisse avoir une automobile. « Rouler carrosse » a été si longtemps un des signes extérieurs de supériorité sociale que certains sont choqués de constater que l'automobile se démocratise. Dans le fond, sans oser l'avouer, beaucoup de ceux dont le revenu permet depuis longtemps d'entretenir une auto, regrettent que celle-ci ne soit plus l'objet dispendieux qu'elle a été jusqu'à ces dernières années. Ce sont ceux qui prétendent que les augmentations de salaires ou les allocations familiales sont destinées à l'automobile et beaucoup sont choqués que des ouvriers ou des employés puissent se rendre à leur travail en voiture, les « deux roues » étant bien suffisants. Ce n'est en fait qu'un des aspects du raisonnement des classes dirigeantes traditionnelles qui cherchent à se défendre contre la poussée des salariés dont le niveau de revenu atteint le leur.

Cette opinion « aristocratique » se trouve renforcée par un courant de pensée « socialiste » qui voit dans l'automobile un jouet futile importé des États-Unis pour endormir l'esprit révolutionnaire des prolétaires européens. L'achat à crédit est pour eux une nouvelle forme de l'esclavage. Ils refusent de voir, déformation fréquente chez certains intellectuels, que la possession d'un bien matériel, jusque-là réservé à des consommateurs plus riches, est une libération et non pas une aliénation ¹⁸⁷.

Un troisième courant peut être caractérisé comme étant celui du « conservatisme fonctionnel » ; il vise à maintenir les activités dans des proportions identiques à ce qu'elles étaient jusqu'alors et, parmi elles, les transports. Il satisfait à la fois le polytechnicien directeur à la S.N.C.F. qui peut ainsi « jouer du train », sans se soucier des impératifs commerciaux et l'ingénieur des Ponts et Chaussées du service des routes, pour qui la création d'autoroutes est le suprême danger, puisqu'elle bouleverse les traditions, la répartition du budget du ministère et la pyramide hiérarchique.

Quoi qu'il en soit, ces pressions diverses ont freiné le développement de l'automobile, car elles jouaient dans le même sens modérateur que l'action des constructeurs, des syndicats ouvriers et des pouvoirs publics nationaux.

¹⁸⁷. Quant à l'argument fréquemment avancé que l'automobile détourne de l'amélioration du logement, on peut rétorquer que la différence de prix est telle (1 à 25 ou 40) que l'argument ne vaut rien. Au contraire, l'automobile permet de se loger mieux, car le terrain est moins cher loin des axes desservis par les transports publics.

2) *Les constructeurs automobiles* ont dans leur ensemble bien accepté le Marché commun, la plupart pouvant à la fois conserver le bénéfice de leur forte implantation nationale et développer leurs exportations ¹⁸⁸.

En France ce fut même l'occasion d'un revirement d'opinion et d'une réunification des organismes patronaux. En effet, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les constructeurs français ont été violemment hostiles à tous les projets de libéralisation des échanges. Cette attitude réticente se prolongea jusqu'à la fin de 1956, les projets du Traité concernant le Marché commun (projet Spaak) ayant même été fortement critiqués. En particulier les constructeurs français craignaient les disparités fiscales et sociales (alourdissant, selon eux, leurs prix de revient) et exigeaient une politique plus favorable à l'automobile, une action discriminatoire contre les filiales des sociétés américaines, une politique monétaire saine et l'extension du Marché commun à tous les secteurs ¹⁸⁹. Les négociations préliminaires ayant permis de préciser les objectifs du Traité (inclusion de l'agriculture, harmonisation fiscale et sociale) et de s'assurer de la fermeté des intentions gouvernementales, les préventions tombèrent d'autant mieux que les disparités invoquées (sauf celles qui concernaient les filiales des sociétés américaines) étaient exagérées ¹⁹⁰.

De 1954 à 1962 coexistèrent en France deux organismes patronaux : la Chambre syndicale des Constructeurs d'Automobiles, fondée en 1909, et le Groupement syndical des Constructeurs français d'Automobiles. Les dirigeants de la Chambre syndicale, appuyés sur Citroën et Peugeot, essayèrent d'en éliminer Renault, entreprise publique, et Simca et Ford, entreprises « étrangères » ! La réaction de ces derniers conduisit Citroën et Peugeot, suivis de

188. ... En mai 1957 a été créé le Comité de liaison de l'industrie Automobile pour les pays de la Communauté Européenne.

189. Cf. à ce sujet : J. Scokoloczy-Syllaba, *Les organisations professionnelles françaises et le Marché Commun*, A. Colin, 1965, 225 et ss.

190. Cf. à ce sujet : C. Zarka, *L'industrie automobile française et la libération des échanges*, École Pratique des Hautes Études, 1956. Cet auteur estime que ces disparités sont pour la plupart inexistantes ou négligeables. Le rapport du Comité Boissard chargé, en 1955, d'étudier les conditions de la libération des échanges dans l'industrie automobile, estimait que certains facteurs sociaux et fiscaux alourdissaient les prix de revient en France et suggérait, en cas de libération des échanges, l'institution d'une taxe compensatoire de 15 p.c. La dévaluation du franc en décembre 1958 atteignant 17.5 p.c., permettait de compenser ces disparités et d'établir une base monétaire stable et satisfaisait ainsi deux des revendications majeures du patronat de l'automobile.

Panhard et Berliet à quitter la Chambre syndicale pour fonder le Groupement syndical. Le clivage se trouvait en outre correspondre à un comportement différent sur le marché, Renault et Simca étant plus dynamiques que Citroën et Peugeot, entreprises familiales plus conservatrices. C. Zarka remarque même que ce dualisme syndical correspond à deux accords tacites entre constructeurs, chaque organisme ne groupant que des constructeurs dont les modèles sont complémentaires ¹⁹¹. Quoi qu'il en soit, les deux groupements avaient beaucoup de points d'accord et la réalisation du Marché commun leur fournit l'occasion de présenter un front uni, mais on doit noter aussi que les firmes sont restées très indépendantes et que la structure concentrée de l'industrie permet de se passer d'un syndicalisme patronal très poussé ¹⁹².

Vis-à-vis des projets britanniques de Zone de Libre Échange en Europe, les constructeurs français ont été au départ et pendant longtemps résolument hostiles. Cette opposition était motivée à la fois par la puissance de l'industrie automobile britannique, surtout en matière de véhicules industriels, l'importance des filiales américaines installées en Grande-Bretagne et l'exclusion du Commonwealth qui restait « chasse gardée » des constructeurs britanniques ¹⁹³. Depuis tous ces éléments ont évolué : le renforcement des entreprises françaises, les investissements américains sur le Continent, la croissance des exportations ou du montage français dans les pays du Commonwealth et dans l'A.E.L.E. permettent aux constructeurs français de ne plus craindre un accord avec les Britanniques, mais au contraire de souhaiter que cesse la discrimination entre la C.E.E. et l'A.E.L.E., d'une part, et la C.E.E. et le Commonwealth, de l'autre.

Cet exemple de l'évolution suivie depuis 10 ans par les constructeurs français d'automobiles suffirait à justifier la libération des échanges et, encore plus, la création de la Communauté. Il montre

191. Cette « distribution » des modèles était encore valable jusqu'en 1964-65 où Simca, Peugeot et Renault élargirent leur gamme.

192. J. Szokoloczy-Syllaba note l'absence de revue professionnelle syndicale et le fait que les pouvoirs publics traitent directement avec les firmes (*op. cit.*, p. 222).

193. Quant aux constructeurs britanniques, ils réclament actuellement leur entrée dans la Communauté et même estiment que s'il ne peut y avoir un marché commun général que l'on en crée un pour l'automobile — (déclaration de M. W. Swallow, président de Vauxhall et de Sir W. Black, président de Leyland). Mais entendent-ils renoncer pour autant à la préférence impériale, d'ailleurs en rapide régression ?

bien qu'une fois dépassés les premiers réflexes purement conservateurs, les chefs d'entreprises d'un pays depuis longtemps isolé derrière ses barrières tarifaires, sont susceptibles de changer de mentalité, on pourrait dire ici de « changer de vitesse », et de se jeter à la conquête de marchés nouveaux avec succès.

Mais l'exemple de la Communauté prouve aussi que l'union douanière (*stricto sensu* comme la définissent les auteurs anglo-saxons), n'est qu'une solution très limitée dans la voie de la libéralisation des échanges. Le véritable problème reste bien celui de l'union économique, c'est-à-dire de la réalisation des politiques communes. En effet, la suppression des barrières douanières ne fait disparaître, dans beaucoup de cas, que la façade de la protection dont les éléments essentiels tiennent à la législation propre à chaque pays¹⁹⁴. Cela explique que maintenant, où approche la fin de la période transitoire du Marché commun et, donc, la fin du démantèlement tarifaire intra-communautaire, les producteurs français réclament comme en 1955-1956 l'harmonisation des législations et, en particulier, de la fiscalité¹⁹⁵.

Cette attitude extrêmement prudente des chefs d'entreprises se trouve aussi renforcée par celle, souvent conservatrice, des syndicats ouvriers.

3) *Les syndicats ouvriers de l'automobile* sont tirillés entre deux stratégies. La première consisterait à exploiter au maximum l'avance de leur branche et, par là, obtenir le meilleur niveau de vie possible et en fait une rémunération bien plus élevée que la moyenne des salariés ; la seconde est celle, traditionnelle chez les syndicalistes européens et, en particulier français, de considérer que la prospérité est un état anormal et qu'il faut toujours se préparer au pire. C'est ce qui explique que, malgré le plein emploi jusqu'en

194. Pour ne citer que quelques exemples, les constructeurs allemands de poids lourds se retranchent derrière la charge utile limitée à 10 tonnes par essieu ; les constructeurs italiens profitent d'un remboursement excessif des charges fiscales lors des exportations ; les Français se fondent sur l'exclusivité territoriale des réseaux, etc. (ces problèmes sont examinés, infra).

195. C'est la même position qui est adoptée cette fois par l'ensemble de la C.E.E. dans les négociations au G.A.T.T., qu'il s'agisse de produits industriels ou de produits agricoles. Il faut aussi remarquer que l'intensité des revendications patronales est directement liée à l'état de la conjoncture et qu'à l'automne 1966 les constructeurs français peuvent se réjouir à la fois de leur progression sur les marchés voisins et du recul — en pourcentage — de la part du marché français pris par les modèles étrangers.

1963 (la demande supérieure à l'offre permettait une production sans à-coups), il y ait eu chez les syndicats européens le type de revendications des ouvriers nord-américains de l'automobile pourtant soumis à des aléas conjoncturels plus fréquents.

En France, en septembre 1955, c'est Renault qui signe des « accords prévoyant des augmentations régulières de salaires. En 1957 Peugeot d'abord, puis Renault quelques mois après, créent des « Fonds de régularisation des ressources » qui, en fait, n'ont été utilisés à grande échelle qu'à partir de 1964¹⁹⁶. En 1963 c'est Renault qui accepte la quatrième semaine de congés payés, malgré l'opposition non seulement du patronat français, mais aussi, dit-on, du gouvernement.

La « mensualisation » du personnel ouvrier est pratiquée chez Renault, Peugeot, Simca ; elle consiste à payer au mois les ouvriers, ce qui leur assure les mêmes avantages qu'au personnel administratif, notamment en matière de maladie ou de licenciement. Chez Renault, par exemple, sont payés au mois tous les P 3 après un an, les P 2 après quinze ans et la totalité des ouvriers après trente ans d'ancienneté¹⁹⁷.

En 1964 les syndicats américains, pour arracher de nouveaux avantages, avaient choisi de faire pression sur Chrysler dont le redressement financier était récent. Au printemps 1965, c'est aussi la troisième firme française, Peugeot, qui est visée : pour obtenir une augmentation de salaires (correspondant au maintien de la rémunération lors des réductions des horaires de travail), les syndicats déclenchent une grève au moment de la sortie d'un nouveau modèle.

C'est qu'en effet depuis la fin de la seconde guerre mondiale et jusqu'en 1964, il ne semblait pas imaginable en Europe de fermer une usine pour la réorganiser et réduire les stocks. Mais en décembre 1964, Fiat, puis Lancia ont dû fermer dix jours, Simca aussi,

196. C'est en juin 1955 que Ford acceptait de créer un « Fonds de sécurité de l'emploi » permettant le versement d'une « allocation supplémentaire de chômage » pendant 26 semaines. La formule avait déjà été expérimentée chez des sous-traitants de l'automobile. Chez Berliet, où il n'existe pas encore de fonds de régularisation des ressources, un accord vient d'être signé en novembre 1966, selon lequel un salaire mensuel de 580 F. est garanti lorsque l'horaire tombe au-dessous de 40 heures par semaine.

197. La force des syndicats et leur rôle réel semble bien être décroissants de Renault à Peugeot, Simca et Citroën.

et en 1965, c'est Berliet qui arrête sa production pour quelques jours.

En Grande-Bretagne la crise de l'automobile prend, à l'automne 1966, des proportions considérables en affectant essentiellement, d'ailleurs, la B.M.C. ¹⁹⁸.

La stratégie syndicale tout en considérant la puissance des firmes ou leur représentativité vis-à-vis de l'opinion, tient compte de la conjoncture générale, ce qui oblige à faire le plus grand cas des décisions des pouvoirs publics.

B — *L'attitude des pouvoirs publics nationaux.*

Elle présente un trait commun en ce qui concerne le contrôle de la conjoncture générale : dans tous les pays l'industrie automobile y est très sensible et se trouve être victime de tous les plans de stabilisation. Mais une différence assez nette apparaît cependant entre la France, d'une part, et les autres pays du Continent, d'autre part, pour ce qui est des mesures spécifiques à l'automobile, telles la fiscalité ou l'infrastructure.

1) *La politique économique générale* frappe la branche automobile en raison de son importance même.

En Italie et en France en 1964, en Grande-Bretagne en 1966, la baisse de la production a été très sensible à la suite des mesures prises pour combattre l'expansion trop rapide de la consommation ¹⁹⁹. Le développement des marchés extérieurs, s'il n'a pu atténuer la crise n'a cependant pas suffi à la supprimer : on doit cependant noter que le décalage, sur le Continent, entre la conjoncture « latine » (France et Italie) et la conjoncture « rhénane » (Allemagne et Pays-Bas) permet quelques compensations à l'intérieur du Marché commun.

En revanche, *les politiques régionales* des pays membres restant très « nationales » conduisent à pratiquer une certaine surenchère, surtout lorsqu'elles correspondent à une appréciation différente du rôle des investissements américains ou des sociétés à capitaux publics. En Allemagne, Volkswagen s'installe où bon lui semble et les filiales des grands groupes américains aussi. En France, au contraire, les

¹⁹⁸. Il semble qu'en Allemagne aussi des réductions d'horaires sont la suite du ralentissement de la conjoncture en Allemagne et aux Pays-Bas.

¹⁹⁹. En particulier par le maniement du crédit.

constructeurs doivent se plier aux instructions du gouvernement en ce qui concerne leur installation. Renault est même poussé à disperser ses établissements en province, et il a fallu beaucoup d'énergie pour persuader les pouvoirs publics qu'il était plus rationnel de développer l'entreprise le long de l'axe Paris-Le Havre que de la saupoudrer en Bretagne ou ailleurs. Elle a été, malgré tout, conduite à s'installer à Lorient (et dans des pays sous-développés) pour des raisons qui n'ont rien à voir avec le calcul économique. Simca a dû construire à La Rochelle sa nouvelle usine et Citroën en allant à Rennes a contribué aussi à répondre aux besoins de la politique régionale. Mais Ford s'étant vu refuser l'autorisation de s'installer dans l'est de la France, s'est fixé en Sarre à proximité de la frontière française.

Car il faut remarquer que les filiales des « grands » Américains s'installent très fréquemment dans les zones déprimées (en Belgique, en Allemagne, en France) où ils peuvent bénéficier des primes à l'industrialisation et trouver une main-d'œuvre moins chère. À la condition bien sûr qu'on leur permette de créer une usine.

2) *La politique spécifique de l'automobile* fait apparaître une différence certaine entre la France et les pays voisins. Cela était déjà très sensible en matière de fixation des objectifs de production et de détermination des prix. Le « plan » et le contrôle des prix peuvent être considérés comme des handicaps que supportent les constructeurs français²⁰⁰. Cette mise en tutelle, (qui n'est pas réservée à cette seule branche), est justifiée par les pouvoirs publics pour des raisons « sociales » qui peuvent être résumées par cette interrogation du ministre de l'Industrie à l'époque, J.-M. Jeanneney, qui se demandait si « la guerre au couteau entre les grands constructeurs ne risquait pas de conduire l'industrie automobile à vivre vraiment trop dangereusement pour les capitaux qui s'y investissent, pour les travailleurs et pour l'économie même du pays »²⁰¹. On retrouve cette tendance dans le financement par emprunt public des investissements de la branche en 1965 et, dans l'attitude restrictive vis-à-vis des investissements américains.

200. Fort heureusement ils ont pu facilement franchir l'obstacle du plan.

201. *Entreprise*, 11 mars 1961. On doit regretter que le goût du risque ne soit pas excité par les pouvoirs publics. Mais il faut reconnaître qu'en cas de difficultés les entreprises privées se tournent toujours vers les pouvoirs publics, ce qui explique la prudence de ceux-ci.

a) En matière de *fiscalité automobile*, si les redevances annuelles sur les véhicules sont plus faibles en France (vignette) qu'à l'étranger, en revanche la taxation du carburant est plus élevée.

1. La *taxe annuelle* est très différente selon les pays, au point qu'un même véhicule se trouve frappé de la façon suivante, en particulier parce que la définition du « Cheval-vapeur fiscal » n'est pas la même entre la France, la Belgique et l'Italie !

Ainsi une Fiat 500-D est comptée comme 4 CV en Belgique, 3 CV en France et 6 CV en Italie ; la Volkswagen 1200-A comme 7 CV en Belgique et en France, mais 14 en Italie ; l'ID-19 Citroën comme 11 CV en Belgique et en France, mais 19 CV en Italie ²⁰².

Il en résulte que le même véhicule est soumis à une taxation très différente suivant les pays :

Cependant, au-dessus de 16 CV fiscaux français, la différence serait moindre car le taux de la « vignette » fait un bond de 1,000 F. Cela peut, peut-être, s'expliquer par une surtaxation des modèles de luxe (en accord avec l'origine même de la taxe destinée à augmenter les retraites des vieux travailleurs), mais plus sûrement par le seuil à partir duquel se situent certaines productions étrangères et, entre autre, toute la production américaine, même des *compact-cars* ²⁰³.

Tableau XXIX

Redevance annuelle pour une Volkswagen 1200-A ²⁰⁴

(1^{er} janvier 1966, en francs français)

France	90 F.
Belgique	123 F. 24
Pays-Bas	143 F. 41
Luxembourg	149 F. 08
Allemagne	211 F.
Italie	211 F. 90

²⁰². « Le prix d'une conduite heureuse », Communauté Européenne, mars 1966, p. 20.

²⁰³. Ce qui vient de conduire Renault à diminuer la cylindrée des Rambler montées en Belgique pour la ramener à 16 CV fiscaux.

²⁰⁴. Source : Communauté Européenne, mars 1966.

2. Les taxes sur l'essence font apparaître une nette avance de la France, aussi bien en ce qui concerne le prix absolu, qu'en ce qui concerne le pourcentage des taxes.

L'influence de cette taxation élevée du carburant est cependant difficile à isoler :

— on estime que les constructeurs français et italiens ont été contraints de se spécialiser dans des véhicules de faible cylindrée : cependant, les modèles allemands jusqu'à 800 cm³ (D.K.W., B.M.W., N.S.U.) sont réputés, et le niveau de vie et la répartition du revenu national expliquent aussi bien que la taxe sur les carburants, la place limitée des grosses cylindrées. En outre, en France leur qualité est insuffisante eu égard au prix, ce qui peut être lié à l'incapacité de mettre au point des véhicules de compétition de cylindrée suffisante.

Tableau XXX

Prix de l'essence et part des taxes ²⁰⁵

(en centimes le litre)

Pays	Prix en centimes le litre, 1964	Taxes en p.c.	
		1960	1966
Allemagne	69.7	52.4	60.2
Autriche	—	56.4	61.1
Belgique	75.6	62.9	73.6
Danemark	—	60.0	67.2
Espagne	—	62.1	62.2
France (Le Havre)	95.0	74.2	76.9
Grande-Bretagne	65.9	59.4	66.7
Italie (a)	86.9	72.6	74.6
Luxembourg	65.0	59.1	58.0
Pays-Bas	69.0	60.2	61.4
Suède	—	56.9	67.1
Suisse	58.7	51.1	65.0
États-Unis (b)	40.0	—	33.7

205. Sources : *L'Argus*, statistiques, 26 mai 1966.

Notes : (a) Sans tenir compte de l'augmentation intervenue en novembre 1966.

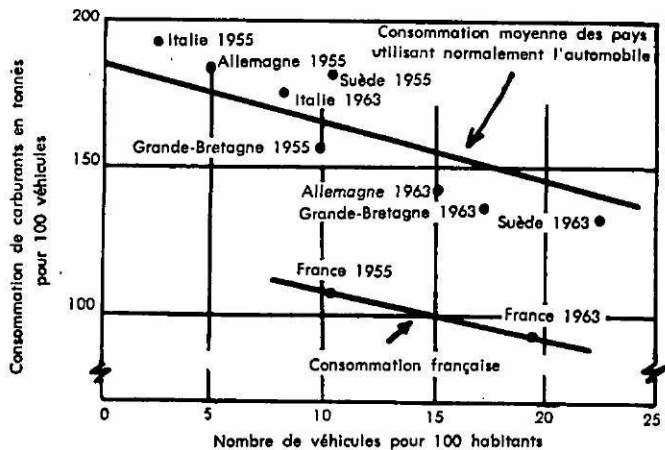
(b) Prix moyen.

— L'élasticité de la consommation des carburants, par rapport au P.N.B., est pour la période 1958-1963 :

1.50	pour la Suède
1.72	" " France
2.11	" le Royaume-Uni
2.34	" l'Allemagne
2.63	" l'Italie

— La consommation rapportée au nombre de véhicules par habitant est plus faible en France de 1955 à 1963 :

Graphique II
Consommation de carburants suivant le nombre de véhicules par 100 habitants²⁰⁶



Mais ni l'élasticité plus faible, ni la moindre consommation de carburants ne sont probantes, car l'Italie où les taxes sont de la même importance se trouve être dans le peloton de tête des pays européens.

Il est donc vraisemblable que la moindre consommation de carburants des véhicules français et le moindre kilométrage parcouru annuellement (9,300 contre 18,700 aux Pays-Bas, 18,600 en Allemagne, 17,000 en Italie, 13,000 en Belgique et 12,400 en

²⁰⁶. Source : Union Routière de France.

Grande-Bretagne) proviennent essentiellement des difficultés de circulation sur longue distance par rapport aux autres moyens de transports concurrents : la France n'a pas d'autoroutes de liaison, d'une part, et a des chemins de fer plus modernes, de l'autre.

3) L'incidence de la fiscalité générale est aussi très différente, en particulier lors de l'achat d'un véhicule.

En ce qui concerne les véhicules neufs, en Belgique une taxe de luxe de 18 p.c. est perçue ; en France, 20 p.c. (taxe à la valeur ajoutée) plus 1.75 p.c. de taxe locale ; en Allemagne et en Italie, le taux est de 4 p.c. (taxe en cascade) pour un véhicule national. Il s'y ajoute en Allemagne une taxe de 6 p.c. sur les véhicules importés, calculée sur la valeur en douane accrue des droits de douane ; en Italie le taux est de 7.5 p.c., plus 4 p.c. de frais ; au Luxembourg il n'y a qu'une taxe de 10 p.c. et aux Pays-Bas le taux atteint 18 p.c., plus 3 p.c. de taxe compensatoire sur les véhicules importés.

En France et aux Pays-Bas les ventes de voitures d'occasion ne sont pas taxées. En Italie et en Allemagne le taux est de 4 p.c., sauf lorsque la transaction a lieu entre deux particuliers. En Belgique la taxe de 18 p.c. est appliquée et au Luxembourg celle de 10 p.c. (avec réduction de 3 p.c. pour le véhicule qui a déjà été imposé).

Ce qui est important ce n'est pas tant le niveau de ces taxes que les discriminations directes ou indirectes qu'elles entraînent. Par exemple, le système des taxes à cascade ne permet pas de déterminer exactement le remboursement des charges fiscales pour les véhicules exportés : en Italie il est manifestement supérieur aux taxes perçues²⁰⁷ ; en Allemagne il est inférieur, ce qui entraîne une subvention déguisée pour les constructeurs italiens et une pénalisation pour les Allemands, jusqu'au jour où l'harmonisation fiscale dans la Communauté renversera la situation. De même en Italie la taxe instituée en février 1963, dans le cadre du plan de stabilisation, était applicable à tous les véhicules nationaux ou importés, mais elle a eu des effets beaucoup plus durables sur les exportateurs qui n'avaient encore une implantation très solide que sur le quasi-monopole des constructeurs italiens²⁰⁸.

²⁰⁷. Cf. infra, C.

²⁰⁸. L'effet a été en fait très proche de celui de la surtaxe britannique sur les véhicules importés.

Un autre type de distorsions internes à un pays apparaît entre les voitures de tourisme et les véhicules utilitaires : en Grande-Bretagne le taux plus faible de la *purchase tax*, sur les voitures commerciales dérivées des voitures particulières, provoque un déplacement de la demande. La décision française d'étendre aux véhicules utilitaires la déductibilité de la taxe sur la valeur ajoutée (comme pour les autres investissements), a freiné considérablement les acheteurs qui attendaient le 1^{er} janvier 1968 pour réaliser une économie de 20 p.c. Ainsi, les constructeurs français se trouvaient privés d'une partie de leur marché intérieur au moment où le renforcement de la concurrence le rendait plus précieux. Un léger palliatif a été apporté, en attendant, par l'extension de l'avoir fiscal aux véhicules de 8 à 13 tonnes, mais l'absence d'autres mesures de transition handicape les constructeurs français et retarde la modernisation d'un parc très démodé par rapport à celui des pays voisins ²⁰⁹.

b) C'est peut-être en ce qui concerne l'*infrastructure* que les différences apparaissent encore plus nettement. En effet, si le réseau routier français est d'une densité et d'une qualité remarquables, cela ne vaut que pour une époque caractérisée par la faible importance des grands trajets routiers et la suprématie du transport localisé. À partir du moment où la traversée de la France (1,000 km.) ne nécessite plus des qualités de conducteur de rallye et où l'accession de la masse des citoyens à l'automobile, provoque des ruées aux fins de semaine et aux vacances, ce réseau de « routes » ne suffit plus. Il est encore moins adéquat dès qu'il est utilisé par les transports internationaux de marchandises et les touristes et hommes d'affaires étrangers. Pour résoudre ces problèmes d'intensité de circulation et de longue distance l'*autoroute* est la seule solution valable.

Mais, fin 1964, la France ne comptait que 461 km. d'autoroutes contre 3,080 en Allemagne, 4,106 en Italie. Fin 1966 c'est 850 km. qui sont ouvertes à la circulation, alors qu'il en faudrait quatre

209. Le 15 décembre 1966 le gouvernement français vient de rendre applicable le régime de déductibilité de la T.V.A. aux camions de plus de 13 tonnes et ce avec effet rétroactif au 1^{er} décembre 1966. Alors que les véhicules de 6 à 12 tonnes (pour lesquels l'avoir fiscal avait été consenti) ne représentent que 10 p.c. du marché (en valeur) des utilitaires, cette nouvelle mesure va permettre la reprise des ventes en particulier chez Berliet (qui fabrique 60 p.c. des camions de plus de 13 tonnes), chez Unic (Fiat France) et à un moindre degré pour la Saviem (Renault).

ou cinq fois plus dans l'immédiat ²¹⁰. En outre, ces autoroutes ont en France, comme en Italie, l'inconvénient de comporter un péage de l'ordre de sept centimes français le kilomètre. C'est là que le bât blesse et que de violentes controverses s'élèvent ²¹¹.

Le péage d'abord fait baisser d'au moins 40 p.c. la rentabilité théorique d'une autoroute, car les dépenses supplémentaires s'élèvent à 15 ou 20 p.c. et les évasions de trafic à 30 ou 40 p.c. En outre, en France les dépenses pour la route se sont élevées à 5.28 centimes par véhicule-kilomètre et la fiscalité spécifique à 8.55 centimes, pendant qu'en Allemagne les dépenses atteignent 20 p.c. de plus, soit 6.77 centimes pour des rentrées fiscales inférieures puisqu'elles n'atteignent que 5.89 centimes ²¹². C'est-à-dire qu'en France 60 p.c. seulement des impôts payés par les automobilistes sont affectés aux routes, alors qu'en Allemagne la dépense atteint presque 115 p.c. de l'impôt. Sans compter qu'il existe une possibilité autre de financer la construction d'autoroutes : en effet, l'utilisation de 50 p.c. des réserves obligatoires des assurances automobiles françaises pendant quatre ans permettrait de financer la construction de 2,000 km. d'autoroutes ²¹³.

De même, la construction de parcs de stationnement dans les grandes villes pose des problèmes difficiles en raison du manque de terrains et de capitaux, alors que la moindre densité à l'hectare et la plus faible dimension des véhicules permettrait des solutions plus faciles qu'aux États-Unis. ²¹⁴

L'insuffisance du rôle des pouvoirs publics français apparaît aussi dans la querelle de l'assurance automobile et dans le projet

210. On peut estimer les besoins à 8,000 à 10,000 km. en 1985. À l'heure actuelle les crédits disponibles permettent de construire 150 à 170 km. d'autoroutes de liaison (entre villes) et 50 km. d'autoroutes de dégagement (sorties de villes), soit le rythme actuel de l'Allemagne. La France n'est donc pas près de rattraper son retard.

211. André Guerin, « Autoroutes, péages et prix du carburant », *Direction*, novembre 1964.

212. *Bulletin des Transports*, février 1965, p. 121. D'après la Commission des Comptes des transports de la nation en 1963 pour la France ; chiffres de 1962 pour l'Allemagne.

213. Proposition de loi Hersant. Cf. *Bulletin des Transports*, septembre 1964, p. 437.

214. Par exemple à Paris, par manque d'imagination ou par rigidité administrative, on n'utilise pas les possibilités que la Régie autonome des Transports parisiens (R.A.T.P.), offre avec ses nombreux garages pour autobus, bien situés à proximité des portes de Paris et qui ne sont actuellement utilisés que sur un niveau. On peut estimer que, laissant le niveau du sol aux autobus, plusieurs niveaux de parkings en sous-sol ou en étages seraient aisés à construire et rendus rentables par la proximité immédiate de la station d'autobus.

de contrôle technique. Le déficit de l'assurance automobile est-il même réel ? L'opposition des compagnies d'assurances à toutes les formules de simplification paraît curieuse et propre à inspirer au conducteur français une certaine envie vis-à-vis du système suisse ou américain ²¹⁵. La création d'un fichier des accidents va peut-être permettre de repérer les chauffards, mais une nouvelle occasion de « pressurer » l'automobiliste français se profile à l'horizon : l'institution d'un « contrôle technique obligatoire » vient d'être l'occasion d'une lutte âpre pour savoir s'il serait ou non gratuit. Les partisans du paiement l'ont emporté et si l'on peut dire que 30 F. par an et par véhicule sont peu de chose, on ne peut manquer de penser que globalement un parc de 10 millions de véhicules représente un coquet chiffre d'affaires ! Bienheureux les adhérents du Touring-Club suisse qui bénéficient d'un contrôle gratuit !

Ces quelques exemples prouvent, si besoin était, qu'il y a beaucoup à faire pour assurer un développement harmonieux de l'automobile, de façon que l'économique et le social y trouvent chacun la part qui leur est due, si tant est que les deux puissent s'opposer. Il n'y a rien d'anormal à ce que l'industrie automobile supporte une fiscalité spécifique, mais encore faut-il que cette taxation ne provoque pas de distorsions compromettant l'avenir même du secteur ou, tout au moins, de certaines entreprises, telle l'excessive taxation française de l'essence. Il semble qu'en Europe on n'ait pas encore compris l'importance sociale et l'on doit dire aussi — démocratique — de l'automobile. Car à quoi bon augmenter les heures de loisirs s'il n'y a pas de moyen de transport pour permettre l'évasion et comment déconcentrer les activités et l'habitat si ce n'est par l'automobile ? Aussi doit-on espérer que l'intégration européenne sera, dans ce secteur comme dans d'autres, l'occasion de repenser un certain nombre de structures insuffisantes.

C — *Vers une Europe de l'automobile ?*

Les problèmes posés par l'Union douanière sont à peine réglés qu'apparaissent plus pressants ceux qui sont déterminés par la création de l'Union économique et qui portent essentiellement sur les problèmes de concurrence et d'harmonisation des législations.

²¹⁵. Cf. C. Anbert « Les embarras de l'assurance automobile », *Direction*, septembre 1965.

1) L'établissement d'une « concurrence organisée » reste un des objectifs essentiels de la Communauté ²¹⁶.

Comme on l'a déjà noté l'industrie automobile européenne ne court pas un risque de « cartélisation » ni d'abus de position dominante. Aussi, dans l'état actuel des choses les articles 85 et 86 du Traité de Rome ne semblent pas devoir s'appliquer, sauf éventuellement s'il était prouvé que la *clause de protection territoriale absolue* (qui est de règle dans la distribution des véhicules automobiles en Europe), pénalise le consommateur et entrave le commerce entre États. En particulier s'il apparaissait dans l'automobile des importateurs parallèles « court-circuitant » les importateurs exclusifs, on se trouverait dans une situation identique à celle de l'affaire Grundig-Consten, dans laquelle la Cour de Justice des Communautés européennes vient de donner gain de cause à l'importateur parallèle ²¹⁷.

2) Au contraire, en matière d'harmonisation des législations beaucoup reste à faire pour permettre le fonctionnement d'un grand marché unifié.

a) *Le régime italien de « remboursement » des droits de douane et des taxes fiscales à l'exportation* de certains produits mécaniques, en apporte un exemple. La loi 103 (10 mars 1955) a institué des remboursements forfaitaires au poids, destinés à compenser, d'une part, les droits de douane (perçus sur les produits sidérurgiques et, d'une façon générale, sur les matières premières et les produits semi-finis incorporés dans les produits mécaniques), d'autre part, les impôts indirects (autres que la taxe sur le chiffre d'affaires (I.G.E.) qui est remboursée de son côté au taux de 7.80 p.c. pour les véhicules automobiles et ce en conformité avec l'article du Traité de Rome).

Devant les protestations de ses partenaires, appuyés par la commission Hallstein, qui considèrent ces ristournes comme des

²¹⁶. Nous proposons l'expression « concurrence organisée » (ou « concurrence fonctionnelle » à la place de « concurrence effective » pour rendre l'expression de *workable competition*, car sur la rive est de l'Atlantique on se rend mal compte des efforts nécessaires pour permettre un fonctionnement correct des mécanismes de la concurrence qui n'est ni un « état de nature », ni l'anarchie.

²¹⁷. Affaires jointes 56-64 et 58-64, *Recueil de la Jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés Européennes*, volume XII-4, 1966, p. 429. On est loin de la situation américaine avec les refus des autorités d'accepter un accroissement de la concentration (Affaires Du Pont-G.M.C., Chrysler-Mack Trucks, Fruehauf-Strick).

subventions à l'exportation, l'Italie les a réduites à 45 p.c. vis-à-vis des pays membres de la C.E.E. Le gouvernement italien a estimé qu'il supprimait ce qui correspondait aux droits de douane déjà réduits (produits C.E.C.A.) ou en cours de réduction (produits C.E.E.) et même ce qui pouvait passer pour une forme d'aide à l'exportation. Selon lui, le montant qui subsistait correspondait à des impositions intérieures et était donc conforme à l'article 96 du Traité de Rome.

Cependant la Commission se fondant sur l'article 169 (qui lui permet d'engager une procédure à l'encontre d'un État membre qui manque à une obligation du Traité) a continué sa procédure estimant les ristournes contraires à l'article 96 pour deux raisons :

— les impositions intérieures que veut compenser le gouvernement italien ne frappent pas les produits (comme l'exige l'article 96), mais les entreprises (il s'agit de droits d'enregistrement, de timbre, d'hypothèque, de taxes diverses, etc.) ;

— les impositions frappant les entreprises ne peuvent être compensées par des ristournes forfaitaires.

Le gouvernement italien a alors utilisé des procédures dilatoires, en particulier l'abrogation de la loi 103 et son remplacement par une loi 639 (5 juillet 1964) identique quant au fond, mais destinée à contraindre la Commission à ouvrir une nouvelle procédure pré-contentieuse et, en conséquence, à retarder la saisine de la Cour de Justice des Communautés. Cependant, cette nouvelle loi abaissait les ristournes, au 1^{er} janvier 1966, à 20 p.c. vis-à-vis des États membres, ces 20 p.c. ne pouvant être supprimés que lorsque l'harmonisation fiscale entre les six pays serait réalisée.

Tableau XXXI

Ristourne à l'exportation, Italie, 1er janvier 1966 ²¹⁸

(en liras au kilog.)

	Vers la C.E.E.	Vers les pays tiers
Voitures de tourisme et carrosseries	9	45
Autres véhicules	7	35

²¹⁸. Source : C.S.C.A.

La Commission a cependant saisi la Cour de Justice, estimant qu'il y avait violation du Traité quel que soit le niveau des taux. La Cour de Justice lui a donné raison en confirmant que les impôts et taxes supportés par les entreprises ne frappaient pas « directement » ou « indirectement » (dans ses composants) le produit.

Ce remboursement est donc contraire à l'article 96 du Traité qui est violé par l'Italie. Cependant la Cour a admis que les ristournes correspondant à l'article 96 pouvaient être forfaitaires, à condition de ne pas dépasser le montant des impôts qu'elles compensent. La Cour a laissé trois mois à l'Italie pour apporter la preuve que cette condition est remplie.

Le délai écoulé, c'est à la Commission à reprendre la procédure en utilisant à nouveau l'article 96 et en retournant devant la Cour de Justice, ou en utilisant l'article 101 qui permet l'élimination des distorsions de concurrence créées par les disparités législatives, le Conseil statuant alors à la majorité qualifiée (12 voix sur 17, par quatre États).

Vis-à-vis des pays tiers, la Commission peut utiliser les articles du Traité prévoyant l'harmonisation des aides à l'exportation, mais cela risque de créer des difficultés au Conseil des Ministres, certains pays étant fort jaloux de leurs prérogatives en matière de politique commerciale étrangère.

Par rapport à l'industrie française, on peut donc estimer à l'heure actuelle que les constructeurs italiens sont avantagés par une ristourne supérieure de 3 à 5 p.c. à celle à laquelle ils auraient droit et les Allemands, à l'inverse, désavantagés dans la même proportion par l'insuffisance de la ristourne qui leur est accordée. Ce qui ne veut pas dire que le jour où sera établi le même régime de taxe à la valeur ajoutée et le même taux, dans toute la Communauté, les voitures allemandes vendues en France baisseront de quelques pourcentages et les voitures italiennes augmenteront d'autant.

En effet, l'harmonisation fiscale s'effectuant en quelques années, les prix relatifs évoluent déjà depuis deux ans, les prix allemands ont augmenté nettement plus vite que les prix français, compensant alors les effets à attendre de l'harmonisation fiscale. On ne peut donc examiner isolément l'harmonisation fiscale et il

est nécessaire de la considérer comme un aspect d'un problème plus général.

b) *La controverse sur les charges salariales et, en particulier, sociales*, est un autre aspect de la complexité de l'intégration européenne. Les difficultés d'ordre statistique et les sentiments s'y mélangent intimement au point qu'il est très difficile de savoir qui réellement supporte les coûts salariaux les plus élevés.

Les enquêtes périodiques de l'Office statistique des Communautés européennes (O.S.C.E.) permettent de préciser un peu les faits, sans cependant trancher le débat.

Mais les chiffres absolus ne sont pas tout, encore faut-il tenir compte de la ventilation des divers éléments du salaire : en effet, un salaire direct plus important, comme en Allemagne, est un stimulant différent d'un salaire indirect (sécurité sociale, etc.) plus élevé, comme en France²¹⁹. En outre la situation évolue très rapidement : il y a une dynamique à la fois des divers éléments du salaire (direct et indirect) et de la rémunération globale. Le salaire horaire direct dans l'industrie automobile croît plus rapidement en

Tableau XXXII

Montant horaire des dépenses salariales dans l'industrie automobile, 1962²²⁰

(en F.F.)

Éléments des dépenses salariales	Allemagne	France	Italie
Salaire direct	4.71	3.86	2.65
Primes et gratifications	0.37	0.45	1.03
Rémunérations, journées non ouvrées	0.63	0.41	0.74
Contributions de S.S.			
— légales	0.79	1.31	1.36
— conventionnelles	0.23	0.18	0.24
Impôts à caractère social	—	0.24	0.05
Frais de formation professionnelle ..	0.07	0.07	0.02
Avantages en nature	0.07	0.08	0.02
Autres contributions sociales	0.25	0.15	0.15
Total	7.12	6.75	6.26

219. Les Alsaciens estiment que jusqu'à 2 enfants il est plus avantageux de traverser le Rhin pour aller travailler en Allemagne, les plus hauts salaires allemands compensant largement les plus fortes prestations familiales françaises.

220. Sources : *Études et Conjoncture*, 8 août 1966 et *Entreprise*, 29 septembre 1966.

Allemagne, alors que les charges indirectes tendent à diminuer. En Italie la répartition semble plus stable, mais en France, en Belgique et aux Pays-Bas les charges indirectes semblent augmenter au détriment des coûts directs. Quant au coût salarial global, depuis 1954, il a beaucoup plus rapidement augmenté en Allemagne et en Italie, ce qui s'explique à la fois par un niveau de départ plus faible qu'en France, mais aussi par une « harmonisation » implicite des revendications syndicales et des aspirations à un meilleur niveau de vie, facilitées par la pénurie croissante de main-d'œuvre.

C — *L'harmonisation de la réglementation* fournit un autre terrain de rencontre et de tension, car sous des apparences administratives se cachent des réalités économiques plus lourdes de conséquences.

Les propositions de la Commission de décembre 1965, prévoyant l'harmonisation des plaques d'immatriculation arrière, de l'antiparasitage et des indicateurs de direction, ont pour but d'éviter que sous des prétextes « techniques » ou de « sécurité » l'entrée des véhicules produits dans certains États membres, soit refusée dans d'autres. Mais il reste des problèmes beaucoup plus sensibles, telle la couleur des faisceaux de phares et, surtout, en matière de transport de marchandises, la *charge par essieu*.

Tableau XXXIII

Évolution des coûts salariaux dans l'industrie automobile de la C.E.E. ²²¹

	France	Allemagne	Italie
Salaire horaire direct :			
1962 (en indice)	100	122	68
Salaire horaire direct :			
octobre 1965 (en indice)	100	131	72
Charges annexes (en p.c. du salaire direct)	74.9	51	137
Montant horaire des dépenses salariales, indice, 1962 (1959=100) ..	127.3	138.7	131.1

221. Sources : *Entreprise*, 29 septembre 1966 ; O.S.C.E., *Coût de la main-d'œuvre*, C.E.E., supplément 1964.

« L'Europe des transports routiers » a du mal à naître à cause de la « querelle du 13 tonnes »²²². La commission Hallstein, suivant les avis favorables du Comité économique et social de la Communauté et du Parlement européen, a proposé, dès 1964, d'adopter comme « normes européennes » la charge de 13 tonnes par essieu (19 tonnes pour les essieux jumelés) et la longueur de 18 mètres pour un « train routier ». Ces normes permettent une meilleure rentabilité tout en étant conformes aux exigences de la sécurité routière. Elles sont déjà appliquées en France, en Belgique et au Luxembourg, mais pas en Allemagne, ni en Italie. La Commission propose l'application de ces normes à partir du 1^{er} janvier 1974, sur l'ensemble des réseaux nationaux, le délai permettant d'aménager certains itinéraires encore vulnérables. Depuis 1964 les ministres ne sont pas arrivés à se mettre d'accord, bien qu'un progrès ait été fait. Le ministre allemand a renoncé à ses arguments les plus simplistes pour se retirer derrière celui de la dégradation du réseau routier. Argument de peu de valeur non plus, car l'essieu de 13 tonnes demande une chaussée moins résistante que la « mise hors gel » des grands itinéraires internationaux en cours d'exécution²²³. En fait, il semble très net que la manœuvre dilatoire ait échoué devant l'énergique intervention de la Commission qui, le 23 décembre 1964, mettait en garde le gouvernement allemand contre une décision peu opportune. Depuis, les constructeurs de véhicules industriels ont évolué puisque aussi bien, si la « résistance » allemande réduisait l'entrée des véhicules français en République fédérale, elle empêchait encore plus sûrement l'industrie allemande de vendre au-delà du Rhin (ou la contraignait à faire des modèles spéciaux). À l'heure actuelle la situation s'harmonise lentement : l'Allemagne a porté de 32 à 38 tonnes le poids

222. En ce qui concerne l'établissement d'une politique commune des transports, l'accord du 22 juin 1965 prévoit un cadre : libre concurrence, libre choix de l'utilisateur, liberté des prix, mais il reste à établir les modalités d'application et, à ce sujet, la France et les Pays-Bas s'opposent sur le degré de liberté. Ici nous n'envisageons que les conséquences directes pour la construction automobile, en particulier la réglementation des dimensions du poids.

223. Le 10 octobre 1964, l'Allemagne et les Pays-Bas présentaient la carte des itinéraires internationaux pouvant dès maintenant recevoir les véhicules à essieu de 13 tonnes : le moins qu'on puisse constater est le « pointillisme » du tracé qui ne comprend même pas tout le réseau autoroutier ! Cf. *Bulletin des Transports*, février 1965, p. 79.

total de charge des ensembles articulés, la France s'y rallie, l'Italie aussi et même les Britanniques admettent la même limite de longueur, soit 18 mètres, ce qui permet aux semi-remorques françaises de rouler en Grande-Bretagne²²⁴. La tendance était d'ailleurs assez nette depuis les salons automobiles de l'automne 1965, ce qui prouve le désir des constructeurs d'en finir avec l'isolement des marchés, entraîné par le « nationalisme réglementaire »²²⁵.

Donc on peut constater que le cadre de la Communauté permet, de par son existence même, le rapprochement des conditions de fonctionnement de l'industrie de l'automobile. Cependant, certains problèmes qui se posent à l'ensemble de l'industrie européenne, revêtent pour elle une importance particulière, telle la définition d'une « politique industrielle commune »²²⁶, et d'un « code des investissements étrangers »²²⁷. Pour cette branche le degré d'urgence est évident, car en tête dans ce domaine, comme dans beaucoup d'autres, l'industrie automobile est soumise à une concurrence qui dépasse déjà largement le Marché commun.

224. En France la limite actuelle est de 35 tonnes. Le projet de loi italien prévoit que la charge par essieu passe de 10 à 13 tonnes, que le poids total en charge des véhicules soit porté de 14 à 19 tonnes pour deux essieux, et que les ensembles articulés soient ramenés de 44 à 38 tonnes, leur longueur étant portée de 14 à 15 mètres et celle des camions avec remorque de 16 à 18 mètres. (*Bulletin des Transports*, octobre 1966). La réglementation britannique du 21 août 1964, tout en conservant les limites antérieures de charge par essieu (9, 10, 11 tonnes par essieu simple; 18 tonnes par essieu jumelé), permet de porter de 24 à 31 tonnes le poids total des ensembles articulés et de 17,37 à 18 mètres la longueur. (*Bulletin des Transports*, septembre 1966). Il semble que l'Espagne envisagerait aussi d'adopter l'essieu de 13 tonnes.

225. On doit regretter, par ailleurs, que la largeur hors-tout généralement admise pour les véhicules ne soit que de 2,50 mètres, alors qu'à partir de 1967 elle sera de 2,59 mètres aux États-Unis (102 pouces), en vertu du nouveau code « Inter State ». En effet, il sera très difficile de loger deux « palettes » de 1,20 m. chacune dans les 2,50 m. Autre aspect, cette fois-ci social, du problème de l'harmonisation : l'Italie exige la présence de deux chauffeurs par camion, ce qui oblige les transporteurs des autres pays à compléter leurs équipages, car en France par exemple, la législation met l'accent sur le nombre d'heures de conduite par jour (8) et le nombre d'heures de repos.

226. La « politique industrielle » est définie par J. Houssiaux comme la « coordination et la sélection des instruments économiques utilisables pour promouvoir ou accélérer le développement industriel ». Un bon exemple peut se trouver dans la *politique de conversion* pratiquée par la Haute Autorité de la C.E.C.A. (Communauté européenne du Charbon et de l'Acier). Notamment un prêt de 35 millions de florins est consenti aux Pays-Bas et servira à la reconversion du Limbourg méridional. La société D.A.F. (Van Doorne's Auto-Mobielfabrik) va construire une usine permettant l'emploi de 6,000 mineurs licenciés à la suite de la fermeture de la mine Mauritz.

227. Cf. à ce sujet la conclusion de notre article : « les investissements américains en Europe : phénomène dont l'influence dépasse l'importance », dans *Communauté Européenne*, juillet 1966 (repris dans *Problèmes économiques*, n° 971, du 11 août 1966).

3 — Une compétition mondiale.

Vouloir considérer l'avenir des constructeurs européens dans la seule perspective européenne, risque de conduire à une situation où « l'arbre cache la forêt ». Cette forêt — cette jungle estiment certains — couvre en fait l'ensemble du monde occidental, de Wolfsburg à Détroit et même jusqu'aux rives asiatiques du Pacifique, puisque les constructeurs japonais entrent à leur tour dans le jeu.

Tableau XXXIV

Principaux producteurs européens de véhicules de tourisme et utilitaires (jusqu'à 6 t.), 1965 ²²⁸

(en mille unités ; en p.c. de la production totale)

	Tourisme		Utilitaires		Total		P.c.
1. Volkswagen	1,363		84		1,447		
Auto-Union	52		—		52		
Daimler-Benz	174	1589	22	106	196	1695	20.6
2. Fiat	974		40		1,014		
Autobianchi	33		2		35		
Neckar Automobilwerk ...	15		—		15		
O.M.	—		7		7		
Simca Industries	—	1022	1	50	1	1072	13.0
3. Ford Motor Company							
Köln	316		20		336		
Genk	164		5		169		
Dagenham	505	985	57	82	562	1067	13.0
4. General Motors							
Opel	616		15		631		
Vauxhall, Bedford	227	843	55	70	282	913	11.1
5. Renault (France)	487		63		550		
Renault Fasa (Espagne) .	39		—		39		
Peugeot	267		24		291		
Saviem	—	793	6	93	6	886	10.8
6. British Motor Corp.		630		118		748	9.1
7. Citroën, France	360		59		419		
Citroën, Espagne	16		22		38		
Panhard	12	388	—	81	12	469	5.7
8. Chrysler							
Simca Automobile	237		—		237		
Rootes	173	410	19	19	192	429	5.2
Total	6660		619		7279		88.5

228. Source : A. Dieckmann, « L'évolution des structures de l'industrie automobile en Europe », *Opéra Mundi Europe*, n° 380, 25 octobre 1966, p. 11.

Pour les constructeurs européens, les deux préoccupations immédiates restent l'importance prise par les filiales des constructeurs américains et les négociations Kennedy au G.A.T.T.

A — *L'impact des investissements américains* est de plus en plus sensible et en « dynamique économique et sociale » pose un problème sérieux.

Depuis 1960, la place des filiales américaines n'a cessé de croître à un rythme très rapide. En 1965 elles produisent près de 30 p.c. des automobiles et des véhicules utilitaires en Europe occidentale. Pour les véhicules de tourisme Ford atteint 13 p.c., General Motors 11.1, Chrysler 5.2 (Cf. tableau 44).

Pour les véhicules utilitaires, la General Motors atteint 16.9 p.c., Ford 8, Chrysler 5.1.

Ce qu'il faut surtout noter c'est que cette production des filiales étrangères a plus que doublé depuis 1962 et que les investissements projetés tendent encore à la faire s'accroître.

Selon les pays, cette présence s'accroît ou s'estompe : en Grande-Bretagne les trois grands américains ont produit en 1965 plus d'un millier de véhicules de tourisme et utilitaires légers (1,036,000), alors que le principal constructeur national ne sor-

Tableau XXXV

**Principaux producteurs européens de véhicules utilitaires
(6 tonnes et plus), 1965 ²²⁹**

(en milliers d'unités et en p.c. de la production totale)

	Nombre	P.c.		Nombre	P.c.
1. General Motors : Opel, Vauxhall, Bedford ...	59	16,9	6. Leyland	21	6.0
2. Daimler-Benz	37	10.6	7. M.A.N.	12	
3. Fiat	12		8. Saviem	7	5.4
Simca	6		9. Chrysler		
O.M.	9		Rootes	18	5.1
Büssing	4	8.9	10. Berliet	16	4.6
4. Ford Motor Company			11. Volvo	14	4.0
Köln	—		12. Klöckner- Humbolt-Deutz	12	3.4
Genk	—		13. Scania-Vabis	10	2.9
Dagenham	28	8.0			
5. British Motor Corp. ...	25	7.1	Total	290	82.9

229. Source : Même qu'au tableau XXXIV, p. 12.

tait que 748,000 véhicules. En Allemagne, les deux grands américains atteignent presque le million d'unités (967,000), et en Belgique, Ford est de loin le plus grand constructeur. Pour la C.E.E. les filiales américaines ont produit 1,328,000 véhicules, soit presque autant que Volkswagen.

Compte tenu de l'importance de l'industrie automobile pour les différents pays européens, cette présence « américaine », à l'heure actuelle très supportable peut devenir, si elle s'alourdit ou si une récession apparaît, absolument écrasante et risque de provoquer des réactions anti-américaines violentes qui dépasseraient le cadre de simples pressions gouvernementales pour devenir des phénomènes sociaux et politiques de masse ²³⁰. Dans une certaine mesure on peut déceler dans les problèmes que soulèvent les négociations au G.A.T.T. un certain nombre de points auxquels les constructeurs européens et l'opinion publique tiennent particulièrement.

B — *Les négociations Kennedy au G.A.T.T.* sont en effet une excellente occasion, pour l'industrie automobile européenne, de passer une « revue de détail ».

Cette négociation est conduite par la commission Hallstein qui a reçu mandat du Conseil des Ministres. Ce qui explique que la position des Six soit unique et, résultant d'un compromis, que toute concession nouvelle soit rendue particulièrement difficile, car elle peut conduire à remettre en cause un équilibre qui a été délicat à réaliser. Mais cela a permis d'effectuer une étude sérieuse des systèmes de protection et de déterminer soigneusement les positions de la Communauté.

1) *Les caractères des protections* peuvent se classer en trois rubriques concernant les dispositions tarifaires, paratarifaires et extra-tarifaires (pour reprendre les formules des services de la Commission).

Les dispositions tarifaires laissent apparaître que les droits du tarif douanier commun et ceux du tarif britannique sont, depuis les négociations Dillon, très inférieurs à ceux du Japon, mais plus de trois fois supérieurs à ceux des États-Unis.

²³⁰. Des voix autorisées, en Allemagne, n'hésitent pas à donner comme principale raison de la poussée récente du parti néo-nazi N.P.D., la pression des intérêts américains, en particulier les achats de matériel militaire américain auquel a été contraint le gouvernement allemand.

On peut remarquer, d'autre part, que la structure des tarifs est différente, les États-Unis, en particulier, ayant un droit plus fort sur les pièces détachées, à l'inverse de la Communauté et de la Grande-Bretagne.

Parmi les dispositions para-tarifaires, l'appréciation de la valeur en douane reste une des difficultés essentielles. Sans atteindre le niveau protectionniste que permet l'*American Selling Price* pour certains produits, les deux systèmes américains, la *fair market value* et la *constructed price value* permettent un contrôle efficace (cf. supra tableau 5). D'autre part, tous les droits sont consolidés aussi bien par la C.E.E. que par les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon.

Les États-Unis disposent de moyens d'ajustement et de compensation nombreux dont la procédure seule anti-dumping a été utilisée, d'ailleurs sans résultat, contre les importateurs d'automobiles européennes.

Les dispositions extra-tarifaires revêtent une grande importance, car ce sont souvent les véritables obstacles aux échanges. En ce qui concerne les restrictions quantitatives, seul le Japon maintient un contingentement qui, étant très faible, correspond en fait à une interdiction d'importer.

Les dispositions réglementaires sont aussi un frein très efficace à l'entrée des véhicules. On peut en énumérer un certain nombre

Tableau XXXVI
Droits de douane frappant les véhicules automobiles
dans les principaux pays producteurs²³¹

(en p.c. *ad valorem*)

	C.E.E.	Grande-Bretagne	États-Unis	Japon
Voitures particulières	22	22	6.5	40
Véhicules utilitaires	22	24	8.5	30
Pièces détachées	14	20	8.5	30

²³¹. Il n'est pas tenu compte ici des surtaxes douanières (États-Unis et jusqu'au 30 novembre 1966 Grande-Bretagne) ni des taux des tarifs douaniers nationaux actuels (C.E.E. ou Grande-Bretagne), mais des taux de base au 1er juillet 1968.

qui existent aux États-Unis et, à des degrés divers, dans d'autres pays :

- les normes techniques spécifiques ;
- l'interdiction des contrats d'exclusivité ;
- l'accès difficile aux marchés publics (*Buy American Act*).

Toutes ces « tracasseries douanières » sont durement ressenties par les exportateurs de la Communauté et expliquent la fermeté qui a été recommandée sur ce point à la Commission.

2) *Les propositions de la Communauté* ont donc leur origine à la fois dans la situation de l'industrie européenne et dans la nature des obstacles aux échanges, obstacles qu'il s'agit de diminuer autant qu'il est possible.

Le Conseil des Ministres de la Communauté a décidé en novembre 1964 d'inclure les véhicules automobiles dans la liste d'exceptions, en le justifiant ainsi :

« Les mises en exception des automobiles et poids lourds ainsi que de leurs moteurs et pièces détachées, ont été déterminées par l'importance, pour des raisons d'économie générale, de maintenir ces productions dont l'adaptation aux conditions économiques d'un marché élargi est simplement commencée. La Communauté a arrêté sa liste d'exceptions pour les produits industriels dans l'hypothèse où elle obtiendra une réciprocité satisfaisante de la part de ses partenaires et cette réciprocité devra avoir un caractère global. Toutefois, pour certains secteurs particuliers tels que par exemple la construction automobile et aéronautique, la Communauté se réserve de mesurer ses concessions en fonction de la réciprocité qu'elle obtiendra dans le même secteur. »

Il en ressort que la Communauté est décidée, en ce qui concerne l'automobile, à exiger une *véritable réciprocité* des concessions et ce, particulièrement, à l'égard des pays européens.

Vis-à-vis de la Grande-Bretagne, les constructeurs français suggèrent une compensation à l'application de la surtaxe, par exemple par l'obtention d'un délai de deux ans pour appliquer la nouvelle réduction du tarif douanier commun. Le problème risque d'être plus compliqué pour les pays de l'A.E.L.E., car si la Communauté maintient des exceptions pour d'autres produits les intéressant, ils prendront des mesures de rétorsion vis-à-vis de l'automobile.

Les États-Unis n'ont pas mis les automobiles en exception, mais ils sont protégés par de nombreux obstacles non tarifaires et demandent que soit supprimé le caractère discriminatoire de certaines taxes, telle « la vignette » française. Quant au Canada, s'il n'a pas fait figurer les automobiles sur la liste des exceptions, il se réserve le droit de les y ajouter ultérieurement. Pour ce pays, comme pour les autres pays industrialisés du Commonwealth, les constructeurs européens sont partagés entre la possibilité de leur demander la réciprocité des concessions et l'avantage qu'il y a à ne pas l'obtenir pour ceux d'entre eux qui y ont une chaîne de montage !

Quant au Japon, son cas provoque une certaine irritation chez les constructeurs européens qui font remarquer que, outre des droits très élevés, les taxes y sont très fortes (20 à 40 p.c. de la valeur dédouanée) et qu'il n'y est pas autorisé l'établissement de chaînes de montage, alors que l'inverse commence à se faire. En outre, il a mis en exception certains matériels automobiles.

La Communauté a, en outre, exclu de la négociation les véhicules utilitaires de 4 tonnes et plus de poids total autorisé et leurs pièces détachées, en raison de la situation assez mauvaise de leur production. Il semble que la mesure soit particulièrement destinée à barrer l'accès du Continent aux constructeurs britanniques dont les dimensions sont plus grandes. Ceux-ci ont riposté en prétendant que les pièces détachées ne pouvaient être distinguées suivant qu'elles étaient destinées aux automobiles de tourisme ou aux poids lourds !

Les constructeurs européens auraient donc tendance à considérer, fort justement d'ailleurs, que les négociations Kennedy concernent essentiellement leurs relations avec la Grande-Bretagne (et la Suède), car du côté nord-américain il y a peu de perspectives de développement des échanges de véhicules, dans un sens ou dans l'autre. En somme ces négociations au G.A.T.T. pourraient être un premier test sérieux de la bonne volonté de rapprochement entre la Communauté et l'A.E.L.E. et, en particulier, permettre d'apprécier si la Grande-Bretagne est disposée à accepter des règles de politique commerciale extérieure comparables avec ses intentions récemment manifestées de se rapprocher de la Communauté.

*

* *

L'industrie automobile européenne se trouve donc à la veille d'une transformation considérable de structures. Si elle a atteint, dans la plupart des cas, un niveau technique suffisant, il ne semble pas au contraire que l'organisation des firmes soit bonne. Exactement, on n'a pas le sentiment que les responsables des diverses firmes aient eu le courage intellectuel de pratiquer « l'analyse des systèmes » chère à leur ancien collègue Mac Namara. Sinon, pourquoi aurait-on encore cette poussière de petites entreprises ou de « faux grands » qui « pourrissent » le marché en empêchant ceux qui sont capables de grandir, d'atteindre une dimension suffisante.

Ce qui frappe peut-être le plus, si l'on compare les constructeurs européens et américains, *ce n'est pas tellement leur différence de dimension* (qui, ne l'oublions pas, est une conséquence) *que leur différence d'esprit, en particulier d'esprit d'entreprise* (et c'est là la cause essentielle). Cela se manifeste d'abord par une insuffisante diversification des productions, non seulement dans l'automobile, mais en dehors même de l'automobile. En clair cela veut dire qu'à une époque où la marge bénéficiaire va se réduire de plus en plus dans le secteur de l'automobile, les firmes n'ont pas d'autres produits « de pointe » pour y trouver une compensation.

Cela apparaît aussi par une implantation, hors d'Europe, trop récente et trop limitée. Ni Volkswagen, ni Renault, ni B.M.C., ni Fiat ne produisent en Afrique ou en Amérique, ce que les « grands » américains produisent en Europe. Là encore il ne peut y avoir de compensation à la perte d'une partie du marché européen.

Dans cette stratégie mondiale, l'industrie européenne ne manquait, ne manque pas encore d'atouts. Mais l'évolution est rapide et la concurrence chaque jour plus âpre. Le Canada est un exemple de cette situation : ou bien les usines de montage européennes deviennent de vraies entreprises, d'un niveau technique et commercial suffisant, capables « d'attaquer » le marché nord-américain dans son ensemble ou bien, choisissant la facilité et acceptant les limitations nouvelles imposées par l'accord douanier entre les États Unis et le Canada, elles acceptent de se contenter de « quelques arpents de neige et de glace ».

L'option est nette. Si le « défi » n'est pas relevé, la remarquable expansion de la puissance américaine recouvrira le monde occidental. Personne ne met en doute les bienfaits que la civilisation romaine a apportés aux Gaulois et aux Saxons, mais le « fédérateur extérieur » n'a jamais une action durable, et après la *Pax romana* on est retombé dans la nuit du Moyen-Âge. Les Européens doivent comprendre que pour maintenir leur originalité il faut renoncer pour un temps aux facilités de la « civilisation de la consommation ». Mais dans ce domaine, comme dans d'autres, la solution nationale est depuis longtemps dépassée et le salut passe par la création d'une véritable unité européenne.

Max PEYRARD,
*maître-assistant à la Faculté de Droit
et des Sciences Économiques de Paris*

APPENDICES
(pages 612 à 627)

Tableau I
Les droits de douane sur les véhicules automobiles
pour les pays de la C.E.E.

(droits en p.c. ad valorem)

Pays et types de véhicules	Droits intra-communautaires			Droits au 31/12 1957	Tarif douanier commun			Suppression des restrictions quantitatives
	à partir du				à partir du 1/7 1963	à partir du 1/7/1968		
	1/1/1966	1/1/1967	1/7/1968			(a)	(b)	
Allemagne					(d)			1957
- voitures :								
jusqu'à 800cm ³	3.4	2.5	0	13 (c)	20	} 22	} 29	
de 800 à 2,000cm ³	2.5	1.8	0	13 (17)	20			
au-dessus de 2,000cm ³	3	2.2	0	(21)	22			
- véhicules industriels	4.2	3.1	0	(21)	22		28	
- pièces détachées ..	3.8	2.7	0	11 (17)	15.2	14	19	
France	(e)							31/6/1961 31/12/1959 et 31/7/1961
- voitures et véhicules industriels	6	4.5	0	30	25.2	22	27	
- pièces détachées ..	5	3.7	0	25	18.4	14	19	
Italie								31/12/1961
- voitures :								
jusqu'à 1,500cm ³	9	6.7	0	45	31.2	} 22	} 27	
au-dessus de 1,500cm ³	8	6	0	40	29.2			
- véhicules industriels :								
jusqu'à 4,000cm ³ ..	8	6	0	40	29.2			
au-dessus de 4,000cm ³ ..	7	5.2	0	35	27.2	14	19	
- pièces détachées ..	7.2	5.4	0	36	22.8			
Benelux								31/12/1966 (f) 1957
- voitures et véhicules industriels	4.8	3.6	0	24	22	22	27	
- pièces détachées ..	4.8	3.6	0	24	18	14	19	

Notes :

(a) Après la négociation Dillon au G.A.T.T.

(b) D'après le Traité, liste G.

(c) L'Allemagne a effectué en juillet 1957 une baisse unilatérale, à valoir sur le Traité.

(d) Depuis le 1/7/1964 une baisse conjoncturelle unilatérale a ramené les droits allemands à 15 ou 20 p.c. de leur montant 1957.

(e) À partir du 10/1/1966 à Paris et du 12/1/1966 en province.

(f) Obligation de montage en Belgique supprimée le 31/12/1961.

Sources : C.S.C.A. (Chambre syndicale des Constructeurs d'Automobiles) W. Worwig, « L'industrie automobile et la C.E.E. », in *Intégration européenne et réalité économique*, Bruges 1964.

Tableau II

Les droits de douane sur les véhicules automobiles
pour les pays de l'A.E.L.E.

	Tarif A.E.L.E.		Tarif général			Suppression des restrictions quantitatives	Observations	
	à partir du 1/1/66		à partir du 1/1 1967	au 31/12 1959	après la négociation Dillon			au 1/7 1968
	P.c. ad valorem	P.c. de baisse						
Grande-Bretagne (a)								
- voitures	6	} 80	0	} 30	25.2	22	} 1959	plus une surtaxe douanière de - 15% du 27/10/64 au 26/4/65 ; - 10% du 27/4/65 au 30/11/1966.
- véhicules industriels	6							
- pièces détachées ..	6							
Suède								
- voitures et véhicules industriels	3	} 80	0	} 15	—	—	} 1957	
- pièces de montage	2.4							
Suisse (droits spécifiques par 100 kg.)				(b)				L'art. 38 de l'Ordonn. du 4/1/1960 prévoit que les véhicules de transport en commun doivent être de fabrication suisse.
- voitures	59 à 165 FF	} 60	59 à 165 FF	} 122 à 190 FF			} contin-gents de-venus fictifs	
- véhicules industriels	9 à 39 FF							
- pièces	39 FF							
Danemark								
- voitures particulières et autobus	2.4	} 80	1	} 12	—	—		
- camions	0.8							
- pièces	1							
Autriche								
- voitures	4	} 80	0	} 20	—	—		
- véhicules industriels	4-6.4							
- pièces détachées ..	3.6							
Norvège								
- voitures particulières	30	} 0	30	} 30	—	—		Droit fiscal qui n'est pas touché par les réductions tarifaires
- véhicules industriels	20							
- pièces détachées : d'automobiles de véhicules industriels	30							
	4-5	80	0	20-25	—	—		
Portugal (Droits spécifiques) (c)								
- voitures et véhicules industriels	1.4 F. le kg. 0.7 à 7 F. le kg.	} 20	1.4 F. le kg. 0.7 à 7 F. le kg.	} 1.7 F. le kg. 1.2 à 12 F. le kg.	—	—		
- pièces								
Finlande								
- voitures particulières et commerciales	14	} 80	0	} 14	—	—		Le droit sur les voitures particulières et commerciales est un droit fiscal.
- véhicules industriels	2.8							
- pièces détachées ..	2.8							

Sources et notes : voir page suivante.

Tableau III

Canada : droits de douane et taxes

(en p.c. ad valorem)

	Vis-à-vis de la Grande- Bretagne (d)	Vis-à-vis des États- Unis depuis le 18/1/1965	Nation la plus favorisée (a)	Taxes
— Voitures, véhi- cules utilitaires et châssis	0	franchise (e)	17.5	La taxe de vente s'applique au taux de 11 p.c. sur la va- leur de la marchandise ma- jorée des droits de douane (depuis 1/12/1960, la valeur en douane est déterminée par un abattement de 20 p.c. sur le prix de détail hors taxe dans le pays d'origine, au lieu de 30 p.c. aupara- vant). Les véhicules impor- tés de Grande-Bretagne y sont soumis depuis le 24/6/ 62.
— Pièces : de rechange de montage .	0	(f) 17.5	17.5	
— (b)	0	17.5	17.5	
— (c)	0	franchise	franchise	

Source : C.S.C.A.

Notes : (a) Dont les pays du Marché commun, de l'A.E.L.E., etc., et les États-Unis jusqu'au 17/1/1965.

(b) Pièce d'une espèce ou d'une classe fabriquée au Canada.

(c) Pièce d'une espèce ou d'une classe non fabriquée au Canada.

(d) Le droit de douane, bien que nul, permet par son existence même l'application éventuelle d'une taxe anti-dumping.

(e) Dans la limite du pourcentage des importations dans les ventes totales pendant la période de référence 1/8/1963 au 31/7/1964.

(f) Le Canada s'est opposé à ce que les pièces détachées soient incluses dans l'accord tarifaire, malgré la demande des États-Unis. Ce problème doit faire l'objet d'un nouvel examen en 1967 (d'après *Automotive News*, 7/3/1966, p. 14).

(Sources et notes du tableau II)

Sources : C.S.C.A. et Landry, « Le Marché international et la situation de l'automobile », *Revue Économique*, sept. 1961.

Notes : (a) Vis-à-vis du Commonwealth le tarif préférentiel britannique est de 14.66 p.c. pour les voitures et les pièces détachées et de 16 p.c. pour les véhicules industriels.

(b) 14 à 23 p.c. ad valorem, selon une estimation donnée par le « Political and Economic Planning », in *Tariffs and Trade in Western Europe*, Londres, 1959 (cité par Landry). 1 FS = 1.1359 FF.

(c) 1 escudo = 0.1713 FF.

L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPÉENNE

Tableau IV

Droits de douane sur les véhicules automobiles aux États-Unis

(en p.c. ad valorem)

	Vis-à-vis du Canada depuis le 18/1/1965	Tarif général			Mode de calcul des droits de douane
		anté- rieur	baisse Dillon		
			1/7/1962	1/7/1963	
Voitures particulières	0	8.5	7.5	6.5	Sur le prix F.O.B., prix de part usine (calculé sur le prix de vente aux États- Unis diminué de certains éléments, soit le prix de re- vient auquel on ajoute cer- taines charges) ou sur le prix de vente sur le mar- ché du pays exportateur s'il est plus élevé.
Véhicules industriels	0	10.5	9.5	8.5	
Pièces	0	8.5 à 10.5	7.5 à 9.5	6.5 à 8.5	

Source : C.S.C.A.

Tableau V

Australie : droits de douane

(en p.c. ad valorem)

	Vis-à-vis de la Grande-Bretagne		Tarif général		Observations												
	ancien	nouveau	ancien	nouveau													
Voitures particulières et commerciales complètes	25	35	35	45	Les importations de voitures complètes entre le 1/7/1964 et le 30/6/1966 attein- gnant 7.5 p.c. du total des immatricula- tions de la même période, le nouveau tarif est appliqué au 1/7/1966.												
Pièces de rechange	25	27.5	42.5	35	Date d'application non précisée.												
Pièces et matériel destinés au montage	0		7.5 à 35		Le régime préférentiel (by law) ne sera accordé que dans la mesure où le degré d'incorporation minimum de pièces na- tionales augmentera, selon l'importance de la production : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>Entreprises produisant</td> <td>P.c. mini- mum d'in- corporation</td> <td>Délai dans lequel ce p.c. doit être atteint</td> </tr> <tr> <td>1,000 à 2,500</td> <td>45</td> <td rowspan="4">} 12 à 18 mois 5 ans</td> </tr> <tr> <td>2,501 à 5,000</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>5,001 à 7,500</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>plus de 7,500</td> <td>95</td> </tr> </table>	Entreprises produisant	P.c. mini- mum d'in- corporation	Délai dans lequel ce p.c. doit être atteint	1,000 à 2,500	45	} 12 à 18 mois 5 ans	2,501 à 5,000	50	5,001 à 7,500	60	plus de 7,500	95
Entreprises produisant	P.c. mini- mum d'in- corporation	Délai dans lequel ce p.c. doit être atteint															
1,000 à 2,500	45	} 12 à 18 mois 5 ans															
2,501 à 5,000	50																
5,001 à 7,500	60																
plus de 7,500	95																

Source : C.S.C.A.

Tableau VI
Production de voitures particulières et commerciales, 1958-1965
 (en milliers d'unités)

Pays	Rang 1965	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	Indice 1965 (1958 = 100)
Allemagne fédérale	2	1,307	1,503	1,817	1,904	2,109	2,414	2,650	2,734	209
France	4	969	1,128	1,175	1,064	1,340	1,521	1,414	1,423	146
Italie	5	369	471	596	694	878	1,105	1,029	1,104	—
Pays-Bas { production		—	4	15	13	24	17	30	30	—
{ montage		(16)	(24)	(31)	(27)	(20)	(25)	(31)	(30)	—
Belgique { production	11	—	—	—	—	—	—	61	163	—
{ montage (a) ..		(120)	(145)	(195)	(195)	(256)	(283)	(265)	(281)	—
C.E.E. (b)	(2)	2,632	3,062	3,548	3,616	4,182	4,981	5,153	5,413	286
Etats-Unis	1	4,247	5,599	6,703	5,522	6,943	7,644	7,745	9,329	219
Grande-Bretagne	3	1,052	1,190	1,353	1,004	1,249	1,603	1,868	1,722	163
Canada { production	6	298	301	326	328	428	533	555	710	238
{ montage (c) ..		—	—	—	—	(22)	(31)	(37)	(35)	—
Australie { production	8	90	132	169	133	212	224	233	(g) 304	337
{ montage (d) ..		—	—	—	—	—	(100)	(85)	—	—
Japon	7	58	79	165	250	269	408	580	696	1,200
Allemagne de l'Est	14	38	53	64	70	71	84	93	(g) 95	250
Suède	10	76	96	108	110	129	146	160	182	239
Tchécoslovaquie (e)	13	36	51	56	59	64	56	42	(g) 110	305
U.R.S.S.	9	112	125	139	149	166	173	185	(g) 201	179
Espagne (f)	12	—	38	—	54	56	80	119	145	(h) 381
Monde		8,650	10,690	12,800	11,400	14,000	16,206	17,000	(19,000)	219

Sources et notes : voir page 624.

Tableau VII
Production européenne de voitures particulières, 1950 à 1965
 (part des pays producteurs en p.c.)

Pays producteurs	1950	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
C.E.E.	52.1	62.4	70.6	68.7	69.0	69.6	69.9	75.1	74.5	72.8	70.1	72.2
République fédérale ...	19.8	30.3	34.5	34.0	34.4	34.0	35.7	39.8	36.8	35.3	36.5	36.4
France	23.2	23.0	25.8	24.8	25.5	25.6	22.8	21.4	22.9	21.8	18.7	19.0
Italie	9.1	9.2	10.3	9.9	9.1	9.9	11.1	13.6	14.4	15.5	13.8	14.7
Pays-Bas	—	—	—	—	—	0.1	0.3	0.3	0.4	0.2	0.4	0.4
Belgique	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.7	1.7
A.E.L.E.	47.9	37.4	28.6	30.3	30.1	29.5	29.1	23.5	24.2	25.7	27.9	25.4
Grande-Bretagne	47.0	35.7	26.8	28.2	27.7	27.0	26.7	20.9	21.8	23.5	25.7	23.0
Suède	0.9	1.3	1.4	1.8	2.0	2.2	2.1	2.3	2.3	2.1	2.2	2.4
Autriche	—	0.4	0.4	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.1	0.1	—	—
Autres pays européens ...	—	0.2	0.8	1.0	0.9	0.9	1.0	1.4	1.3	1.5	2.0	2.4
Espagne	—	0.2	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8	1.1	1.1	1.2	1.6	2.0
Yougoslavie	—	—	—	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.3	0.4	0.4
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sources : V.D.A., L'industrie européenne de l'automobile, situation et évolution 1965, pour les chiffres de 1950 à 1964. Pour 1965, C.S.C.A.

Tableau VIII
Production de véhicules utilitaires, 1958 à 1965
 (en milliers d'unités)

Pays	Rang 1965	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	Indice 1965 (1958 =100)
Allemagne fédérale	5	188	215	238	244	247	254	259	243	129
France	6	159	155	194	181	196	216	226	219	137
Italie		34	30	49	65	69	75	61	72	211
Pays-Bas		1,6	3	4,1	5,1	5	5,1	6,4	6,1	
{ production		(2,9)	(5,6)	(8,4)	(8,9)	(8,2)	(8,3)	(6,4)		
{ montage		0,8	0,7	0,8	1,0	1,2	(1,4)	(2,7)	(4,7)	
Belgique		(15,7)	(19,7)	(22,2)	(23,5)	(18,1)	(18,3)	(17,3)		
C.E.E. (b)	(3)	384	404	486	496	518	552	555	545	141
Etats-Unis	1	874	1,124	1,202	1,131	1,254	1,464	1,562	1,785	204
Grande-Bretagne	3	313	370	458	460	425	404	465	455	145
Canada	7	61	68	71	63	80	99	110	144	236
{ production (c)		—	—	—	—	—	—	—	—	—
{ montage (c)		33	45	46	36	32	41	31	(g)48	143
Australie		—	—	—	—	—	—	—	—	—
{ production (d)		—	—	—	—	—	—	—	—	—
{ montage (d)		—	—	—	—	—	—	—	—	—
Japon	2	138	184	316	564	722	876	1,123	1,179	854
Allemagne de l'Est		15	16	13	12	8	10	12	(g)15	100
Suède		15	17	20	22	22	22	24	24	140
Tchécoslovaquie (e)		15	16	16	16	25	13	12	(g)15	100
U.R.S.S.	4	389	370	385	406	428	412	418	415	106
Espagne (f)		—	12	—	31	41	53	60	75	(h)625
Monde		2,330	2,670	3,100	3,300	3,650	4,100	4,600	(c)4,491	214

Sources : Mêmes qu'au tableau VI.

Notes : Les notes du tableau VI : (a), (b), (d), (e), (f), (g) et (h) sont valables.
(c) pour le Canada, Willys et White montent des véhicules utilitaires (quelques milliers).

Tableau IX
Production européenne de véhicules utilitaires, 1950 à 1965

(part des pays producteurs, en p.c.)

Pays producteurs	1950	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
<i>C.E.E.</i>	43.9	47.4	51.4	53.7	52.4	49.5	48.9	48.6	50.7	52.7	49.4	47.9
République fédérale ...	17.6	20.8	24.4	24.7	25.8	26.4	24.1	23.9	24.2	24.3	23.2	21.4
France	20.5	20.8	21.3	23.9	21.7	19.0	19.1	17.7	19.2	20.6	19.9	19.3
Italie	5.5	5.4	5.3	4.8	4.7	3.7	4.9	6.4	6.8	7.2	5.5	6.3
Pays-Bas	0.3	0.3	0.4	0.3	0.2	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6	0.5
Belgique	—	0.1	—	—	—	—	—	—	—	0.1	0.2	0.4
<i>A.E.L.E.</i>	56.0	52.0	47.8	45.2	45.6	48.3	48.8	48.0	44.6	41.3	44.1	42.4
Grande-Bretagne	54.0	48.5	44.2	41.7	42.8	45.4	46.2	45.2	41.7	38.7	41.5	40.0
Suède	1.4	2.4	2.8	2.9	2.0	2.1	2.0	2.1	2.2	2.1	2.1	2.1
Autriche	0.4	1.0	0.7	0.6	0.7	0.7	0.5	0.6	0.6	0.4	0.4	0.3
Suisse	0.2	0.1	0.1	—	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	—
<i>Autres pays européens</i> ...	0.1	0.6	0.8	1.1	2.0	2.2	2.3	3.4	4.7	6.0	6.5	9.7
Espagne	—	0.2	0.3	0.4	1.2	1.5	1.6	2.7	3.9	5.1	5.4	6.7
Yougoslavie	—	0.4	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5	0.6	0.7	0.8	1.0	1.7
Finlande	0.1	—	—	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	1.3
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sources : Mêmes qu'au tableau VII.

Tableau X
Échanges mondiaux d'automobiles, 1958 et 1965
 (en milliers d'unités)

Pays exportateurs	Alle- magne	Fran- ce	Ita- lie	Pays- Bas	Belgique- Luxem- bourg (e)	C.E.E.	Grande- Bretagne	Suède	Total A.E.L.E.	États- Unis	Can- ada	Importa- tions mondiales
Pays impor- tateurs												
Allemagne	—	7 78	5 60	19 111	70 104	101 353	9 30	80 136	214 409	146 401	28 39	448 1,419
France	11 85	— —	2 33	4 20	36 107	53 245	5 13	11 18	28 87.4	107 30	8 10	320 563
Italie	69 88	2 32	— —	3 24	6 28	80 172	1 7	3 3.7	20 52.8	31 9	2 1	161 308
Pays-Bas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Belgique-Luxembourg	—	—	—	27 120	—	27 260	—	—	—	—	—	—
C.E.E.	110	30	—	—	—	—	12.5	7.5	37	0.3	—	38 324
Grande-Bretagne	80 283	9 140	7 93	53 275	112 239	261 1,030	15 50	94 165.5	262 586	284 441	38 50	1,167 2,165
Suède	4 7	2 27	1 9	10 37	8 36	25 116	—	20 32	51 135	153 70	45 32	487(c) 625(c)
A.E.L.E.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
États-Unis	0.3 3 4.3	1 1.5 1.8	0.5 0.3 0.2	0.3 6 1(f)	9 7.4 3.1(f)	11.1 18.2 10.5(f)	0.3 0.3 0.4	2 5 5.4	5+ 16(d) 12.8(f)	—	17 47 43.8	122 207 205
Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Exportations mondiales ..	296.3	170.1	102	315(f)	284(f)	(1,167)(f)	55	203	780	367	128	3,613

Tableau XI

**Voitures particulières et commerciales :
importance et évolution des courants d'exportations, 1958 et 1965**

(i : indice [1958 = 100] des exportations pour chaque groupe de pays)

(x : indice [1958 = 100] des exportations totales)

Exportateurs	P.c. des exportations totales vers				P.c. de la production exportée et indices des exportations totales	
	la C.E.E.	P.A.E.L.E.	les États-Unis et le Canada	le reste du monde		
Allemagne	1958	15.5	32.6	26.7	25.2	49.9
	1965	24.1	28.6	30.9	16.4	51.9
		i=349	i=186	i=254	—	x=219
France	1958	16.5	8.7	35.9	38.9	34
	1965	43.7	15.1	7.1	34.1	39
		i=365	i=303	i= 28	—	x=175
Italie	1958	49.9	12.5	20.6	17	43.5
	1965	54.4	17.1	3.2	25.3	28
		i=215	i=264	i= 30	—	x=191
Belgique	1958	70	—	—	—	—
	1965	81	—	—	—	—
		i=963	—	—	—	x=852
C.E.E.	1958	22.3	22.3	27.5	27.9	44.8
	1965	39.4	22.4	18.8	19.4	48
		i=444	i=451	i=152	—	x=223
Grande-Bretagne	1958	5.1	10.4	40.4	44.1	46.3
	1965	18.7	21	16.4	43.9	36.3
		i=464	i=264	i= 51	—	x=127
Suède	1958	(10)	(30)	—	—	42.1
	1965	12.3	47.7	33.3	6.7	52.2
		i=336(a)	i=430(a)	—	—	x=293
États-Unis	1958	9.2	(4)	14.1(c)	72.7	2.8
	1965	8.6	7.6	22.3(c)	61.5	2.2
		i=164	i=320(a)	i=276(c)	—	x=162

Sources : Tableaux VI et X.

Notes : (a) : 1959 = 100, (b) : 1964, (c) : vers le Canada.

Tableau XII
L'industrie automobile en Belgique
(assemblage et construction)

Marque	Origine	Raison sociale	Lieu	Effectif	Production 1964		Observations
					Voitures	Voitures militaires	
Assemblage							
Volkswagen	All.	D'Ieteren	Forest	1,300	76,650	964	40,000 exportés vers Pays-Bas et Grande-Bretagne
Mercedes-Benz	All.	L.M.A./Martinauto	Malines		4,544		
B.M.W.	All.	Moorkens	Kontich		5,305		
Man	All.	J. Hocke	Bruxelles			252	
Hanomag	All.	Avonds N.V.				76	
Henschel	All.	Henschel					
Magirus	All.	Magi Bel	Vilvorde		16,000	162	
International	E.-U.					4,336	
G.M.C.	E.-U.		Anvers	3,200	32,000	1,135	53,333
C.-B.	E.-U.						
G.-B.	E.-U.						
E.-U.							
Opel	All.	Ford Werke S.A.	Genk	7,000	57,933		Exportations vers les Pays-Bas et de Luxembourg.
Ford	E.-U.	Renault	Haren		1,433		En 1967, il est prévu 220,000
American Motors	France	A.L. Latil			50,067		Peut produire 900 véhicules/jour
Renault-Saviem	France			400	37,576		Plus de la moitié sont réexportés
Peugeot	France		Ragene-Malines			1,329	
Citroën	France		Forest			3,768	près de la moitié sont réexportés
Berliet	France		Bruxelles				
Unic	France	J. Hocke					
Fiat-OM	Italie	Mannes			17,053	231	
B.M.C.	G.-B.	S.A.M.A.F./Catrabel	Senefte		1,203	357	
G.-B.	G.-B.	S.B. d'assemblage auto			5,503	94	
Leyland	G.-B.	Leyland-Triumph-AEC					
Rover	G.-B.	Minerva	Anvers		2,209	1,138	prévu pour 12,000 par an
Volvo	Suède	Volvo-Europa				525	Land-Rover pour l'armée belge
Scania-Vabis	Suède	J. Hocke					
Steyr	Autriche	Denonville	Alsberg/Gand			10	
D.A.F.	P.-B.	Van Doorne's A.F.	Bruxelles		1,147	751	1,000 prévues en 1968
Moskvitch-Volga	U.R.S.S.	S.B.A.A.	Geel-Oevel				en projet
Wartburg	R.D.A.		Senefte				
Toyota	Japon		Pierreux				
Construction nationale							
Miesse	Belgique		Bruxelles			150	Cars et camions
Brossel	Belgique	F.N. Armes de Guerres	Andervecht				Capacité de 500 véhicules/an
F.N.	Belgique		Hershal	20,000			Moteurs Leyland
							Véhicules militaires
Total							plus de 18,000 dans la sous-traitance

L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPÉENNE

Tableau XIII

Effectifs des principaux constructeurs de véhicules automobiles

(Au 31 décembre de l'année, en milliers)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
<i>France</i>								
Renault	62.0	65.6	61.4	58.3	65.2	63.6	58.9	51.5
Citroën	39.2	42.3	43.3	45.7	46.1	48.3	46.3	55.1
Panhard							3.6	0.2
Simca Auto			17.5	18.4	17.9	18.9	16.4	16.4
Peugeot	23.8	24.9	24.7	26.4 ¹	27.8	28.5	27.2	32.0
Berliet	12.8	13.0	15.0	14.3	14.5	15.4	16.4	15.5
Saviem		5.2	6.0	6.3	6.1		7.8	8.6
Simca Industrie ...			8.0	8.2	8.8	9.6	10.0	2.8
Willème								
							186.6	182.1
<i>Allemagne</i>								
Volkswagen	44.0	54.1	64.1	69.4	78.0	80.2	88.1	
Daimler Benz	57.6	63.4	67.5	71.0	77.6	76.9	78.8	
Ford	15.0	16.8	19.9	22.9	26.8	28.5	30.1	
Opel	31.6	32.8	34.8	35.9	45.3			
					227.7			
<i>Italie</i>								
Fiat	73.9	79.0	85.7	99.8	111.5	118.0	124.3	
O.M.	6.0	6.0	7.2	7.9	8.4	8.3		
<i>Grande-Bretagne</i>								
B.M.C.*	65.0	69.0	76.0	79.0	80.0	87.0	93.0	100.0
Leyland*°					48.5	51.8	54.5	
Rootes								
Ford*	46.0	47.9	55.1	54.6	52.6			
Vauxhall	21.9	26.2	24.6	23.6	24.9	30.8	33.7	
<i>États-Unis</i>								
G.M.C.*°	521.0	557.2	595.2	553.0	605.0	640.0	661.0	734.6
Ford*°	229.8	251.5	266.0	262.1	302.6	316.6	336.8	
Chrysler*°				83.7	86.6	120.5	142.0	
dont aux États-Unis°				74.4	77.2	90.8	104.9	
<i>Suède</i>								
Volvo				8.6*	9.0*	9.9	11.2	
Volvo°							23.0	
<i>Japon</i>								
Toyota							20.9	
Nissan							20.9	

Sources : C.S.C.A.

Notes : (*) effectif moyen annuel.

(°) consolidé.

1. Y compris 680 dépendant de l'usine de Bart, précédemment à Indenor.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

(Sources et notes du tableau VI de la page 616)

Sources : O.S.C.E., *Bulletin général de statistiques*, 1966, n° 5, pour les années 1958 à 1965. Tous pays, sauf Espagne.

O.S.C.E., « Statistiques Industrielles », *Annuaire* 1965, p. 140, pour le montage en Belgique et aux Pays-Bas jusqu'en 1964.

— chiffres non disponibles.

Notes : (a) Pour la Belgique il ne s'agit pas à proprement parler de production nationale, mais de montage incorporant plus de 50 p.c. de pièces d'origine nationale.

(b) Total après élimination des doubles emplois, provenant du fait que des voitures fabriquées dans un pays membre de la C.E.E. et assemblées dans un autre pays membre, sont comptées dans la production des deux pays.

(c) Pour le Canada, la production est considérée comme nationale pour les trois grands producteurs américains (en 1965 : G.M.C. (351,181), Ford (167,869), Chrysler (135,870), Studebaker (18,592)). Sont considérées comme montage les activités de American Motors (31,330 en 1965), Volvo (3,353) et ultérieurement Renault-Peugeot et Toyota-Isuzu (Canadian Motors Industries).

(d) Pour l'Australie les estimations concernant le montage comprennent les véhicules industriels. La distinction entre production nationale et montage est comme au Canada fonction du taux d'incorporation des pièces d'origine locale.

(e) Estimations de l'O.S.C.E.

(f) Pour l'Espagne, on peut considérer qu'il s'agit d'une production nationale, car l'incorporation de pièces d'origine locale dans les véhicules montés sur place atteint 75 à 95 p.c.

(g) Chiffres provisoires de l'Argus, Statistiques 1965.

(h) 1959 = 100.

(Sources et notes du tableau X, de la page 620)

Sources : C.S.C.A.

— *Automobiles, Facts and Figures*, Automobile Manufacturer Association, 1966, éd. p. 31, pour les États-Unis en 1964.

— *L'Argus de l'Automobile*, n° spécial, statistiques, 26 mai 1966.

— *Automotive News*, 1966 Almanach, 26 avril 1966.

Notes : + en 1959

(a) 1964 au lieu de 1965.

(b) Dont en 1964 : 34,000 pour la Zone Franc.

(c) Dont 239,000 en 1958 pour la Communauté et 211,000 en 1965.

(d) Dont 3,451 pour la Finlande et 5,449 pour la Suisse en 1964.

(e) Cf. dans le texte les remarques concernant l'industrie automobile belge.

(f) Sans les voitures expédiées en pièces détachées, ce qui explique la faiblesse des chiffres pour 1965 dans les pays du Benelux et dans le total A.E.L.E., pays où sont montés des véhicules C.K.D. — l'exclusion de ces véhicules diminue presque de moitié les exportations américaines qui n'atteignent alors que 106,000 unités, au lieu de 205,000.

REMARQUES CONCERNANT L'ÉLABORATION DES TABLEAUX XVI, XVII ET XVIII.

A — *Calcul de l'autofinancement.*

Les chiffres retenus concernent l'autofinancement brut, c'est-à-dire la part du produit de l'entreprise employée non seulement au développement de l'actif net (réserves, provisions pour risques...), mais également à sa conservation (amortissement).

Ces chiffres ont été obtenus de la façon suivante :

1) *Pour les firmes françaises, italiennes, anglaises et américaines :*

- on est parti de la valeur des ressources propres à la fin de l'exercice ;
- de cette valeur on a soustrait :
 - a) la valeur des ressources propres au début de l'exercice,
 - b) la valeur des apports extérieurs en ressources propres au cours de l'exercice ;
- puis, au solde ainsi obtenu, ont été ajoutés les amortissements constitués au cours de l'exercice.

2) *Pour les firmes allemandes :*

le montant de l'autofinancement a été calculé directement à partir du compte de profits et pertes. Ce calcul est possible du fait de la présentation imposée en Allemagne à ce compte.

B — *Calcul du bénéfice brut.*

Le bénéfice brut comprend, constitués en cours d'exercice :

- les amortissements,
- les réserves,
- les provisions pour risques,
- les impôts sur les bénéfices,
- les bénéfices distribués,
- les reports de bénéfices.

N'ont pas été compris dans le bénéfice brut : les impôts directs autres que l'impôt sur les bénéfices, car ils sont indépendants des résultats obtenus.

On peut, à ce sujet, remarquer que ces impôts apparaissent particulièrement élevés en Allemagne, où ils comprennent notam-

ment un impôt sur les valeurs de l'actif (Vermögensteuer) : ils représentent environ cinq fois l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Pour 1964, par exemple, si l'on reconstitue le montant de l'impôt sur les bénéfices à partir des bénéfices distribués et conservés, on trouve 205.9 millions de D.M. d'impôt sur les bénéfices pour 1,121.8 millions de D.M. d'impôts directs.

En conséquence, si la totalité des impôts réputés « directs » avait été prise en considération pour le calcul du bénéfice brut, les résultats des firmes allemandes apparaîtraient encore plus brillants.

C — Résultats financiers de Volvo en 1964.

	Millions de Couronnes	P.c. du chiffre d'affaires
<i>Chiffre d'affaires</i>	1,635.5	
<i>Bénéfice brut</i>	234.3	14.3
dont		
<i>Amortissements</i>	30.2	1.8
<i>Réserves</i>	81.6	
<i>Impôts</i>	60	
<i>Bénéfice net</i>	62.5	3.8
<i>Investissements</i>	116.5	7.1
dont		
I. industriels	74.9	
I. financiers	41.6	
<i>Autofinancement</i>	150.7	
dont		
<i>Réserve pour investissements futurs</i> <i>(hors taxe)</i> ¹	46	2.8

TAXES ANNUELLES SUR LES VÉHICULES AUTOMOBILES DANS LA COMMUNAUTÉ².

Dans la Communauté européenne, les impôts annuels sont perçus sur la cylindrée, la puissance en CV ou le poids.

1. La législation fiscale suédoise permet aux entreprises de doter annuellement un fonds d'investissement d'une somme pouvant atteindre 40 p.c. du bénéfice net. Cette somme échappe dans ces conditions à l'impôt sur les bénéfices de l'exercice.

Dans l'attente de leur emploi, les fonds doivent, pour partie, être bloqués auprès de la Sveriges Bank.

Après emploi conforme à l'agrément donné par les pouvoirs publics, la valeur des biens ainsi acquis est amortie pour le montant correspondant.

Source : C.S.C.A.

2. Source : Communauté Européenne, mars 1966.

Belgique — La taxe est basée sur la puissance, les voitures de 4 CV au moins payent 720 FB (71 FF) par an avec une échelle progressive jusqu'à 13,320 FB (1,313 FF) pour les véhicules de 30 CV, plus des taxes supplémentaires pour les voitures plus grandes. Les voitures datant de plus de 5 ans bénéficient d'une réduction de 25 p.c. de la taxe.

Allemagne — Les voitures sont taxées sur la cylindrée à un taux de 14.40 DM (17.58 FF) pour 100 cc ou par fraction de 100 cc.

France — Les voitures sont en principe redevables d'une taxe différentielle. Jusqu'à 4 CV elles payent 60 FF avec une progression allant jusqu'à 200 FF pour les voitures au-dessus de 16 CV. Cependant l'impôt général est réduit d'à peu près la moitié pour les véhicules datant de 5 à 20 ans et les voitures qui ont entre 20 et 25 ans d'âge ne paient plus qu'une taxe fixe de 30 FF. Les voitures datant de plus de 25 ans ne paient pas du tout.

Pour les voitures de plus de 16 CV s'applique en principe une taxe de 1,000 FF. Cette taxe est également réduite avec l'âge et, au-dessus de 6 ans, s'applique le régime de la taxe différentielle précitée.

Italie — La taxe annuelle va de 5,000 livres (39.24 FF) sur les voitures jusqu'à 5 CV à 237,000 (1,860 FF) sur les voitures de 45 CV, avec des suppléments pour les voitures plus puissantes encore. Les véhicules Diesel bénéficient d'une réduction de 20 p.c.

Luxembourg — La taxe annuelle automobile est de 120 F. Lux. (11.83 FF) pour chaque 100 cc de cylindrée ou fraction de 100 cc plus 5 p.c. Les voitures de plus de 2,400 cc bénéficient d'une réduction d'un tiers sur le montant total de la taxe à condition toutefois que la somme due ne soit pas moins élevée que la charge frappant une cylindrée de 2,400 cc.

Pays-Bas — La taxe est basée sur le poids du véhicule, le tarif payable étant de 8 Fl. (10.83 FF) pour 100 kilos, avec un minimum de 48 Fl. (64.99 FF), plus un supplément provisoire de 65 p.c., avec maximum de 75 Fl. (101.54 FF) pour le fonds national routier. Les véhicules n'utilisant pas l'essence payent un supplément de 255 p.c. sur la taxe de base, mais non pas le supplément de 65 p.c.